

TP. HCM, ngày 17 tháng 04 năm 2015

BÁO CÁO KẾT QUA SXKD NĂM 2014 VÀ DỰ THẢO KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2015

*Kính thưa HĐQT/ BGD,
Kính thưa Quý vị đại biểu / toàn thể Cổ đông,
Kính thưa Đại Hội.*

Tôi xin thay mặt cho Hội Đồng Quản Trị và Ban Giám Đốc Công ty Cổ phần Điện tử Bình Hòa xin báo cáo kết quả hoạt động SXKD năm 2014 và dự thảo kế hoạch SXKD 2015. Kính mong các Cổ đông cùng tham gia đóng góp ý kiến, đưa ra các biện pháp cụ thể, thiết thực để ổn định SXKD, nhằm đảm bảo công ăn việc làm cho người lao động và hoàn thành các chỉ tiêu của kế hoạch SXKD 2015.

Phần A: TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2014

I. Tình hình chung:

Năm 2014, kinh tế thế giới vẫn chưa hoàn toàn vượt qua giai đoạn khó khăn của cuộc khủng hoảng tài chính và suy thoái và đang phải đối mặt với sự phục hồi không đồng đều, mất cân đối và thiếu ổn định. Trong nước, các doanh nghiệp 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 tăng, điện, nước tăng... Công ty CP Điện tử Bình Hòa làm hàng xuất khẩu, nên cũng không thoát khỏi sự ảnh hưởng đó. Năm 2014 cũng được coi là năm tiếp tục với đầy thử thách, cam go, các đối tác lớn nước ngoài đều kinh doanh bị lỗ, đơn hàng trong năm vẫn tiếp tục bị giảm so với trước đây.

1.1 Những thuận lợi:

- Đã thực hiện việc tốt cải tiến về tài chính và nhân sự trong toàn Công ty.
- Tiếp tục duy trì quy chế tiền lương mới và tăng thu nhập cho người lao động.
- Tìm thêm được 01 khách hàng mới tiềm năng về sản phẩm Biến thế - Công ty Nexus Electronics (Malaysia) và các sản phẩm mới khác, như: Đầu thu giải mã KTS, Đèn LED, Nồi cơm điện, mạch điện tử các loại...
- Hàng tháng có buổi họp để tổng kết cải tiến công tác quản lý toàn Công ty.
- Bước đầu đã làm việc với các chuyên gia Hàn Quốc trong lộ trình chuyển giao công nghệ thiết kế, chế tạo & sản xuất biến thế từ phía Hàn Quốc – hy vọng sẽ mở rộng sản xuất biến thế trong tương lai...

1.2 Những khó khăn:

- Đơn hàng xuất khẩu bị giảm, việc cung ứng vật tư từ khách hàng chưa đều đặn nên hầu hết số lượng các sản phẩm xuất khẩu đã thực hiện không đạt được so với kế hoạch đề ra.
- Do nguồn nhân lực luôn biến động – phải tuyển thêm công nhân mới, tăng chi phí trợ cấp mất việc và chi phí đào tạo công nhân mới.
- Hai khách hàng nước ngoài lớn nhất của VBH là TOHO & TLMs liên tục bị lỗ nên việc đề nghị hỗ trợ đơn giá gia công có khó khăn.

- Các chi phí như: lương tối thiểu, các loại đóng bảo hiểm, điện, nước, xăng, dầu, chi phí vận chuyển, các nguyên vật liệu đầu vào... đều tăng so với năm trước đã góp phần làm tăng chi phí giá thành và giảm lợi nhuận.

- Do thu nhập của CB CNV vẫn còn thấp so với mặt bằng chung nên Công ty buộc phải tăng thêm thu nhập - ảnh hưởng rất nhiều đến lợi nhuận của Công ty.

II. Kết quả hoạt động SXKD:

2.1 Lao động & Thu nhập:

- Lao động:

Đầu năm 2014 : 536 người.

Tính đến 31/12/2014 : 452 người; Bình quân: 491 - giảm 45 người (chiếm 8,04%).

Trong đó đã ký HĐLĐ: 448 người; Chưa ký HĐLĐ: 04 người.

Lao động nữ : 278 người (chiếm 61,50%).

- Thu nhập bình quân đầu người/ tháng:

Đạt 4.882.000 / 4.500.000 đồng - đạt 108,49% so với kế hoạch 2014.

Đạt 114,25% so với thực hiện 2013.

