

Số: 07 CV/BH-TCKT
(V/v: Giải trình nguyên nhân và đưa ra phương
án khắc phục tình trạng bị hủy niêm yết)

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 03 tháng 04 năm 2017

Kính gửi: PHÒNG QUẢN LÝ NIÊM YẾT SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI.

Ngày 03/04/2017, Công ty cổ phần Điện tử Bình Hòa (MCK: VBH) đã nhận được Công văn số 369/SGDHN-QLNY ký ngày 29/03/2017 của Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội đề nghị Công ty cổ phần Điện tử Bình Hòa giải trình nguyên nhân bị lỗ 03 năm liên tiếp (2014, 2015 và 2016) và đưa ra phương án khắc phục tình trạng bị hủy niêm yết theo quy định tại Khoản 2 Điều 17 Quy chế Niêm yết chứng khoán kèm theo Quyết định số 639/QĐ-SGDHN ngày 13/10/2016 của Tổng Giám đốc Sở GDCK Hà Nội.

Nay, Công ty cổ phần Điện tử Bình Hòa làm công văn này xin giải trình với Phòng Quản lý niêm yết Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội với nội dung sau đây.

I. GIẢI TRÌNH NGUYÊN NHÂN BỊ LỖ 03 NĂM 2014, 2015 VÀ 2016.

Trong những năm gần đây, nền kinh tế thế giới vẫn chưa hoàn toàn vượt qua giai đoạn khó khăn của cuộc khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế. Trong nước, các doanh nghiệp – đặc biệt là các doanh nghiệp ngành Điện tử vẫn tiếp tục đương đầu với những điều kiện bất lợi, như: giá nguyên vật liệu đầu vào tăng; tiền thuê đất tăng; lương tối thiểu vùng tăng; điện, nước tăng... Đồng thời, lại phải cạnh tranh gần như không cân sức với các doanh nghiệp/ tập đoàn lớn từ nước ngoài cũng như các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam... Trong khi đó, riêng đối với Công ty cổ phần Điện tử Bình Hòa lại chuyên về gia công sản xuất sản phẩm xuất khẩu nên đã bị ảnh hưởng rất nặng nề.

Theo báo cáo tài chính đã được soát xét bởi các công ty Kiểm toán độc lập, kết quả SXKD trong 03 năm (2014, 2015 và 2016), Công ty cổ phần Điện tử Bình Hòa đã bị lỗ tổng cộng **17.300.705.103 đồng**. Trong đó, có 02 nguyên nhân chính như sau:

1. Nguyên nhân 01: Lỗ trong SXKD 9.673.104.599 đồng.

***Nguyên nhân chính - do số lượng và doanh thu các sản phẩm xuất khẩu bị giảm.**

- Về số lượng: Do đơn hàng của các khách hàng nước ngoài suy giảm mạnh nên số lượng sản phẩm xuất khẩu trong các năm 2014, 2015 và 2016 đã bị suy giảm mạnh. Cụ thể là nếu so sánh với năm 2010 thì số lượng năm 2014 chỉ tương đương 56%, năm 2015 tương đương 53% và năm 2016 tương đương 47% (xem chi tiết trong bảng bên dưới).

Stt	Nội dung	Năm 2010	Năm 2014	Tỷ lệ	Năm 2015	Tỷ lệ	Năm 2016	Tỷ lệ
1	Tổng số lượng sản phẩm xuất khẩu (cái)	13,660,591	7,677,878	56%	7,287,021	53%	6,447,725	47%

- Về doanh thu: Những năm trước đây (từ năm 2010 ~ 2012), doanh thu xuất khẩu chiếm từ 60%~80% trên tổng doanh thu. Tuy nhiên, trong các năm 2014, 2015 và 2016, tình hình SXKD của các đối tác nước ngoài đã gặp rất nhiều khó khăn – số lượng đơn hàng bị suy giảm mạnh nên doanh thu xuất khẩu cũng suy giảm nghiêm trọng. Cụ thể là năm 2014 doanh thu xuất khẩu chỉ chiếm khoảng 38%, năm 2015 chỉ chiếm khoảng 36% và đến năm 2016 chỉ còn chiếm khoảng 26% trên tổng doanh thu (xem chi tiết trong bảng bên dưới).

