

BÁO CÁO CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC TRÌNH ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2019

I- KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018:

1) Về môi trường kinh doanh năm 2018:

Ngành hàng SXKD đồ gia dụng nói chung cũng như quạt điện nói riêng tại Việt Nam đã trải qua quá trình phát triển đặc thù qua hai thời kỳ. Thời kỳ bao cấp: Số lượng doanh nghiệp SX ít, năng suất thấp, giá thành SX cao, giá bán cao, cung không đủ cầu. Thời kỳ kinh tế thị trường: Số lượng doanh nghiệp sản xuất phát triển ngày càng nhiều. Do áp lực cạnh tranh, giành giật thị phần, các doanh nghiệp SX quạt điện luôn tìm cách hạ giá bán SP bằng chiến lược hạ giá thành SX cả theo cách chính thống (Đầu tư đổi mới công nghệ, cải tiến quy trình quản lý làm tăng NSLĐ, tiết kiệm vật tư, nguồn lực...) và không chính thống (Trốn doanh thu, trốn thuế, giảm chất lượng nguyên vật liệu đầu vào, giảm chất lượng sản phẩm...), phương thức marketing cũng liên tục thay đổi ngày một chuyên nghiệp, nhanh nhạy nhằm tăng sản lượng, tăng doanh số.... buộc các doanh nghiệp trong ngành phải luôn điều chỉnh theo mới tiêu thụ được hàng, giữ thị phần. Với những doanh nghiệp hoạt động minh bạch, không thể áp dụng các phương pháp phi chính thống sẽ gặp trở ngại lớn trong quá trình phát triển.

Thủ tục quản lý hành chính Nhà nước chưa hoàn toàn thông thoáng, chưa có biện pháp quản lý hiệu quả, bình đẳng giữa các doanh nghiệp hoạt động minh bạch và các doanh nghiệp hoạt động theo mô hình tư nhân, gia đình (Các quy định về hợp quy, hợp chuẩn, dán nhãn năng lượng... tuy quy định chặt chẽ nhưng chưa có biện pháp quản lý hiệu quả để tạo ra bình đẳng về chất lượng, giá thành sản phẩm giữa các doanh nghiệp hoạt động minh bạch và các doanh nghiệp tư nhân nhỏ lẻ. Đây là kẽ hở để các doanh nghiệp tư nhân nhỏ lẻ cạnh tranh không lành mạnh, hạ giá thành sản phẩm...)

Công nghệ 4.0 bắt đầu tác động đến thị trường lao động khi mà giới chuyên môn đưa ra các mức dự báo tỉ lệ thất nghiệp trong lực lượng lao động phổ thông sẽ ngày một tăng cao do các doanh nghiệp tập trung đầu tư chiều sâu vào ứng dụng KHKT nhằm tăng năng suất lao động, tiết kiệm chi phí đầu vào, hạ giá thành sản phẩm.

Năm 2018 và các năm trước đó, do chính sách thu hút đầu tư của TP Hải phòng, hàng loạt các khu công nghiệp được hình thành đi vào hoạt động: KCN Tràng Duệ, Viship, Tân Liên, Đình Vũ, Cái Hải... cùng với cuộc chiến thương mại Mỹ - Trung, TP Hải phòng đã thu hút lượng lớn các nhà đầu tư trong nước cũng như nước ngoài vào các KCN, dẫn đến nhu cầu lao động tăng vọt. ĐCHP đang phải cạnh tranh về nguồn lực lao động với các DN trên, điều này gây ra những tác động không nhỏ đến tâm lý người lao động. Trong khi đó, những lần liên tiếp điều chỉnh tăng mức lương tối thiểu cho người lao động đã làm gia tăng chi phí cho doanh nghiệp.

2) Bối cảnh doanh nghiệp:

Điện cơ Hải Phòng có bề dày lịch sử lâu năm về sản xuất trong lĩnh vực điện gia dụng, thành lập từ ngày 16/03/1961 gắn liền với lịch sử phát triển của đất nước. Đặc biệt, sau cổ phần hóa Công ty đã có những thay đổi lớn về mọi mặt, quy mô nhà xưởng được mở rộng, cải tạo và xây dựng đồng bộ. Máy móc, thiết bị, phương tiện vận tải được đầu tư đổi mới hiện đại, đáp ứng tốt hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, đảm bảo nhu cầu của khách hàng. Đội ngũ CB-CNV Công ty luôn được kiện toàn. Hiện tại, số lượng CB-CNV toàn Công ty là 228 người, đủ năng lực hoàn thành nhiệm vụ tại các Phòng ban nghiệp vụ và các Phân xưởng sản xuất.

