

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 06 tháng 05 năm 2020

BÁO CÁO THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2019
& DỰ KIẾN KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2020

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 kế hoạch SXKD năm 2019 và dự kiến kế hoạch SXKD năm 2020 như sau:

1. Tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019.

1.1. Những điểm thuận lợi và khó khăn.

a. 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 gia công sản xuất với đối tác nước ngoài.
- Giá trị gia tăng từ doanh thu cho thuê nhà xưởng, kho tàng tương đối ổn định.

b. 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;
- Đơn hàng của các khách hàng nước ngoài (sản phẩm xuất khẩu) suy giảm trầm trọng.
- 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 bán hàng vẫn còn yếu.
- Mức lương tối thiểu vùng tăng, dẫn đến các chi phí: lương, bảo hiểm... tăng theo.
- Công nợ khó đòi còn tồn đọng rất nhiều.
- Hợp đồng thuê đất tại 204 Nơ Trang Long sẽ hết thời hạn vào ngày 31/12/2020.

1.2. Tình hình nhân lực.

- Đầu năm 2019: 213 người; ngày 31/12/2019: 158 người - giảm 55 người (*chiếm 25,82%*).
- Số người nghỉ việc trong kỳ: 57 người; số người tuyển mới trong kỳ: 2 người.

1.3. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2019.

a. Các chỉ tiêu.

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Stt	Chỉ tiêu chủ yếu	Thực hiện 2018	Kế hoạch 2019	Thực hiện 2019	Tỷ lệ cùng kỳ 2018	Tỷ lệ TH/ KH 2019
A	Tổng doanh thu	56,968	58,500	56,999	100,05%	97,43%
1	Doanh thu SXKD chính	54,133	55,291	56,462	104,30%	102,12%
	- Doanh thu xuất khẩu	17,385	17,891	9,918	57,05%	55,44%
	- Doanh thu nội địa	20,722	20,000	27,094	130,75%	135,47%
	- Doanh thu cho thuê nhà và dịch vụ khác	16,025	17,400	19,450	121,37%	111,78%
2	Doanh thu khác	0,434	3,209	0,537	132,03%	17,86%
B	Tổng chi phí	54,975	55,600	54,949	99,95%	97,34%
C	Lợi nhuận	1,993.00	2,050.00	2,050.35	102,86%	100,02%

D	Thu nhập bình quân (triệu đồng/ người/ tháng)	6,700	6,900	6,500	97,01%	94,20%
---	--	-------	-------	-------	--------	--------

b. Các sản phẩm chính.

Đơn vị tính: Cái

Stt	Các sản phẩm chính	Thực hiện 2018	Kế hoạch 2019	Thực hiện 2019	Tỷ lệ cùng kỳ 2018	Tỷ lệ TH/ KH 2019
1	Choke coil	4.624.012	4.800.000	2.364.111	51,13%	49,25%
2	Coil FR	588.960	600.000	253.337	43,01%	42,22%
3	Biến thế Nexus	396.089	360.000	217.506	54,91%	60,42%
4	Bộ LK Tivi (T)	216.202	168.000	272.694	126,13%	162,32%

c. Đánh giá kết quả thực hiện.

Trong năm 2019, tiếp tục thực hiện theo chỉ đạo của Tổng Công ty cũng như nghị quyết của HĐQT VBH, toàn thể CB CNV Công ty đã nỗ lực hết sức mình trong việc thực hiện các biện pháp đẩy mạnh hoạt động sản xuất kinh doanh, tăng doanh thu, giảm chi phí, kết quả: doanh thu đạt **56,999 tỷ đồng** (tương đương **97,43%** so với kế hoạch năm 2019); lợi nhuận trước thuế đạt **2,050.35 tỷ đồng** (tương đương **100,02%** so với kế hoạch năm 2019). Tuy nhiên, bên cạnh đó, Công ty vẫn còn gặp phải những khó khăn, thử thách như sau:

- Do ảnh hưởng từ cuộc chiến tranh thương mại Mỹ - Trung nên sản lượng đơn hàng từ các khách hàng nước ngoài đã bị suy giảm nghiêm trọng.