2.2 Các chỉ tiêu đạt được:

Stt	Nội dung	Kế hoạch 2014 (tỷ đồng)	Thực hiện năm 2014 (tỷ đồng)	% KH	Thực hiện năm 2013 (tỷ đồng)	% Cùng kỳ
01	Giá trị SXCN	217,668	212,454	97,60	206,779	102,74
02	Tổng doanh thu	98,210	96,959	98,72	94,314	102,80
03	Kim ngạch xuất khẩu	USD 9.334.000	USD 7.447.170	79,78	USD 8.756.740	85,05
04	Nộp ngân sách	14,100	13,768	97,64	13,603	101,21
05	Lợi nhuận trước thuế	3,500	(4,905)	-	0,129	-
06	Thu nhập BQ đầu người/ tháng (đồng)	4.500.000	4.882.000	108,49	4.273.000	114,25
07	Cổ tức tối thiểu	08,00%	00,00%	-	00,00%	-

2.3 Các sản phẩm thực hiện chủ yếu:

Stt	Tên sản phẩm	Đơn vị tính	Kế hoạch 2014	Thực hiện 2014	% KH	Thực hiện 2013	% Cùng kỳ
<u>*Xuất khẩu:</u>							
01	GCXK cuộn dây - Choke coil	cái	7.600.000	6.289.174	82,75	7.116.078	88,38
02	GCXK cuộn dây - Coil	cái	1.385.000	700.484	50,57	1.259.977	55,59
03	GCXK bộ nguồn - Power supply	cái	260.000	155.678	59,88	245.907	63,31
04	SXXK biến thế - Transformer	cái	400.000	531.926	132,98	354.256	150,15
<u>* Nội địa:</u>							
01	GC dây wire phone	cái	60.000.000	58.538.000	97,56	55.718.000	105,06
02	Mặt trước & sau TIVI LCD	cái	152.000	185.585	122,10	152.835	121,43

III. Phân tích hiệu quả SXKD:

Trong năm 2012 (và những năm trước đây), doanh thu xuất khẩu của Công ty CP Điện tử Bình Hòa chiếm trên 80% tổng doanh thu. Tuy nhiên, trong năm 2014 tình hình SXKD của các đối tác nước ngoài đã bị suy giảm đáng kể nên doanh thu xuất khẩu chỉ còn chiếm khoảng 45% trên tổng doanh thu, cụ thể là: với đối tác TOHO ZINC, trong năm 2014 đơn hàng P/O không nhiều nên số lượng thực hiện được so với năm 2013 chỉ bằng 88,38% (đối với Cuộn dây- Choke coil) và 55,59% (đối với Cuộn dây- Coil). Đồng thời, với đối tác TDK-LAMBDA (M), tình hình SXKD nói chung cũng không được thuận lợi - số lượng sản phẩm Biến thế & sản phẩm Bộ nguồn không nhiều so với năm 2013. Bên cạnh những thách thức trên, Công ty cũng có được thuận lợi là đã từng bước ổn định và nâng cao số lượng sản phẩm Biến thế với khách hàng mới – Công ty NEXUS Electronics (Malaysia).

Ngoài ra, Công ty đã thực hiện việc cải tiến về tài chính và nhân sự - áp dụng nhiều biện pháp để phát huy mọi nguồn lực, như: Duy trì 02 tổ cải tiến chất lượng tương ứng cho 02 đối tác lớn nhất của Công ty là TDK-LAMBDA (M) & TOHO ZINC (Nhật Bản), định kỳ hàng quý đều có báo cáo tổng kết hoạt động đến Giám Đốc điều hành, với mục đích để kiểm soát chặt chẽ quy trình công nghệ, giảm tỉ lệ vật tư tiêu hao, giảm tỉ lệ phế phẩm và nâng cao chất lượng sản phẩm; Cải tiến và áp dụng việc trả lương cho Cán bộ quản lý tại các Phân xưởng vào đơn giá khoán sản phẩm nhằm gắn liền trách nhiệm của Cán bộ quản lý với từng đơn vị, rút ngắn thời gian làm việc, sử dụng nhân lực có hiệu quả và tăng năng suất lao động; Thường thêm cho Ban Quản đốc các Phân xưởng nếu hàng tháng có bình quân tiền lương và tiền thưởng của đơn vị mình đạt trên 4.400.000 đồng/ người; dựa vào STD - định mức thời gian sản xuất cho sản phẩm - để tính toán nguồn nhân lực cần thiết cho cả 05 Phân xưởng trực tiếp sản xuất nhằm đáp ứng KHSX và giao hàng của từng khách hàng, cũng như điều tiết kịp thời công nhân sản xuất giữa các đơn vị - sử dụng hợp lý & hiệu quả nguồn nhân lực trong Công ty; Tổ chức định kỳ kiểm tra và khen thưởng phong trào 5S tại các đơn vị trực tiếp sản xuất mỗi tháng 01 lần nhằm tạo ra môi trường sản xuất luôn được gọn gàng, sạch sẽ, ngăn nắp – tăng năng suất lao động và giảm tỷ lệ % khiếu nại của khách hàng...