Stt	Nội dung	Năm 2010	Tỷ lệ	Năm 2014	Tỷ lệ	Năm 2015	Tỷ lệ	Năm 2016	Tỷ lệ
1	Tổng doanh thu (tỷ đồng)	111,797	100%	96,959	100%	90,430	100%	100,390	100%
2	Doanh thu xuất khẩu (tỷ đồng)	67,543	60%	37,204	38%	32,408	36%	25,650	26%

***Nguyên nhân phụ - do các chi phí trong SXKD tăng cao.**

- Mức lương tối thiểu vùng tăng liên tục và kèm theo việc thay đổi phương pháp đóng các loại bảo hiểm theo lương thực nhận đã làm cho chi phí tiền lương và các khoản bảo hiểm tăng cao. Cụ thể năm 2016 chi phí tiền lương và các khoản bảo hiểm tăng cao hơn so với 2015 là 2,500 tỷ đồng (xem chi tiết trong bảng bên dưới).

Stt	Nội dung	Năm 2010	Năm 2014	Tỷ lệ	Năm 2015	Tỷ lệ	Năm 2016	Tỷ lệ
1	Tiền lương và các loại bảo hiểm (đồng/người/tháng)	4,762,406	5,879,653	123%	5,880,002	124%	7,527,418	158%

- Chi phí tiền thuê đất tăng cao đột biến. Cụ thể, so với chi phí tiền thuê đất năm 2010 thì năm 2014 tăng 184% (tương đương 0,976 tỷ đồng), năm 2015 tăng 368% (tương đương 3,115 tỷ đồng), năm 2016 tăng 365% (tương đương 3,076 tỷ đồng) - xem chi tiết trong bảng bên dưới.

Stt	Nội dung	Năm 2010	Năm 2014	Tỷ lệ	Năm 2015	Tỷ lệ	Năm 2016	Tỷ lệ
1	Tiền thuê đất (tỷ đồng/năm)	1,162	2,138	184%	4,277	368%	4,238	365%

- Nhân lực có nhiều biến động, dẫn đến phát sinh chi phí trợ cấp thôi việc trong 03 năm 2014, 2015 & 2016 chi phí trợ cấp thôi việc tổng cộng là 2,745 tỷ đồng;

- Đơn giá gia công nhiều năm không tăng, trong khi các chi phí đầu vào đều tăng;
- Công tác cải tiến quy trình công nghệ, tăng năng suất lao động còn chậm;
- Việc kiểm soát các loại chi phí còn chưa chặt chẽ;
- Tỷ lệ người lao động làm việc tại khối gián tiếp và phụ trợ khá cao.

2. Lỗ do trích lập dự phòng đầu tư tài chính và trích lập dự phòng nợ khó đòi 7.627.600.504 đồng.

- Lỗ do trích lập dự phòng đầu tư tài chính là: **956.500.000 đồng.**
- + Lỗ do trích lập dự phòng đầu tư vào công ty CP TM Dịch vụ Bình Minh: 510.000.000 đồng;
- + Lỗ do trích lập dự phòng đầu tư tài chính với công ty CP Đầu tư và ứng dụng công nghệ mới (TECCO): 446.500.000 đồng.
- Lỗ do trích lập dự phòng nợ khó đòi: **6.671.100.504 đồng.**
- + Lỗ do trích lập dự phòng công nợ Hợp đồng với Công ty CP Đầu tư và ứng dụng công nghệ mới (TECCO): 1.502.658.918 đồng.
- + Trích lập dự phòng trả trước cho DNTN TM Ngân Long: 2.570.029.600 đồng;
- + Trích lập dự phòng nợ khó đòi Công ty TNHH Thương Mại Kiến Quang tiền mua hàng: 1.820.102.338 đồng;
- + Trích lập dự phòng nợ khó đòi Công ty CP Điện tử Thủ Đức 1 tiền mua hàng: 362.215.670 đồng
- + Trích lập dự phòng nợ khó đòi tiền thuê nhà xưởng của công ty Bình Minh, HUỖNH ANH HIỆP, NGÂN LONG, KIẾN QUANG: 291.151.227 đồng;
- + Trích lập dự phòng nợ khó đòi Công ty INQUEST tiền gia công mạch điện: 124.942.751 đồng.

II. PHƯƠNG ÁN KHÁC PHỤC.

Đứng trước thực trạng như trên, từ tháng 07/2016 Công ty cổ phần Điện tử Bình Hòa đã khẩn trương và cấp bách tiến hành thực hiện việc tái cấu trúc toàn diện Công ty với những nội dung, giải pháp chính yếu như sau:

***Giải pháp về tổ chức:** Trên quan điểm giảm đầu mối, giảm cán bộ quản lý điều hành, giảm nhân sự bộ phận gián tiếp để tăng cường khối trực tiếp.... Trong đó, Công ty đã giảm số lượng cán bộ quản lý từ 32 người, xuống còn 15 người (*giảm 53%*); giảm số đơn vị gián tiếp từ 8 đơn vị với 91 người, xuống còn 4 đơn vị với 48 người (*giảm ~50%*); giảm số lượng đơn vị trực tiếp sản xuất từ 5 đơn vị, xuống còn 4 đơn vị (*giảm 20%*)...

