

**BÁO CÁO TÓM TẮT KẾT QUẢ SXKD NĂM 2017
& DỰ KIẾN KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2018**

Kính thưa: - Chủ tọa đoàn.
- Các quý vị đại biểu, quý vị cổ đông cùng toàn thể Đại hội.

Tôi xin thay mặt cho Hội đồng quản trị và Ban điều hành Công ty cổ phần Điện tử Bình Hòa xin được báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2017 và dự kiến kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2018 như sau:

A. ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2017.

I. TÌNH HÌNH CHUNG.

1. Thuận lợi.

- Sản phẩm của Công ty thuộc ngành công nghiệp hỗ trợ nên hiện nay đang được Chính phủ đưa vào danh mục ưu tiên phát triển với nhiều chính sách ưu đãi, hỗ trợ;
- Trong khuôn khổ hợp tác giữa Chính phủ Hàn Quốc và Chính phủ Việt Nam, Công ty đã được Tập đoàn Samsung cử hai chuyên gia sang nghiên cứu, cải tiến quá trình sản xuất sản phẩm biến thế và choke coil;
- Đội ngũ CB CNV có nhiều kinh nghiệm trong việc gia công sản xuất với đối tác nước ngoài;
- Đơn hàng cho các sản phẩm choke coil và coil FR của khách hàng TOHO ZINC và sản phẩm biến thế của khách hàng Nexus tương đối đều đặn;
- Giá trị gia tăng từ doanh thu cho thuê nhà xưởng, kho tàng mang lại khá cao và ổn định.

2. Khó khăn.

- Khách hàng TDK-Lambda đã chấm dứt hợp tác gia công sản xuất sản phẩm biến thế vào tháng 08/2017;
- Năng lực trong việc thiết kế, chế tạo, mua vật tư và marketing bán hàng vẫn còn yếu;
- Máy móc, thiết bị lạc hậu nên năng suất lao động chưa cao;
- Nhà xưởng đã cũ và xuống cấp nên việc đáp ứng yêu cầu về vệ sinh công nghiệp còn nhiều hạn chế. Đồng thời, tăng thêm chi phí cho việc tu sửa nhà xưởng, kho tàng;
- Các chi phí đầu vào liên tục tăng cao;
- Công nợ khó đòi còn tồn đọng rất nhiều.

II. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2017.

1. Nhân lực.

- Đầu năm 2017 : 267 người; Tháng 12/2017 : 241 người
- Số người nghỉ việc trong kỳ : 62 người; Số người tuyển mới trong kỳ : 36 người
- Bình quân trong kỳ : 252 người → Giảm trong kỳ 15 người - chiếm 5,6%.

2. Kết quả SXKD.

*Các chỉ tiêu chính:

Đơn vị tính: Tỷ đồng



Stt	Chỉ tiêu chủ yếu	Thực hiện năm 2016	Kế hoạch năm 2017	Thực hiện năm 2017	Tỷ lệ cùng kỳ 2016	Tỷ lệ/ KH 2017
A	Tổng doanh thu	100,389	105,500	60,876	60,63%	57,69%
1	Doanh thu SXKD chính	99,902	105,050	60,669	60,73%	57,75%
	- Doanh thu xuất khẩu	26,121	24,500	22,609	86,55%	92,28%
	- Doanh thu nội địa	58,576	62,950	19,110	32,62%	30,35%
	- Doanh thu thuê NX, DV	10,346	13,000	14,782	142,87%	113,71%
	- Doanh thu bán vật tư, PL	4,859	4,600	4.168	85,77%	90,61%
2	Doanh thu tài chính	0,290	0,250	0,176	60,69%	70,4%
3	Doanh thu khác	0,197	0,200	0,31	15,73%	15,5%
B	Tổng chi phí	107,158	102,500	60,475	56,43%	59%
1	Giá vốn hàng bán	89,576	87,913	43,789	48,88%	49,81%
2	Chi phí bán hàng	2,374	2,210	2,361	99,45%	106,83%
3	Chi phí quản lý doanh nghiệp	14,458	12,177	14,244	98,52%	116,97%
4	Chi phí tài chính	0,580	0,100	0,047	81,03%	47,00%
5	Chi phí khác	0,170	0,100	0,034	20%	34,00%
C	Lợi nhuận trước thuế					
1	Lợi nhuận trước thuế <i>(chưa bao gồm trích lập dự phòng)</i>	- 4,173	3,000	2,267	-	75,57%
2	Lợi nhuận trước thuế <i>(đã bao gồm trích lập dự phòng năm 2017- ước 1,866 tỷ đồng)</i>	- 6,768	-	0,401	-	-
D	Tổng số lao động (người)	308	290	252	81,82%	86,90%
E	Thu nhập bình quân <i>(triệu đồng/ người/ tháng)</i>	5,746	5,900	6,700	116,60%	113,56%
F	Cổ tức tối thiểu	0,00	0,00	0,00	-	-