- Công tác phát triển, tìm kiếm thêm khách hàng mới, sản phẩm mới cũng gặp rất nhiều khó khăn do máy móc thiết bị của Công ty đều lạc hậu nên chi phí sản xuất cao, dẫn đến giá thành sản phẩm không cạnh tranh được so với các đối thủ cùng ngành nghề. Đặc biệt, từ vụ việc Asanzo, Công ty đã phải tạm ngưng dự án mới về việc hợp tác với TCL-VN trong sản xuất kinh doanh sản phẩm mạch điện tử.

- 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 phải 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. Đồng thời, năm 2019 Công ty tiếp tục bị trích lập dự phòng nợ khó đòi hơn 830 triệu đồng.

2. Dự kiến kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2020.

Trong những tháng đầu năm 2020, dịch bệnh viêm đường hô hấp cấp do chủng mới của virus corona (Covid-19) gây ra đã diễn biến nhanh chóng và ngày càng phức tạp, nó đã gây ra hệ lụy vô cùng nặng nề đối với mọi mặt của đời sống kinh tế - xã hội trên toàn thế giới... Tại Việt Nam, Thủ tướng Chính phủ và các Bộ, ngành, tỉnh, thành phố đã ban hành nhiều chỉ thị, hướng dẫn, khuyến cáo nhằm thực hiện các biện pháp cấp bách phòng, chống dịch COVID-19 với mục tiêu tối thượng là bảo vệ sức khỏe, an toàn tuyệt đối cho người dân.

Riêng tại VBH, nhằm ứng phó kịp thời trong công tác phòng, chống dịch Covid-19 khi tổ chức sản xuất, Công ty đã phải thực hiện các biện pháp như: thành lập ban chỉ đạo phòng, chống dịch Covid-19 trong nội bộ VBH; trang bị nhiệt kế hồng ngoại để kiểm tra thân nhiệt 100% khi người lao động, khách hàng, đối tác vào Công ty; cung cấp khẩu trang, xà bông, dung dịch sát khuẩn, nước rửa tay khô cho người lao động; tăng cường nhân viên làm tổng vệ sinh toàn Công ty (2 lần/tuần). Đặc biệt, Công ty phải sắp xếp lại dây chuyền sản xuất, đảm bảo giữ khoảng cách giữa những người lao động tối thiểu 2 mét cũng như đảm bảo nhà xưởng, khu vực làm việc, dụng cụ, đồ nghề... hàng ngày được lau chùi, sát trùng, giết khuẩn, dẫn đến năng suất lao động bị suy giảm mạnh và tăng thêm nhiều chi phí liên quan.

Đối với các sản phẩm/khách hàng chính yếu, do hầu hết các khách hàng, đối tác của VBH thuộc các nước và vùng lãnh thổ cũng đang phải chịu ảnh hưởng trầm trọng từ đại dịch Covid-19, như: Nhật Bản, Malaysia, Indonesia, Trung Quốc, Hồng Kông... nên tình trạng cung cấp vật tư

cũng bị hạn chế, đơn hàng suy giảm và rất nhiều lô hàng thành phẩm phải lưu tại kho VBH, không thể giao cho khách hàng (vì chính phủ một số nước đã “đóng cửa” để ngăn chặn dịch bệnh).

Đối với lĩnh vực dịch vụ, khai thác mặt bằng, dịch bệnh Covid-19 diễn ra đã làm cho một số khách hàng ngừng hợp tác/ hoặc hầu hết các khách hàng đề nghị VBH giảm đơn giá khai thác mặt bằng nên VBH phải chia sẻ phần nào để cùng nhau vượt qua khó khăn, đảm bảo giữ lại được các khách hàng hiện hữu... nên doanh thu của Công ty đã bị suy giảm đáng kể. Trong đó, đặc biệt là có một số khách hàng lớn chuyên về mảng dịch vụ/ tập trung đông người nên đã phải ngưng hoạt động hoặc hoạt động cầm chừng trong nhiều tháng liền, dẫn đến việc thanh toán cho VBH bị chậm trễ, nguy cơ bị tăng công nợ/ hoặc và khách hàng trả lại mặt bằng trong thời gian tới là có thể xảy ra.