***Giải pháp về sản phẩm:** Tiến hành đàm phán trực tiếp với từng khách hàng hiện hữu về kế hoạch sản xuất... nhằm tính toán nhân sự phù hợp, tối ưu nhất. Đồng thời, hạch toán riêng biệt từng sản phẩm/ khách hàng nhằm có biện pháp cải tiến / ngừng hoạt động nếu sản phẩm nào bị thua lỗ hoặc không phù hợp với định hướng phát triển của Công ty.

***Giải pháp về tăng doanh thu và giảm chi phí:**

- Các biện pháp giảm chi phí: Rà soát lại các khoản chi, cơ cấu chi phí của từng sản phẩm/ đơn vị... Trên cơ sở đó, Công ty tiến hành khoán để cắt giảm tối đa mọi chi phí liên quan, như: chi phí vật tư; chi phí bao bì, chi phí giao nhận hàng hóa; chi phí điện, nước...

- Các biện pháp tăng doanh thu: Tăng cường đàm phán với các đối tác mới để tăng thêm đơn hàng, tăng thêm doanh thu; đẩy mạnh công tác cải tiến trong quá trình sản xuất, tăng năng suất lao động kèm theo các chính sách khen thưởng để khuyến khích người lao động; thu gọn mặt bằng nhà xưởng, kho tàng để lấy ra thực hiện các hình thức hợp tác/ SXKD, đầu tư khác.

1. Mục tiêu: Phần đầu đạt mục tiêu về tỷ suất lợi nhuận trên vốn không thấp hơn 6,5%.

2. Các chỉ tiêu.

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Stt	Nội dung	Kế hoạch năm 2017	Thực hiện năm 2016	% Cùng kỳ 2016
1	Tổng doanh thu	105,500	100,390	105,09%
2	Kim ngạch xuất khẩu	USD 4.990.000	USD 4.797.390	104,01%
3	Thu nhập BQ người/ tháng (đồng)	5.900.000	5.746.000	102,68%
4	Lãi trước thuế	3,000	- 6,768	-

3. Các sản phẩm chính.

Đơn vị tính: Cái

Stt	Các sản phẩm chính	Kế hoạch 2017	Thực hiện năm 2016	% Cùng kỳ 2016
1	Choke coil	6.000.000	5.160.561	116,27 %
2	Coil FR	1.080.000	890.496	121,28 %
3	Biến thế Nexus	420.000	79.889	525,73 %
4	Bộ linh kiện Tivi (T)	198.000	197.010	100,50 %
5	Mạch điện Tivi (D)	93.600	91.000	102,86 %
6	Biến thế / cuộn lọc mới	300.000	-	-
7	Cuộn coil (Microlys)	900.000	-	-

4. Các biện pháp thực hiện.

- Đối với khách hàng TOHO: Đẩy mạnh công tác cải tiến quy trình công nghệ, như: nghiên cứu cắt giảm bớt các công đoạn đo L lần 1, đo ratio; thiết kế các bộ gá hỗ trợ công đoạn nắn chân, thử cũ; chế tạo thiết bị Semi-Auto tại công đoạn nhúng chất hàn; nghiên cứu để chuyển sang xử dụng loại Flux mới... nhằm tăng năng suất lao động, phấn đấu đạt mục tiêu giao hàng tối thiểu 500.000 sản phẩm Choke coil/ tháng và 90.000 sản phẩm Coil FR/ tháng;

- Đối với khách hàng NEXUS: Tiếp tục đàm phán để khách hàng chuyển giao thêm nhiều chủng loại biến thế mới nhằm tăng sản lượng sản phẩm biến thế trong năm 2017 với số lượng tối thiểu 35.000 sản phẩm/ tháng;

- Đối với các khách hàng nội địa hiện hữu, như TCL-VN, Darling...: Tiếp tục liên hệ với khách hàng nhằm tăng thêm đơn hàng và tăng thêm các sản phẩm mới trong năm 2017;

- Đối với sản phẩm biến thế mới: Thông qua Hiệp hội Điện tử Việt Nam và Tổng Công ty, đẩy mạnh việc thương thảo với Công ty Samsung - VN và Tập đoàn Viễn thông Quân đội Viettel nhằm nhanh chóng được chọn làm nhà cung cấp biến thế cho hai đối tác tiềm năng này;

- Kết hợp với Tổng Công ty và các đơn vị bạn cũng như các đối tác bên ngoài nhằm đẩy nhanh tiến độ hợp tác SXKD về các sản phẩm điện – điện tử dân dụng để tiêu thụ trên thị trường, như: máy nước nóng công nghệ từ trường, quạt làm mát không khí...;

- Tăng cường chương trình tiếp xúc thương mại với các đối tác nước ngoài nhằm tìm thêm các sản phẩm mới, khách hàng mới;

- Tiếp tục đẩy mạnh việc thu hồi công nợ còn tồn đọng, đồng thời trình lên HĐQT để xem xét việc nhờ đến các Cơ quan chức năng hỗ trợ thu hồi được vốn về cho Công ty.