Qua nhiều năm tích lũy và phát triển, Công ty có đủ tiềm lực để duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh có tính cạnh tranh cao trên thị trường.

Thị trường tiêu thụ sản phẩm của Công ty vẫn được duy trì ổn định và tiếp tục mở rộng. Sản phẩm ngày càng đa dạng và phong phú. Hiện tại, chúng ta đang duy trì sản xuất 45 mẫu quạt gia dụng Phong Lan, 57 mẫu quạt công nghiệp GALE, 10 mẫu lồng quạt các loại và trên 10 mẫu sản phẩm quạt nhập khẩu Mitsubishi. Sản phẩm quạt công nghiệp GALE của Công ty hiện nay đã được bán rộng khắp trên 63 tỉnh thành, Quạt Phong lan đang từng bước mở rộng thị phần trong nước và xuất khẩu ra nước ngoài, Quạt Mitsubishi được tiêu thụ tại các tỉnh phía Bắc trở vào đến Đà Nẵng.

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, Công ty luôn tạo dựng và duy trì các mối quan hệ bền vững với những đối tác lớn như Công ty Điện cơ Thống Nhất Hà Nội, Công ty Quang điện điện tử Bộ quốc phòng, Công ty Hà Nội Chinghai, Công ty Mitsubishi Việt Nam...

Công ty đã và đang vận hành hệ thống quản lý chất lượng sản phẩm theo tiêu chuẩn ISO 9001:2015. Duy trì mô hình quản lý 5S tại các khu vực sản xuất. Do vậy, hệ thống nhà xưởng, văn phòng toàn Công ty luôn được duy trì gọn gàng, ngăn nắp tạo môi trường làm việc tốt cho người lao động.

3) Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 2018:

CHỈ TIÊU	ĐVT	2017	KH 2018	2018	TĂNG TRƯỞNG 2018/2017	THỰC HIỆN SO VỚI KẾ HOẠCH
Doanh thu	Tỷ đồng	266,5	270	252,47	-5.27%	93.51%
Lợi nhuận sau thuế:	Tỷ đồng			16,517		
- LN từ hoạt động SXKD	"	12,089	13,2	10,023	-17.09%	75.93%
- LN do chênh lệch giá trị góp vốn & thanh lý TSCĐ	"			6,494		
Lao động	Người	250		228	-8.80%	
Thu nhập bq người LĐ	VNĐ	5,534		5,979	8.04%	

3.1. Đánh giá kết quả thực hiện sản xuất kinh doanh:

Doanh thu bán hàng: Năm 2018, Công ty CP Điện cơ Hải Phòng đạt 252,47 tỷ đồng doanh thu bán hàng, giảm 5,27% so với năm 2017.

Doanh thu năm 2018 giảm do bốn nhóm hàng hoá giảm sản lượng tiêu thụ so với kế hoạch đề ra:

TT	NHÓM HÀNG HOÁ	KẾ HOẠCH 2018		THỰC HIỆN 2018		THỰC HIỆN SO VỚI KH
		SỐ LƯỢNG	DOANH THU (Đ)	SỐ LƯỢNG	DOANH THU (Đ)	
1	Quạt dân dụng Phong lan	150,000	44,000,000,000	152,193	44,837,909,490	101.46%
2	Quạt công nghiệp Gale	50,000	46,000,000,000	45,525	42,286,417,083	91.05%
3	Quạt Mitsubishi	78,000	103,000,000,000	71,219	92,585,632,743	91.31%
4	Lồng quạt	500,000	22,000,000,000	472,559	22,143,544,330	94.51%
5	Vật tư và BTP khác		55,000,000,000		51,301,957,462	93.28%
	TỔNG CỘNG		270,000,000,000		252,517,084,237	93.52%

- Nhóm quạt CN Gale: Sản lượng tiêu thụ quạt cây (Quạt cây CN 500; 600; 650; 750) giảm. Do tính cạnh tranh của sản phẩm quạt cây CN kém hơn so với sản phẩm cùng loại của các đối thủ cạnh tranh khác trên thị trường như: Vinawind, Chinghai (khu vực phía Bắc), Hawind, Hasaki... (khu vực miền Trung và miền Nam). Tuy vậy, sản lượng quạt công nghiệp không sụt giảm nhiều do nhóm quạt thông gió vẫn tăng trưởng do tính cạnh tranh của dòng sản phẩm này cao hơn đối thủ khác.