*Các sản phẩm chính:

Đơn vị tính: Cái

Stt	Các sản phẩm chính	Thực hiện năm 2016	Kế hoạch năm 2017	Thực hiện năm 2017	Tỷ lệ cùng kỳ 2016	Tỷ lệ/ KH 2017
*Sản phẩm xuất khẩu:						
1	Choke coil	5.160.561	6.000.000	5.395.337	104,55%	89,92%
2	Coil FR	890.496	1.090.000	1.178.790	132,37%	108,15%
3	Biến thế TLMS	346.954	60.000	91.743	26,44%	152,91%
4	Biến thế Nexus	79.889	420.000	383.877	480,51%	91,40%
*Sản phẩm nội địa:						
1	Bộ LK Tivi (T)	197.010	198.000	131.550	66,77%	66,44%
2	Mạch điện Tivi (D)	91.000	93.600	24.074	26,45%	25,72%
3	Biến thế	6.600	100.000	11.000	166,67%	11,00%

III. PHÂN TÍCH & ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2017.

Trong năm 2017, thực hiện theo chỉ đạo của Tổng Giám đốc Tổng Công ty cũng như của HĐQT VBH, toàn thể CB CNV trong Công ty đã cố gắng nỗ lực trong việc thực hiện các biện

pháp nhằm đẩy mạnh việc tăng thêm doanh thu và giảm tối đa các chi phí. Kết quả năm 2017, hoạt động SXKD của Công ty tương đối khả quan – nếu không tính khoản trích lập dự phòng, lợi nhuận trước thuế đạt **2,267 tỷ đồng** (tương đương 75,57% so với kế hoạch). Tuy nhiên, sau khi trừ khoản trích lập dự phòng nợ khó đòi **1,866 tỷ đồng**, lợi nhuận trước thuế còn lại là **0,401 tỷ đồng**.

Bên cạnh đó, tình hình SXKD của Công ty vẫn chưa hoàn toàn ổn định, bền vững như kỳ vọng – đặc biệt là tổng doanh thu năm 2017 chỉ đạt 60,876 tỷ đồng/ kế hoạch 105,500 tỷ đồng (tương đương 57,69% kế hoạch) vì các nguyên nhân chính yếu sau đây:

- Đối với khách hàng nước ngoài: Vào tháng 08/2017, khách hàng TDK-Lambda đã chính thức ngừng hợp tác SXKD trực tiếp với VBH dưới hình thức “Sản xuất xuất khẩu” (giá thành phẩm VBH bán ra bao gồm cả giá trị vật tư và đơn giá gia công), chuyển sang gián tiếp thông qua công ty Nexus ký kết hợp đồng với VBH dưới hình thức “Gia công xuất khẩu” (giá thành phẩm VBH nhận được chỉ còn lại đơn giá gia công) kèm theo yêu cầu giảm đơn giá nhưng lại yêu cầu khắt khe hơn về chất lượng... nên giá thành sản phẩm đầu ra giảm khoảng 70%, dẫn đến doanh thu giảm theo, cụ thể chỉ đạt 86,73 % so với kế hoạch 2017.

- Đối với khách hàng nội địa:

+ Khách hàng TCL: Do tình hình kinh doanh sản phẩm Tivi của khách hàng gặp nhiều khó khăn & phải cạnh tranh khốc liệt, nên số lượng đơn hàng bộ linh kiện Tivi chỉ đạt 66,44% kế hoạch 2017, dẫn đến doanh thu chỉ đạt 56,60% so với kế hoạch 2017.

+ Khách hàng DARLING: Vào cuối tháng 5/2017, hai bên đã chính thức ngừng hợp tác SXKD vì 2 lý do chính là: SMT Line tại các công ty liên kết với VBH không đáp ứng được khi khách hàng chuyển sang sử dụng loại mạch điện tử gắn linh kiện có kích thước rất nhỏ (0,2x0,1mm); việc áp mã thuế nhập khẩu mạch điện tử Tivi của DARLINK có nguy cơ tiềm ẩn về chi phí đóng thuế nhập khẩu đối với VBH... Vì vậy, tương ứng số lượng và doanh thu sản phẩm DARLINK chỉ đạt 25,72% và 19,94% so với kế hoạch 2017.