Bên cạnh đó, trong năm 2020, VBH còn gặp phải một số khó khăn như: Nhằm chăm lo đời sống vật chất cho người lao động trong Tết Nguyên Đán năm 2020, Công ty đã “thưởng tháng lương thứ 13” cho NLĐ, nhưng do đây là thời điểm cuối tháng 01/2020 nên khoản chi phí này phải hạch toán trong 06 tháng đầu năm 2020; Mức lương tối thiểu vùng tăng thêm 5,74%, dẫn đến các chi phí về lương, bảo hiểm cho người lao động tăng; Hợp đồng thuê đất sẽ hết hạn vào ngày 31/12/2020 nên Công ty sẽ tốn thêm thời gian, chi phí cho việc xin gia hạn hợp đồng trong thời gian tới... do đó, dự kiến kết quả hoạt động SXKD trong Quý 1/2020 đã bị suy giảm trầm trọng, đặc biệt là lợi nhuận trước thuế ước chỉ đạt 31 triệu đồng (tương đương 9,12% so với cùng kỳ 2019 (340 triệu đồng) và tương đương 2,95% so với kế hoạch năm 2020 (1,050 tỷ đồng)).

Từ tình hình thực tế về những khó khăn, thử thách nêu trên, Công ty dự kiến kế hoạch SXKD năm 2020 như sau:

2.1. Các chỉ tiêu.

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Stt	Nội dung	Kế hoạch 2020	Thực hiện 2019	Tỷ lệ
1	Tổng doanh thu	43,000	56,999	75,44%
2	Kim ngạch xuất khẩu (USD)	1.408.000	1.697.610	82,94%
3	Nộp ngân sách	8,300	8,750	94,86%
4	Lợi nhuận trước thuế	1,050	2,050	51,21%
5	Thu nhập BQ người/ tháng (triệu đồng)	6,900	6,500	106,15%

2.2. Các sản phẩm chính.

Đơn vị tính: Cái

Stt	Các sản phẩm chính	Kế hoạch 2020	Thực hiện 2019	Tỷ lệ
1	Choke coil	1.968.000	2.364.111	83,24 %
2	Coil FR	60.000	253.337	23,68 %
3	Biến thế Nexus	184.000	217.506	84,60 %
4	Bộ linh kiện Tivi	165.000	272.694	60,51 %

3. Một số giải pháp, định hướng đầu tư và đề xuất, kiến nghị.

3.1. Giải pháp thực hiện.

Nhằm ứng phó kịp thời trước sự ảnh hưởng trầm trọng từ dịch bệnh Covid-19, tiến tới đạt được kế hoạch SXKD năm 2020, Công ty cần thực hiện tốt những giải pháp cụ thể sau đây:

- Đối với khách hàng TOHO: Để duy trì việc làm cho người lao động và hạn chế tối đa sự suy giảm doanh thu, Công ty tiếp tục đẩy mạnh công tác đàm phán với TOHO về việc tạm thời cho phép VBH được sản xuất tối thiểu 50% các model TDK trong những tháng tới đây nhưng tạm thời lưu giữ thành phẩm tại kho VBH và sẽ giao hàng khi các khách hàng tại Nhật Bản và Malaysia tổ chức hoạt động trở lại.

- Đối với khách hàng NEXUS: Đề xuất khách hàng tăng cường thêm đơn hàng và tiếp tục cố gắng duy trì việc giao nhận vật tư, hàng hóa giữa hai bên.

- Đối với khách hàng TCL-VN: Thường xuyên liên hệ với TCL-VN nhằm duy trì sản lượng trong Quý 2/2020 và từng bước tăng cường thêm đơn hàng kể từ Quý 3/2020 như kế hoạch đã thống nhất ban đầu. Đồng thời, đẩy mạnh công tác nghiên cứu nhằm nhanh chóng hợp tác SXKD các sản phẩm mạch điện tử sử dụng trong Tivi của TCL.

- Thường xuyên kiểm tra, nhắc nhở toàn thể CB CNV VBH nghiêm chỉnh chấp hành các chỉ thị, quyết định, hướng dẫn của Thủ tướng Chính phủ, Bộ Y tế... và của UBND TP.Hồ Chí Minh/ UBND Tỉnh Đồng Nai trong công tác phòng, chống dịch Covid-19, giữ gìn sức khỏe, an toàn tuyệt đối cho người lao động... đảm bảo duy trì hoạt động SXKD của Công ty.