Vi vậy, đã góp phần ổn định rất tốt trong sản xuất, đảm bảo về số lượng, chất lượng, thời gian giao hàng cho khách hàng và đã tiết kiệm được nhiều chi phí so với năm 2013, cụ thể như sau:

- Chi phí tiền lương : 168.441.349 đồng
(mặc dù năm 2014 đã tăng 05% lương cơ bản)
- Chi phí ăn giữa ca : 297.744.000 đồng
- Chi phí tiền điện : 126.105.154 đồng
- Chi phí xuất hàng : 47.839.965 đồng
- Chi phí tiếp khách : 138.471.479 đồng

Về lợi nhuận trước thuế. Theo Báo cáo tài chính năm 2014 đã kiểm toán của Công ty TNHH Kiểm toán AFC lập ngày 31/03/2014, Công ty Cổ phần Điện tử Bình Hòa bị lỗ tổng cộng: 4.904.860.398 đồng. Trong đó bao gồm 02 nguyên nhân chính như sau:

Nguyên nhân 01: Lỗ trong SXKD: 1.771.458.771 đồng – bao gồm:

- Đơn hàng xuất khẩu ít – Doanh thu xuất khẩu bị giảm.
- Tăng lương cơ bản 05% cho người lao động.

Nguyên nhân 02: Lỗ do trích lập dự phòng: 3.133.401.627 đồng – bao gồm:

→ Công nợ với Công ty CP Đầu tư và ứng dụng Công nghệ mới – TECCO.

→ Trả trước cho người bán với DNTN TM Ngân Long.

→ Lỗ do kết chuyển chi phí.

Trong 02 nguyên nhân trên, nguyên nhân chính yếu nhất là việc tăng lương cơ bản 05% cho người lao động, đã dẫn đến tăng 114,25% thu nhập của người lao động trong năm 2014 so với 2013. Cụ thể như sau:

$(4.882.000 - 4.273.000) \times 491 \text{ người} \times 12 \text{ tháng} = \underline{3.588.220.000 \text{ đồng}}$

Nếu không tăng 05% lương cơ bản cho NLĐ thì sẽ được lãi trong SXKD là:

$3.588.228.000 - 1.771.458.771 = \underline{1.816.769.229 \text{ đồng}}$.

Bình quân thu nhập người / tháng được thống kê qua các năm như sau:

2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1.658.626	1.798.165	1.882.245	2.000.000	2.355.413	2.270.000	2.357.000
2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
2.546.000	2.634.000	4.476.100	4.289.000	3.875.702	4.273.000	4.882.000

IV. Các hoạt động khác:

4.1 Hoạt động quản lý tài chính - thống kê:

Công ty luôn thực hiện nghiêm chỉnh các chế độ quản lý và báo cáo tài chính với Nhà nước, quản lý vốn chặt chẽ để không bị thất thoát. Hàng tháng, hàng quý đều gửi báo cáo đến các cấp chủ quản, cơ quan quản lý cấp trên đúng hạn và kịp thời, thực hiện đầy đủ nghĩa vụ nộp ngân sách cho Nhà nước. Đồng thời, Công ty cũng thực hiện nghiêm túc các báo cáo tài chính định kỳ, đúng thời hạn cho Trung tâm giao dịch Chứng khoán Hà Nội và phân công người theo dõi diễn biến Cổ phiếu của Công ty đã được niêm yết & giao dịch trên sàn chứng khoán Hà Nội để nắm bắt thông tin và kịp thời xử lý cho phù hợp.