- Tại Chi nhánh Hồ Nai: Hiện nay, mặc dù Công ty đã thu hẹp sản xuất, lấy bớt hơn 50% diện tích nhà xưởng chính để cho thuê, nhưng do hầu hết các sản phẩm đang sản xuất tại Chi nhánh Hồ Nai, như: FR-250RP, ép và sơn lõi... đều sắp hết tuổi thọ nên đơn hàng rất ít, doanh thu suy giảm trầm trọng. Trong khi đó, Công ty vẫn phải duy trì việc chi trả lương thời gian cho bộ phận gián tiếp, như: bảo vệ, nhân viên tạp vụ, nhân viên văn phòng và chi phí tiền thuê đất cho cả phần diện tích đất trống 5.000 m2 chưa sử dụng đến... nên tổng doanh thu của Chi nhánh Hồ Nai không đủ chi trả cho các chi phí tại Chi nhánh Hồ Nai;

- Công ty chủ yếu làm gia công xuất khẩu dưới dạng nguyên bản (OEM) nên công tác cải tiến quy trình công nghệ, tăng năng suất lao động phụ thuộc nhiều vào khách hàng;

- Tình hình thu hồi công nợ từ các khách hàng hết sức khó khăn, công nợ còn tồn đọng nhiều.

Vi vậy, kết quả về lợi nhuận trong năm 2017 tuy đã có chuyển biến tích cực so với năm 2016, nhưng vẫn chưa đạt được so với kế hoạch đề ra.

B. DỰ KIẾN KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018.

1. Mục tiêu.

Phấn đấu đạt mục tiêu về tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu không thấp hơn 6.5%/ năm.

2. Các chỉ tiêu chính.

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Stt	Nội dung	Thực hiện năm 2017	Kế hoạch năm 2018	Tỷ lệ 2018/2017
1	Tổng doanh thu	60,876	62,000	101,85%
2	Kim ngạch xuất khẩu (USD)	4.272.920	4.815.000	112,69%
3	Nộp ngân sách	9,339	8,650	92,62%
4	Thu nhập BQ người/ tháng (triệu đồng)	6,700	6,800	101,49%

5	Lợi nhuận trước thuế			
-	Lợi nhuận trước thuế (chưa bao gồm trích lập dự phòng)	2,267	2,700	119,10%
-	Lợi nhuận trước thuế (đã bao gồm trích lập dự phòng năm 2018 - ước 800 triệu đồng)	0,401	1,900	473,81%
6	Cổ tức tối thiểu	0,00	0,00	-

3. Các sản phẩm chính.

Đơn vị tính:

Cái

Stt	Các sản phẩm chính	Thực hiện năm 2017	Kế hoạch năm 2018	Tỷ lệ 2018/2017
1	Choke coil	5.395.337	6.000.000	111,20 %
2	Coil FR	1.145.190	1.320.000	115,26 %
3	Biến thế Nexus	382.577	600.000	156,83 %
4	Bộ linh kiện Tivi (T)	131.550	144.000	109,46 %
5	Biến thế nội địa	11.000	300.000	2.727,27 %

4. Giải pháp thực hiện.

- Đối với khách hàng TOHO: Thường xuyên liên hệ và đề xuất để TOHO nhanh chóng chuyển giao dây chuyền sản xuất sản phẩm biến thế hiện đại sang VBH;

- Đối với khách hàng NEXUS: Tiếp tục đàm phán nhằm đề xuất khách hàng tăng thêm ~20% đơn hàng. Đồng thời tăng thêm đơn giá cho các sản phẩm khó khăn, phức tạp lên từ 3%~5%;

- Đối với khách hàng TCL-VN: Tiếp tục đề xuất TCL-VN chuyển giao thêm một số công đoạn lắp ráp tại VBH. Đồng thời, đẩy mạnh việc thương thảo về đơn giá nhằm cho TCL-VN chuyển giao công nghệ sản xuất sản phẩm mạch điện tử sang VBH sớm nhất trong năm 2018;

- Đối với các đơn vị trực tiếp sản xuất: Tăng cường hơn nữa công tác nghiên cứu cải tiến quy trình công nghệ, từng bước thay thế công việc bằng tay sang sử dụng công cụ, máy móc, thiết bị... nhằm tăng nhanh năng suất lao động, giảm tỷ lệ hư hỏng, giảm nhân sự. Trong đó, đặc biệt chú trọng cải tiến tại PX2 và Chi nhánh Hồ Nai nhằm nhanh chóng cắt lỗ cục bộ tại hai đơn vị này;