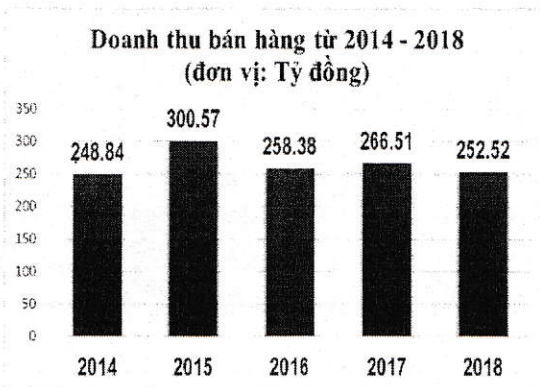
- Nhóm quạt Mitsubishi: Là dòng sản phẩm dành cho phân khúc cao trên thị trường. ĐCHP được công ty Mitsubishi Electric chỉ định làm tổng thầu phân phối khu vực phía Bắc, chuyên về kênh tiêu thụ truyền thống. Khách hàng chủ yếu là các trung tâm điện máy cao cấp, các đầu mối phân phối hàng ngoại nhập truyền thống. Năm 2018, hai trong số các trung tâm phân phối điện máy lớn trong hệ thống khách hàng của công ty có sự điều chỉnh cơ cấu mặt hàng kinh doanh, giảm sản lượng quạt điện. Bên cạnh đó, chính sách điều tiết thị trường của hãng Mitsubishi chưa thực sự ổn định (một số siêu thị do hãng quản lý xả hàng lần vào kênh tiêu thụ của ĐCHP, làm ảnh hưởng sản lượng tiêu thụ), thị trường một số tỉnh xa chưa được khai thác triệt để.

- Nhóm lồng quạt: Hiện tại, công ty đang sản xuất hai nhóm lồng quạt gia dụng và lồng công nghiệp. Sản lượng lồng quạt có dấu hiệu sụt giảm chủ yếu là lồng quạt gia dụng. Khách hàng chính về lồng quạt gia dụng của ĐCHP là Công ty Quang Điện - Điện tử, do tình hình KD không phát triển mạnh, lượng lồng quạt tiêu thụ giảm. Ngoài ra, thị trường lồng quạt cung cấp cho khối tư nhân hiện đang cạnh tranh khốc liệt, các cơ sở lắp ráp nhỏ lẻ khi mua lồng yêu cầu không cấp hoá đơn và trừ thuế GTGT. Với thực trạng trên, ĐCHP rất khó cạnh tranh với các cơ sở tư nhân sản xuất lồng quạt với giá bán không hoá đơn GTGT. Do vậy, sản lượng tiêu thụ lồng quạt gia dụng đang có dấu hiệu giảm trong cơ cấu các ngành hàng của công ty.

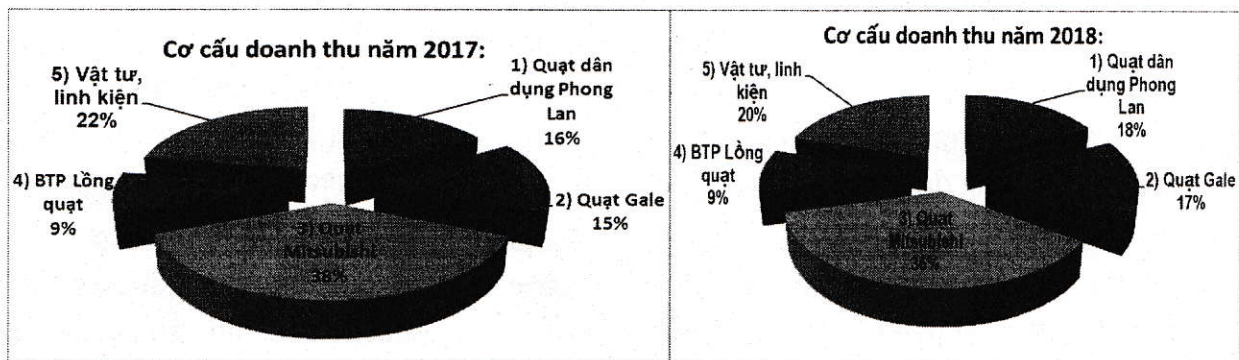
- Nhóm Vật tư và BTP khác: Gồm Bobbin nhựa quấn dây đồng, linh kiện nhựa, hạt nhựa, sắt thép... tập trung chủ yếu vào các khách hàng truyền thống như: Công ty TNHH đồng kỹ thuật Korea Việt nam, CT CP Điện cơ Thống nhất, CT Hà Nội Chinh Hai. Tuy nhiên, sản lượng tiêu thụ hàng năm không ổn định.