- Cùng với Tổng Công ty đẩy mạnh việc tìm kiếm nhà đầu tư để nhanh chóng khai thác có hiệu quả diện tích đất tại 204 Nơ Trang Long – Phường 12 – Quận Bình Thạnh – TP.HCM.

5. Một số kết quả đã đạt được.

- Sau khi thảo luận, khách hàng lớn nhất của Công ty là TOHO ZINC đã cam kết sẽ duy trì đơn hàng của 02 sản phẩm Choke coil với số lượng 500.000 cái/ tháng và sản phẩm Coil FR 90.000 cái/ tháng. Đồng thời, khách hàng mới là công ty Nexus cũng cam kết sẽ nâng sản lượng sản phẩm Biến thế từ khoảng 15.000 cái / tháng, lên khoảng 30.000~40.000 cái / tháng.

- Công ty đã hoàn tất việc thảo luận và chính thức ngừng hợp đồng sản xuất sản phẩm Bộ nguồn với khách hàng TDK-Lambda Malaysia kể từ tháng 7/2016 (do sản phẩm này bị suy giảm trầm trọng – cả 2 công ty đều bị thua lỗ nếu duy trì sản phẩm này). Ngay sau đó, Công ty đã lấy diện tích mặt bằng nhà xưởng này phục vụ cho việc hợp tác với khách hàng/ nhà đầu tư khác, mang lại doanh thu/ lợi nhuận cho Công ty hơn 100 triệu đồng/ tháng (chưa tính số tiền tiết kiệm được từ các khoản chi phí nếu duy trì phân xưởng sản xuất này).

- Kết quả sau 06 tháng tích cực thực hiện việc tái cấu trúc, hoạt động SXKD của Công ty đã từng bước đi vào ổn định và đã đạt được kết quả rất khả quan (kể từ tháng 9/2016 Công ty đã duy trì được lợi nhuận hàng tháng - nếu chỉ tính riêng trong SXKD của 06 tháng cuối năm, Công ty đã có được lợi nhuận trước thuế là **577 triệu đồng**).

*Chi tiết từng tháng.

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Stt	Chỉ tiêu chủ yếu	Thực hiện 06 tháng đầu năm 2016 (trước tái cấu trúc)		Thực hiện 06 tháng cuối năm 2016 (sau tái cấu trúc)					
		Tổng cộng 6 tháng	Bình quân/ tháng	Tháng 7	Tháng 8	Tháng 9	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12
1	Tổng doanh thu	46,767	7,795	8,658	8,586	8,045	10,418	6,808	11,107
2	Lợi nhuận trước thuế (trong SXKD)	-4,663	-777	-0,520	-0,057	0,254	0,075	0,249	0,577

Đồng thời, theo số liệu báo cáo của Phòng Tài chính – Kế toán, kết quả SXKD trong Quý 1/2017 của Công ty đã có được lợi nhuận khoảng **500 triệu đồng** (so với cùng kỳ Quý 1 năm 2016 Công ty bị lỗ 2,303 tỷ đồng). Vì vậy, Công ty dự kiến kế hoạch lợi nhuận năm 2017 như sau

Nội dung/ Quý	Quý 1	Quý 2	Quý 3	Quý 4	Tổng cộng
Lợi nhuận (tỷ đồng)	0,500	0,650	0,850	1,000	3,000

Trên đây là bản giải trình về những nguyên nhân Công ty cổ phần Điện tử Bình Hòa bị lỗ trong 03 năm 2014, 2015 & 2016 và phương án khắc phục nhằm đảm bảo trong năm 2017 và các năm kế tiếp, hoạt động SXKD của Công ty phát triển bền vững, ổn định & đảm bảo có được lợi nhuận.

Từ những nhận định và phân tích như trên, Công ty cổ phần Điện tử Bình Hòa xin cam kết trong năm 2017 sẽ có được lợi nhuận trước thuế khoảng 3,0 tỷ đồng. Nay, Công ty cổ phần Điện tử Bình Hòa xin giải trình cho Phòng Quản lý niêm yết Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội được rõ và chấp thuận cho Công ty không bị hủy niêm yết.

Xin chân thành cảm ơn và trân trọng kính chào!

Nơi nhận:

- Như trên,
- Lưu: HĐQT, P.TCKT, VT.

GIÁM ĐỐC CÔNG TY



Hà Hữu Quang