- Thường xuyên theo dõi và liên hệ với các cơ quan liên quan để Công ty có thể vận dụng được các chính sách hỗ trợ từ phía Chính phủ và các Bộ, ngành.

- Tiếp tục đẩy mạnh thực hiện các giải pháp nhằm tiết kiệm tối đa mọi chi phí liên quan đến hoạt động SXKD trong Công ty. Trong đó, tích cực phân tích, vận động để toàn thể CB CNV trong Công ty thấu hiểu, cùng nhau chia sẻ khó khăn, kể cả thực hiện giải pháp tạm thời về giảm thời gian làm việc/ giảm chi phí lương... nhằm hỗ trợ Công ty nhanh chóng vượt qua giai đoạn đầy khó khăn, thử thách do ảnh hưởng từ dịch Covid-19 gây ra.

- 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.

- Đối với các khách hàng mới, sản phẩm mới: Thông qua Tổng Công ty cũng như các cơ quan, hiệp hội... tăng cường giao lưu, tiếp xúc với các đối tác nhằm nhanh chóng tìm được khách hàng mới, sản phẩm mới tiềm năng.

- Đẩy mạnh công tác tìm kiếm khách hàng nhằm nhanh chóng khai thác 5.000 m2 khu đất trống tại Chi nhánh Hồ Nai.

3.2. Định hướng về đầu tư.

Nhằm nâng cao năng lực sản xuất sản phẩm mạch điện tử, đáp ứng các yêu cầu khắt khe về chất lượng và giá thành sản phẩm, tiến tới trở thành nhà cung cấp cho các DN lớn tại VN, như: TCL, Samsung, Panasonic,... Công ty sẽ tiếp tục nghiên cứu, đánh giá tình hình thực tế về dự kiến đầu tư dây chuyền sản xuất mạch điện tử SMT hiện đại (kèm theo xuyên lỗ - THT) với tổng vốn đầu tư khoảng 1,0 ~ 1,5 triệu USD.

3.3. Đề xuất, kiến nghị.

- **Về công nợ:** Tính đến thời điểm hiện nay, tổng tiền nợ khó đòi còn tồn đọng từ các đối tác là hơn 11 tỷ đồng. Trong đó, riêng đối với Doanh nghiệp TNTM Ngân Long & Công ty TNHH TM Kiến Quang hơn 7,5 tỷ đồng. Kính mong Ban Lãnh đạo Tổng Công ty/HĐQT VBH xem xét, lựa chọn giải pháp nhờ cơ quan, đơn vị chức năng hỗ trợ VBH nhanh chóng thu hồi được công nợ này.

- **Về đất đai tại 204 Nơ Trang Long, P.12, Q.Bình Thạnh, TP.HCM:** Việc vận dụng để khai thác, kinh doanh mặt bằng như hiện nay chỉ mang tính ngắn hạn, hiệu quả không cao, tiềm ẩn nhiều rủi ro, nguy cơ, trong khi đó về dự án khai thác lợi thế đất theo Nghị quyết của ĐHĐCĐ ngày 19/04/2019 vẫn chưa thực hiện được... Kính mong Tổng Công ty/HĐQT VBH xem xét để trên cơ sở chủ trương của TP.HCM/Quận Bình Thạnh, VBH tiến hành lập dự án/ thực hiện dự án theo quy trình, quy định theo thẩm quyền phân cấp. Trong quá trình thực hiện dự án đầu tư (VBH làm chủ đầu tư) sẽ tìm kiếm lựa chọn đối tác/ nhà thầu (một hoặc nhiều) để cùng hợp tác, đầu tư, khai thác dự án theo nguyên tắc: Tuân thủ quy định Nhà nước, công khai, minh bạch, mang lại lợi ích cho VBH và cổ đông. Trong trường hợp chưa thực hiện được giải pháp trên, đề nghị cho phép BDH Công ty liên hệ với các cơ quan, đơn vị liên quan tiến hành làm các thủ tục xin gia hạn hợp đồng thuê đất (dự kiến 05 năm, từ 2021 – 2025)/.

TM. NGƯỜI ĐẠI DIỆN VỐN CỦA
TỔNG CÔNG TY TẠI VBH

GIÁM ĐỐC



Hà Hữu Quang