

*Tp. Hồ Chí Minh, ngày 19 tháng 04 năm 2019*

**BÁO CÁO  
KẾT QUẢ THỰC HIỆN SXKD NĂM 2018  
& DỰ KIẾN KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2019**

***Kính thưa:*** Quý vị đại biểu, thưa toàn thể cổ đông!

Thay mặt cho Chủ tọa đoàn, tôi xin báo cáo Đại hội đồng cổ đông về kết quả thực hiện SXKD năm 2018 và dự kiến kế hoạch SXKD năm 2019 như sau.

**A. ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2018.**

**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;

- Đội ngũ CB CNV có nhiều kinh nghiệm trong việc GCSX với đối tác nước ngoài;
- Đơn hàng cho sản phẩm bộ linh kiện Tivi nội địa tương đối đều đặn và tăng cao;
- Giá trị gia tăng từ doanh thu khai thác nhà xưởng, kho tàng khá cao và ổn định.

**2. Khó khăn.**

- 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 sửa chữa nhà xưởng, kho tàng, văn phòng;

- Hầu hết đơn hàng xuất khẩu đều suy giảm đáng kể;
- Máy móc, thiết bị lạc hậu, năng suất lao động chưa cao;
- Năng lực trong việc thiết kế, chế tạo, mua vật tư và marketing... vẫn còn yếu;
- Các chi phí liên tục tăng cao – nhất là mức lương tối thiểu vùng của Chính phủ;
- Công nợ khó đòi còn tồn đọng rất nhiều.

**II. KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2018.**

**1. Nhân lực.**

- Ngày 1/1/2018: 240 người; ngày 31/12/2018: 213 người; BQ trong kỳ: 224 người

- Số người nghỉ việc trong kỳ: 34 người → *Tương đương 15.18%*.
- Số người tuyển mới trong kỳ: 7 người → *Tương đương 3.13%*.

**2. Kết quả SXKD.**



**a. Các chỉ tiêu.**

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Stt	Chỉ tiêu chủ yếu	Thực hiện 2017	Kế hoạch 2018	Thực hiện 2018	Tỉ lệ TH 2018/2017	Tỷ lệ/ KH 2018
<b>A</b>	<b>Tổng doanh thu</b>	<b>60,876</b>	<b>62,000</b>	<b>56,996</b>	<b>93.63%</b>	<b>91.93%</b>
<b>1</b>	<b>Doanh thu SXKD chính</b>	<b>56,501</b>	<b>57,900</b>	<b>54,133</b>	<b>95.81%</b>	<b>93.49%</b>
	-Doanh thu xuất khẩu	22,609	24,100	17,386	76.90%	72.14%
	-Doanh thu nội địa	19,110	17,500	20,722	108.44%	118.41%
	-Doanh thu dịch vụ, cho thuê và khai thác mặt bằng	14,782	16,300	16,025	108.41%	98.31%
<b>2</b>	<b>Doanh thu khác</b>	<b>4,375</b>	<b>4,100</b>	<b>2,863</b>	<b>65.44%</b>	<b>69.82%</b>
	-Doanh thu bán vật tư bao bì	4,168	3,880	2,390	57.34%	61.60%
	-Doanh thu tài chính	0,176	0,180	0,432	245.45%	239.83%
	- Thu nhập khác	0,031	0,040	0,041	132.26%	101.92%
<b>B</b>	<b>Tổng chi phí</b>	<b>60,475</b>	<b>60,100</b>	<b>55,003</b>	<b>90.95%</b>	<b>91.52%</b>
	-Giá vốn hàng bán	43,789	43,757	41,826	87.41%	95.59%
	-Chi phí bán hàng	2,361	2,550	1,964	95.75%	77.00%
	-Chi phí quản lý DN	12,378	12,793	10,467	84.56%	81.82%
	-Chi phí tài chính	0,047	0,100	0,020	42.55%	20.00%
	-Chi phí khác	0,034	0,100	0,043	126.47%	43.00%
	-Trích lập dự phòng	1,866	0,800	0,683	85.37%	36.60%
<b>C</b>	<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>0.401</b>	<b>1,900</b>	<b>1,993</b>	<b>497.01%</b>	<b>104.89%</b>
<b>D</b>	<b>Thu nhập bình quân (triệu đồng/ người/ tháng)</b>	<b>6,700</b>	<b>6,800</b>	<b>6,613</b>	<b>98.70%</b>	<b>97.25%</b>