4.2 Công tác - lao động - tiền lương:

Trong năm 2014, Công ty vẫn tiếp tục cải tiến & thực hiện chính sách tiền lương mới: Tính toán đơn giá gia công mới dựa trên thời gian hao phí – Standard Time & đơn giá tiền lương lao động – Labor Cost để áp dụng cho các Phân xưởng trực tiếp sản xuất đang hưởng chế độ khoán sản phẩm; Cải tiến chế độ khen thưởng hàng tháng cho các cá nhân và đơn vị đã có nhiều nỗ lực đem lại hiệu quả thiết thực cho các đơn vị trực tiếp sản xuất và cho Công ty. Đồng thời, trong năm 2014, Công ty đã và đang tiếp tục có những bước cải tiến mới trong việc áp dụng trả lương cho Cán bộ quản lý vào đơn giá khoán sản phẩm tại các Phân xưởng trực tiếp sản xuất nên đã từng bước rút ngắn thời gian làm việc, sử dụng nhân lực có hiệu quả và tăng năng suất lao động.

Thực hiện chế độ bồi dưỡng hiện kim cho CB-CNV đã giới thiệu công nhân mới cho Công ty thực sự đã phát huy tốt và hỗ trợ nhiều cho công tác tuyển dụng nhân sự trong điều kiện khủng hoảng và khan hiếm nguồn nhân lực hiện nay.

Năm 2014, tình hình nhân sự tăng giảm như sau:

→ Lao động tăng trong kỳ: 149 người.

→ Lao động giảm trong kỳ: 233 người.

→ Lao động đầu năm: 536 người; BQ trong năm: 491 người; Cuối năm: 452 người.

4.3 Khoa học công nghệ:

Công ty luôn coi trọng chất lượng sản phẩm, cải tiến kỹ thuật để tăng năng suất lao động, thực hành tiết kiệm trong sản xuất như: tiết kiệm vật tư, điện, nước, lao động sống, giảm thiểu tối đa các chi phí ẩn trong sản xuất...là những vấn đề luôn được quan tâm thực hiện tại Công ty.

Hàng năm, Công ty đều có tổng kết, xem xét biểu dương / khen thưởng các đơn vị / cá nhân đã thực hiện tốt phong trào tiết kiệm, sáng kiến / cải tiến / hợp lý hóa sản xuất. Trong năm 2014, Hội đồng sáng kiến phối hợp với Ban ME của Công ty đã xét và công nhận 25 giải pháp sáng kiến cải tiến – hợp lý hóa sản xuất với tổng giá trị làm lợi là 1.189.670.915 đồng, điển hình như: Chế tạo bộ gá kết hợp với máy quấn dây để chập 02 hoặc 03 cuộn băng keo thành 01 cuộn; Chế tạo cữ gá để phân loại cuộn dây L1 bị lệch lõi sử dụng cho sản phẩm PAN4820; Sử dụng máy đo Mili-Ohm Tester để kiểm soát thông số RDC của sản phẩm HWS300; Thay đổi phương pháp quấn dây cho sản phẩm FK-120EK-3602RJS nhằm tránh bị sai kích thước E; Chế tạo gá định vị bơm keo cho sản phẩm FK-120EK-3602RS...

Cùng với khách hàng TDK-Lambda (M) tiếp tục sử dụng có hiệu quả dây chuyền YAMAHA - SMT Line công nghệ mới để sản xuất bộ nguồn HK'Serie, PAN'Serie & EL'Series phục vụ cho sản phẩm xuất khẩu với các tính năng ưu việt như rút ngắn thời gian gắn linh kiện, sử dụng kích thước linh kiện nhỏ hơn, kích thước board mạch lớn hơn và tiết kiệm điện năng sử dụng...

Thường xuyên quan tâm và chú trọng công tác đào tạo, nâng cao năng lực, và trình độ của CB-CNV, nhất là trình độ của cán bộ quản lý tại các Phân xưởng sản xuất và cán bộ kỹ thuật. Duy trì việc hoạt động có hiệu quả Tổ sản phẩm mới bao gồm các thành viên của Phòng Kỹ Thuật và Phòng Kế Hoạch Vật Tư để nghiên cứu, tìm kiếm các sản phẩm mới, khách hàng mới, nhằm tăng cường các sản phẩm hiện hữu và đẩy mạnh việc kinh doanh các sản phẩm điện - điện tử của Công ty. Cụ thể, trong năm 2014, Công ty đã ký được HĐ và tiến hành sản xuất hàng loạt nhiều sản phẩm của các khách hàng mới như: Biến thế – Công ty Nexus Electronics, Đèn thu giải mã KTS và Đèn LED – Công ty VTD1, Nồi cơm điện – Công ty ML Worldwide, Mạch điện tử các loại...với tổng doanh thu là 907,670 triệu đồng.