- Đối với các đơn vị gián tiếp, phụ trợ: Tỷ lệ nhân sự vẫn còn cao nên sẽ tiếp tục tiến hành việc luân chuyển nhân sự khỏi gián tiếp sang tham gia sản xuất trực tiếp. Đồng thời, nghiên cứu để từng bước tinh giảm nhân sự đúng theo Pháp luật hiện hành khi cần thiết;

- Đối với các khách hàng mới, sản phẩm mới: Thông qua Tổng Công ty, các cơ quan, tổ chức, hiệp hội... tăng cường chương trình tiếp xúc thương mại với các đối tác trong và ngoài nước nhằm tìm thêm các sản phẩm mới, khách hàng mới tiềm năng – đặc biệt là tập đoàn Samsung. Bên cạnh đó, tăng cường giao lưu, gặp gỡ và thảo luận với các doanh nghiệp chuyên sản xuất kinh doanh sản phẩm điện-điện tử dân dụng trong nước... nhằm mở rộng thêm thị phần nội địa;

- Cùng với Tổng Công ty, đẩy mạnh việc tìm 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. Định hướng về đầu tư.

Theo chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ, của Bộ Công thương cũng như của Tổng Công ty về định hướng phát triển ngành công nghiệp phụ trợ tại Việt Nam đến năm 2025 mà trước tiên là đáp ứng nhu cầu của các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam, như: Samsung-VN, Dong Yang-VN, RF-Tech-VN, LG-VN, Panasonic-VN, Canon-VN..., Công ty sẽ đẩy mạnh lợi thế của mình trong lĩnh vực sản xuất linh kiện điện tử như biến thế và cuộn dây.



Tuy nhiên, để đáp ứng được yêu cầu của các doanh nghiệp FDI về số lượng sản phẩm, chất lượng sản phẩm, giá thành sản phẩm, vệ sinh công nghiệp, môi trường lao động... thì Công ty bắt buộc phải có được điều kiện tốt về cơ sở vật chất, như: nhà xưởng sản xuất sạch sẽ, gọn gàng; máy móc thiết bị hiện đại... Trong đó, trước mắt Công ty dự kiến sẽ đầu tư máy quần biến thế hiện đại có khả năng thực hiện cùng một lúc từ 10~12 sản phẩm – tăng năng suất lao động, giảm chi phí nhân công, giảm giá thành sản phẩm. Dự kiến sản lượng khoảng 100.000 ~ 200.000 cái/ tháng và ước giá trị đầu tư khoảng 2,0 ~ 4,0 tỷ đồng.

6. Đề xuất, kiến nghị.

- Nhằm tận dụng cơ hội đã được tập đoàn Samsung tiến hành cải tiến trong thời gian 3 tháng tại Công ty. Kính mong Tổng Công ty/ HĐQT VBH hỗ trợ, tác động tới ban lãnh đạo Samsung nhằm cho ban điều hành Công ty được gặp gỡ và thảo luận với Samsung cũng như các đối tác liên quan. Đồng thời, hỗ trợ Công ty được tiếp cận vốn ưu đãi từ các cơ quan, tổ chức để phục vụ cho việc đầu tư dự án này.

- Tính đến thời điểm hiện nay, công nợ còn tồn đọng từ các khách hàng rất nhiều (khoảng 11 tỷ). Kính mong Tổng Công ty/ HĐQT VBH xem xét và có được giải pháp hữu hiệu nhằm hỗ trợ và thu hồi được vốn về cho Công ty.

- Hiện nay, các cơ quan quản lý tại TP.HCM đang kiểm soát rất gắt gao về tình hình sử dụng đất, môi trường lao động, xử lý nước thải và nhất là nguy cơ chi phí tiền thuê đất sẽ liên tục tăng. Hơn nữa, hợp đồng thuê đất của Công ty sẽ kết thúc vào ngày 31/12/2020 nên việc gia hạn / ký kết tiếp hợp đồng thuê đất mới với Sở TN&MT TP.HCM cho giai đoạn sau 2020 là vô cùng khó khăn. Kính mong Tổng Công ty/ HĐQT VBH nhanh chóng hoàn tất việc tìm kiếm đối tác nhằm khai thác có hiệu quả diện tích đất tại 204 Nơ Trang Long, Phường 12, Quận Bình Thạnh, TP.HCM.

Trên đây là bản báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh năm 2017 và dự kiến kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2018 của Công ty cổ phần Điện tử Bình Hòa. Kính mong các cổ đông cùng tham gia đóng góp ý kiến, đưa ra các biện pháp cụ thể, thiết thực, nhằm đưa Công ty cổ phần Điện tử Bình Hòa phát triển bền vững và hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2018.

Trân trọng kính chào.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

P. CHỦ TỊCH HĐQT 





Nguyễn Văn Thành