**b. Các sản phẩm chính.**

Đơn vị tính: Cái

Stt	Các sản phẩm chính	Thực hiện 2017	Kế hoạch 2018	Thực hiện 2018	Tỉ lệ TH 2018/2017	Tỉ lệ TH/ KH 2018
<b>*Sản phẩm xuất khẩu:</b>						
1	Choke coil	5.395.337	6.000.000	4.624.012	85.70%	77.07%
2	Coil FR	1.178.790	1.320.000	588.960	49.96%	44.62%
3	Biến thế Nexus	383.877	600.000	396.089	103.18%	66.01%
<b>*Sản phẩm nội địa:</b>						
1	Bộ linh kiện Tivi	131.550	144.000	209.373	159.16%	145.40%
2	Biến thế nội địa	11.000	300.000	5.000	45.45%	1.67%

**3. Đánh giá tình hình thực hiện SXKD năm 2018.**

Năm 2018, tiếp tục thực hiện theo chỉ đạo của Tổng Công ty/HĐQT, toàn thể CB CNV VBH đã nỗ lực hết sức mình trong việc thực hiện các biện pháp nhằm đẩy

mạnh sản xuất kinh doanh, tăng doanh thu, giảm chi phí. Kết quả năm 2018 đã có chuyển biến tích cực, lợi nhuận trước thuế đạt **1,993 tỷ đồng** (đạt 104,89% so với kế hoạch).

Bên cạnh thành tích đạt được, tình hình SXKD của Công ty vẫn còn nhiều khó khăn bởi các lý do chính sau đây:

- Sản lượng các mặt hàng xuất khẩu không đạt được số lượng như mục tiêu đề ra cụ thể: sản phẩm choke coil chỉ đạt 77,07% so với kế hoạch năm 2018 (tương đương 85,70% so với năm 2017), sản phẩm cuộn coil FR đạt 44,62% so với kế hoạch năm 2018 (tương đương 49,96% so với năm 2017), sản phẩm biến thế chỉ đạt 66,01% so với kế hoạch năm 2018;

- Công tác phát triển khách hàng mới, sản phẩm mới cũng gặp nhiều khó khăn do hầu hết các đối tác đang có nhà cung cấp tại Trung Quốc... nên việc cạnh tranh về đơn giá là vô cùng khó khăn – nhất là trong điều kiện máy móc thiết bị tại VBH đều lạc hậu;

- Do 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 hoàn toàn phụ thuộc vào khách hàng;

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

## **B. DỰ KIẾN KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2019.**

**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.**

*Đơn vị tính: Tỷ đồng*

Stt	Nội dung	Kế hoạch 2019	Thực hiện 2018	Tỷ lệ 2019/2018
1	Tổng doanh thu	58,500	56,996	102.64%
2	Kim ngạch xuất khẩu (USD)	3.418.000	3.326.060	102.76%
3	Nộp ngân sách	11,000	10,859	101.30%
4	Thu nhập BQ người/ tháng (đồng)	6.800.000	6.613.000	102.83%
5	Lợi nhuận trước thuế (đã bao gồm trích lập dự phòng)	2,050	1,993	102.86%

### **3. Các sản phẩm chính.**

*Đơn vị tính: Cái*

Stt	Các sản phẩm chính	Kế hoạch 2019	Thực hiện 2018	Tỷ lệ 2019/2018
1	Choke coil	4.800.000	4.624.012	103.81 %
2	Coil FR	600.000	588.960	101.87 %
3	Biến thế Nexus	360.000	396.089	90.89 %

4	Bộ linh kiện Tivi	168.000	209.373	80.24 %
5	Biến thế nội địa	300.000	5.000	6.000.00 %

#### 4. Giải pháp thực hiện.

- Đối với khách hàng TOHO: Cùng với khách hàng, tiếp tục đẩy mạnh công tác cải tiến quy trình sản xuất, đầu tư thêm máy móc, thiết bị, dụng cụ vào quá trình sản xuất – nhất là máy tự động quấn dây sản phẩm biến thế/choke coil... Bên cạnh đó, thường xuyên thảo luận và đề xuất khách hàng nhanh chóng chuyển giao thêm các sản phẩm mới sang sản xuất tại VBH;

- Đối với khách hàng NEXUS: Kiến nghị khách hàng tăng cường thêm đơn hàng kèm theo việc đảm bảo các vật tư gửi sang VBH phải luôn đồng bộ. Đồng thời, tiếp tục đề xuất khách hàng tăng thêm đơn giá gia công cho VBH.