4.4 Công tác PCCC, vệ sinh an toàn lao động, xử lý ô nhiễm môi trường, an ninh trật tự tại đơn vị:

Công ty đã thực hiện tốt công tác phòng cháy chữa cháy, đào tạo và tập huấn theo đúng định kỳ, trang bị đầy đủ các phương tiện & dụng cụ theo yêu cầu của đội PCCC Quận Bình Thạnh và Khu Công nghiệp Hồ Nai như: hệ thống nước chữa cháy vách tường, hệ thống báo cháy tự động tại các Phân xưởng sản xuất, bình chữa cháy tự động tại kho hoá chất, bình CO₂, thang chuyên dùng, đặt biển báo lối chỉ dẫn thoát nạn ở các khu vực trong Công ty, nhằm đủ để đáp ứng tình trạng khẩn cấp khi có xảy ra sự cố. Đảm bảo công tác vệ sinh an toàn lao động, mọi người lao động trong Công ty đều được đào tạo về ATLĐ, Công ty đã thiết lập mạng lưới ATLĐ và Vệ Sinh Viên trong các tổ sản xuất. Hàng năm, Công ty đều tổ chức đào tạo & tập huấn cho người lao động về an toàn lao động, quán triệt nâng cao ý thức phòng chống cháy nổ, bảo vệ tài sản Nhà nước và tài sản của công dân. Bên cạnh đó, Công ty đã hoàn tất việc “Lập đề án bảo vệ môi trường đơn giản” và đã được Phòng TN&MT Quận Bình Thạnh phê duyệt.

Về chăm sóc sức khỏe cho CB-CNV. Năm 2014, Công ty đã tổ chức cho toàn thể CB CNV khám sức khỏe theo định kỳ và có chế độ nghỉ an dưỡng tập trung hoặc tại chỗ nhằm bồi dưỡng sức khỏe cho CB-CNV trong Công ty.

Với phương châm “An toàn mọi mặt, không để xảy ra cháy nổ, tai nạn lao động, mất mát tài sản”, bằng sự quan tâm và hành động cụ thể của Ban Lãnh đạo Công ty,

trong nhiều năm qua cũng như năm 2014, Công ty đã không để xảy ra trường hợp đáng tiếc nào.

Phần B: DỰ THẢO KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2015

Năm 2015, theo dự báo thì nền kinh tế thế giới đã có nhiều cải thiện, tuy nhiên vẫn còn tiếp tục chịu ảnh hưởng đáng kể từ cuộc khủng hoảng. Đồng thời, tình hình kinh tế trong nước cũng vẫn còn những diễn biến phức tạp và khó lường... chắc chắn sẽ tác động tiêu cực đến tất cả các hoạt động kinh tế - xã hội, đặc biệt ảnh hưởng rất xấu đến tình hình sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

Từ nhận định trên, năm 2015 Công ty Cổ phần Điện tử Bình Hòa – VBH dự thảo kế hoạch SXKD như sau:

I. Mục tiêu:

1.1 Phần đầu đạt thu nhập bình quân đầu người/ tháng: 5.000.000 đồng.

1.2 Phần đầu đạt mức chia cổ tức cho các Cổ đông tối thiểu: 06,00 %.

II. Dự thảo kế hoạch SXKD 2015:

Stt	Nội dung	Kế hoạch 2015 (tỷ đồng)	Thực hiện 2014 (tỷ đồng)	% Cùng kỳ 2014
01	Giá trị SXCN	230,634	212,454	108,56
02	Tổng doanh thu	102,786	96,959	106,01
03	Kim ngạch XK	USD 7.868.000	USD 7.447.170	105,65
04	Nộp ngân sách	16,190	13,768	117,59
05	Lợi nhuận trước thuế	3,855	(4,905)	-
06	Thu nhập BQ đầu người/ tháng (đồng)	5.000.000	4.882.000	102,42
07	Cổ tức tối thiểu	06,00%	00,00%	-

III. Các biện pháp thực hiện:

Nhằm hoàn lỗ năm 2014 cũng như đảm bảo đạt được các chỉ tiêu về Dự thảo kế hoạch SXKD năm 2015 đã đề ra, Công ty cần triển khai các biện pháp như sau:

3.1 Đối với các khách hàng nước ngoài:

- Đối với 02 khách hàng nước ngoài truyền thống TLMS và TOHO: Đẩy mạnh việc thương thảo và đề xuất cụ thể với từng khách hàng nhằm tăng thêm đơn hàng của 02 khách hàng này trong năm 2015.