Nhóm hàng ghi nhận sự nỗ lực hoàn thành chỉ tiêu doanh số là Quạt dân dụng Phong lan, mặc dù thị trường có tính cạnh tranh cao, tập thể CBCNV đã nỗ lực cải tiến chất lượng sản phẩm, duy trì thị trường tiêu thụ truyền thống, bước đầu mở thị trường xuất khẩu. Tạo tiền đề cho chiến lược mở rộng thị phần, tăng sản lượng tiêu thụ các năm sau.

Điểm lại doanh thu trong vòng 5 năm chưa có sự tăng trưởng ổn định do ngành



hàng cốt lõi của doanh nghiệp không có sự tăng trưởng. Năm 2015 chúng ta kiến sự tăng vọt về doanh thu do mảng vật tư và BTP tăng. Đây là mảng kinh doanh không đảm bảo sự tăng trưởng bền vững. Công ty sẽ chú trọng và tìm mọi giải pháp đẩy mạnh mảng doanh thu ngành hàng cốt lõi, mang lại sự phát triển bền vững. Do vậy, cơ cấu doanh thu giữa các nhóm ngành hàng sẽ có sự thay đổi.

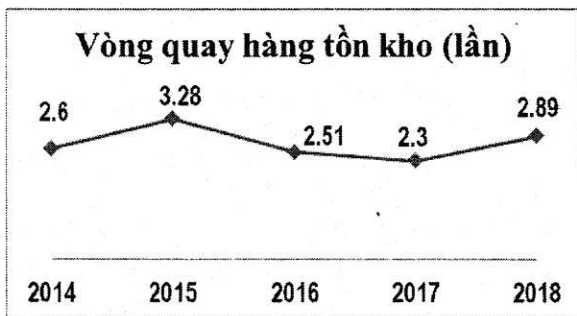
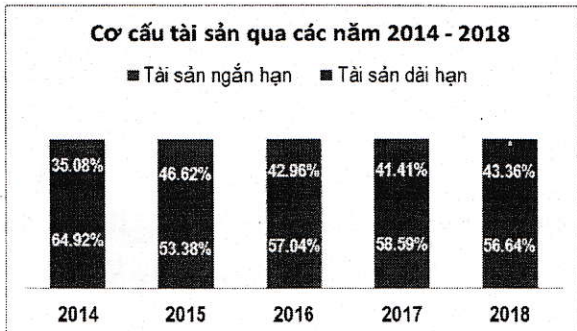


3.2. Lợi nhuận:

Lợi nhuận sau thuế năm 2018 đạt 16,517 tỷ. Trong đó lợi nhuận từ hoạt động SXKD đạt 10,023 tỷ, giảm 17,09% so với năm 2017. Lợi nhuận do chênh lệch giá trị góp vốn và thanh lý TSCĐ đạt 6,494 tỷ.

Năm 2018, hiệu quả trong công tác quản lý chi phí luôn được đặt lên hàng đầu. Chi phí sản xuất năm 2018 giảm 1,36% so với năm 2017, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp không tăng nhiều. Tuy nhiên, doanh thu không đạt theo kế hoạch đề ra là nguyên nhân kéo lợi nhuận giảm so với năm 2017.