- Đối với khách hàng TCL-VN: Thường xuyên tiếp xúc nhằm duy trì đơn hàng/hoặc tăng thêm một số công đoạn lắp ráp tại VBH. Đồng thời, đẩy mạnh việc thương thảo để TCL-VN chuyển giao công nghệ sản xuất sản phẩm mạch điện tử sang VBH;

- Tăng cường việc 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 năng suất lao động, giảm tỷ lệ hư hỏng, giảm chi phí liên quan đến người lao động;

- Đối với các khách hàng mới, sản phẩm mới: Thông qua Tổng Công ty và các cơ quan, tổ chức, hiệp hội... tăng cường giao lưu, tiếp xúc với các đối tác trong và ngoài nước nhằm nhanh chóng tìm thêm được khách hàng mới tiềm năng – đặc biệt là khách hàng/sản phẩm điện-điện tử chuyên về phòng cháy chữa cháy / chiếu sáng để tiêu thụ nội địa.

#### 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 công ty đa quốc gia tại Việt Nam, như: Panasonic-VN, Samsung-VN, DongYang Co..., Công ty sẽ đẩy mạnh lợi thế của mình trong lĩnh vực sản xuất sản phẩm biến thế và cuộn dây. Trong đó, để đáp ứng được những yêu cầu khắt khe của các doanh nghiệp FDI này, Công ty sẽ đẩy mạnh công tác nghiên cứu để từng bước đầu tư các loại máy móc thiết bị hiện đại, nhằm đảm bảo tốt về chất lượng thành phẩm, nâng cao năng suất lao động, giảm giá thành sản phẩm...

Bên cạnh đó, tăng cường khảo sát thị trường và chú trọng tiếp xúc với các tập đoàn/công ty lớn nhằm đưa ra được sản phẩm điện-điện tử nội địa tiềm năng, như: cung cấp linh kiện/bộ nguồn sử dụng trong xe hơi; cung cấp thiết bị báo cháy, đèn LED trong các tòa nhà cao tầng...

#### 6. Đề xuất, kiến nghị.

- Tính đến thời điểm hiện nay, công nợ còn tồn đọng từ các khách hàng rất nhiều – nhất là khách hàng Ngân Long & Kiến Quang hiện đang nợ VBH hơn 7,5 tỷ đồng. Kính mong Ban Lãnh đạo Tổng Công ty/HĐQT VBH xem xét, có được giải

pháp hữu hiệu hỗ trợ VBH thu hồi được công nợ này. Trong trường hợp Tổng Công ty/HĐQT VBH chưa có được giải pháp cụ thể, đề nghị thuê Luật sư để tiến hành làm các thủ tục khởi kiện lên Tòa án cấp có thẩm quyền nhằm nhanh chóng thu hồi được vốn về cho Công ty.

- 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 với Sở TN&MT TP.HCM cho giai đoạn từ 01/01/2021 là vô cùng khó khăn, nguy cơ bị các cơ quan Nhà nước thu hồi lại diện tích đất tại VBH là có thể. Vì vậy, kính mong Tổng Công ty/ HĐQT VBH 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. Trong trường hợp vẫn chưa tìm được đối tác, đề nghị Tổng Công ty/ HĐQT VBH xem xét và cho phép BĐH VBH tìm thuê công ty dịch vụ pháp lý bên ngoài thực hiện các nội dung sau:

- + Xin gia hạn/hoặc ký hợp đồng thuê đất mới (*thời hạn thuê khoảng 20 năm*);
- + Xin cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và quyền sở hữu tài sản khác gắn liền với đất.

Nhằm có được nguồn kinh phí để Công ty thực hiện công tác đầu tư cũng như các nội dung liên quan đến hoạt động SXKD như đã nêu trên, kính mong ĐHĐCĐ ủy quyền cho HĐQT nghiên cứu / tìm nguồn vốn phù hợp để chỉ đạo Ban Điều Hành thực hiện.

Bên cạnh đó do tình hình tiền thuê đất hiện nay tại 204 Nơ Trang Long – Phường 12 – Quận Bình Thạnh – TP.Hồ Chí Minh quá cao, nên kính trình ĐHĐCĐ chấp thuận ủy quyền cho HĐQT quyết định thực hiện toàn bộ các nội dung liên quan đến dự án khai thác lợi thế đất tại địa chỉ 204 Nơ Trang Long – Phường 12 – Quận Bình Thạnh – TP.Hồ Chí Minh (Lựa chọn đối tác, phương thức đầu tư, giá thành...) và báo cáo kết quả thực hiện cho ĐHĐCĐ trong phiên họp gần nhất.

Trân trọng kính chào!

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
P. CHỦ TỊCH HĐQT



*Nguyễn Văn Thành*