- Đối với các khách hàng nước ngoài mới:

+ Khách hàng Nexus (mới ký HĐ năm 2014): Tiếp tục đàm phán để khách hàng chấp thuận lệnh thay đổi 4M cho 04 sản phẩm biến thể mới mà Nexus đang thực hiện cho TLMS... để VBH có thể tiến hành sản xuất hàng loạt thêm 04 sản phẩm này. Đồng thời, đề xuất Nexus nghiên cứu việc ký hợp đồng thêm các sản phẩm biến thể từ China chuyển sang sản xuất tại VBH.

+ Các khách hàng khác: Tăng cường chương trình tiếp xúc thương mại với các đối tác nước ngoài thông qua các cuộc hội thảo, hội chợ... để tìm thêm khách hàng mới / sản phẩm mới, nhằm đẩy mạnh việc xuất khẩu ra thị trường nước ngoài như: Úc, Mỹ, Châu Âu...

3.2 Đối với các khách hàng trong nước: Tăng cường thảo luận với khách hàng hiện hữu như: TCL-VN, VTD1, ML Worldwide... nhằm tăng thêm đơn hàng trong năm 2015. Đồng thời, đẩy nhanh tiến độ thương thảo nhằm ký được hợp đồng với các

khách hàng mới về sản phẩm Tivi LCD/ LED, Board mạch điện tử, như: Darling, Thuận Thiên...

3.3 Tiếp tục theo dõi và cải tiến thêm việc áp dụng trả lương khối Quản lý vào lương khoán sản phẩm tại các đơn vị sản xuất trực tiếp cho hợp lý hơn.

3.4 Tiếp tục thực hiện và cải tiến việc tính toán nhân lực / trên đơn hàng cụ thể tại các đơn vị sản xuất trực tiếp nhằm sử dụng tối ưu nguồn nhân lực.

3.5 Tăng cường công tác tổ chức, kiểm soát, quản lý, nghiên cứu... trong Công ty nhằm đẩy mạnh việc cải tiến các nội dung: Nhân sự - Công nghệ - Tài chính - Thương hiệu - Văn hóa...

3.6 Đẩy mạnh hơn nữa sự hoạt động của Ban ME Công ty nhằm tăng cường cải tiến / hợp lý hóa sản xuất để tiết kiệm vật tư, tiết kiệm thời gian làm việc, tăng năng suất lao động và giảm tỷ lệ % hư hỏng. Trong đó, đặc biệt quan tâm đến việc cải tiến áp dụng cử gá vào quá trình sản xuất tại các đơn vị sản xuất sản phẩm biến thể, cuộn dây.

3.7 Tích cực 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... để xin Lãnh đạo TP.Hồ Chí Minh phê duyệt quy hoạch 1/500.

Phần C: KẾT LUẬN

Trên đây là những kết quả đã đạt được trong năm 2014 và dự thảo kế hoạch SXKD cho năm 2015 của Công ty Cổ phần Điện tử Bình Hòa trình Đại hội Cổ đông.

Tình hình kinh tế hiện nay rất khó khăn, luôn đối đầu với nhiều thách thức & cạnh tranh của nền kinh tế thị trường. Tuy nhiên, với ý chí vươn lên của tập thể Cán bộ – Công nhân viên vì sự phát triển của Công ty, đồng thời dưới sự lãnh đạo sáng suốt của Hội Đồng Quản Trị và những ý kiến đóng góp quý báu của các Cổ đông, sẽ giúp Công ty Cổ phần Điện tử Bình Hòa ngày càng phát triển bền vững hơn.

Kính trình Đại hội Cổ đông xem xét và thông qua Báo cáo Tổng kết hoạt động sản xuất – kinh doanh năm 2014 và dự thảo kế hoạch sản xuất – kinh doanh năm 2015 của Công ty Cổ phần Điện tử Bình Hòa.

Xin chân thành cảm ơn và trân trọng kính chào!



GIÁM ĐỐC

NGUYỄN VĂN THÀNH