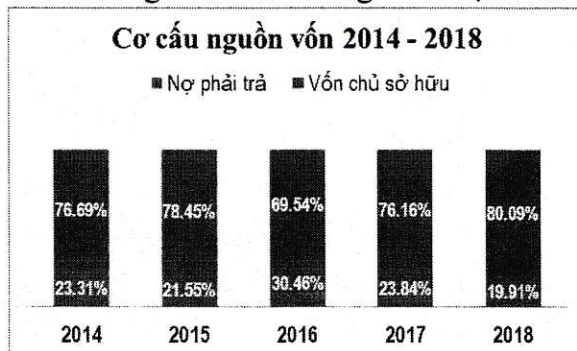
3.3. Tài sản:



Cơ cấu tài sản ngắn hạn và dài hạn về cơ bản không có biến động lớn qua các năm. Chính sách đầu tư của doanh nghiệp mang tính thận trọng, tích lũy dần qua từng năm.

Đến thời điểm 31/12/2018, hàng tồn kho chiếm 79,46% tổng tài sản ngắn hạn. Số liệu trên thể hiện đặc thù của ngành SX quạt điện do cuối năm hàng hoá phải chuẩn bị cho mùa tiêu thụ mạnh từ tháng 2 đến tháng 6 năm sau. Vòng quay hàng tồn kho được cải thiện và nhanh hơn trong năm 2018 cho thấy tình hình quản trị hàng tồn kho luôn được theo sát, hàng hoá luân chuyển lành mạnh, không bị ứ đọng.

Cơ cấu nguồn vốn luôn giữ ổn định và lành mạnh trong vòng 5 năm qua. Tỷ lệ nợ trên vốn chủ sở hữu được kiểm soát chặt chẽ và luôn duy trì ở mức dưới 1. Hệ số nợ phải trả trên vốn chủ sở hữu tại thời điểm 31/12/2018 là 0,248, thấp nhất trong vòng 5 năm qua. Khả năng thanh toán luôn được duy trì ổn định.



3.4. Bộ máy quản lý:

Nguồn nhân lực: Luôn được ban lãnh đạo xác định là tài sản quý báu của doanh nghiệp. Tuy nhiên, trong nhiều năm qua nguồn nhân lực chưa được chú trọng phát triển chiều sâu. Một số lao động đến tuổi nghỉ hưu, nhưng lực lượng kế cận chưa đủ về số lượng cũng như chất lượng để có thể tiếp cận và đảm đương công việc.

Năm 2018 Công ty mới chỉ bước đầu củng cố, sắp xếp lại một phần nhân lực của Phòng KD. Đây được xác định là phòng mũi nhọn của Công ty trong định hướng chuyển dịch tỷ lệ cơ cấu mặt hàng.

Duy trì và phát huy chính sách khuyến khích, đãi ngộ nguồn nhân lực. Năm 2018 Công ty đã trích thưởng nhiều đề tài sáng kiến cải tiến kỹ thuật nâng cao NSLĐ, hạ giá thành SP cho bộ phận quản lý SX, trích thưởng hoàn thành kế hoạch doanh số tiêu thụ quạt Phong lan cho bộ phận KD và các bộ phận liên quan.... nhằm động viên

kịp thời tinh thần cống hiến của CBCNV, tăng cường sự gắn bó giữa CBCNV với Công ty.

Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý, điều hành SXKD nhằm nâng cao hiệu quả quản trị.

II. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019:

Năm 2019 là năm được đánh giá có nhiều triển vọng tăng trưởng đối với nền kinh tế Việt nam nói chung và kinh tế Hải phòng nói riêng. Nhu cầu về sản phẩm quạt điện các loại ngày một tăng, kèm theo đó là thách thức cạnh tranh ngày càng khốc liệt giữa các doanh nghiệp cùng SX mặt hàng quạt điện trong nước.

Trên cơ sở một số phương án sản phẩm mới, thị trường mới đã đặt nền móng từ năm 2018, qua đánh giá thị trường và phân tích năng lực nội tại, Công ty xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019 với các chỉ tiêu cụ thể như sau:

1) Kế hoạch doanh thu:

STT	Nội dung	Đơn vị tính	Kế hoạch 2019	
			Sản lượng	Doanh thu (đồng)
1	Quạt dân dụng Phong Lan	Cái	180.000	52.900.000.000
2	Quạt Công nghiệp Gale	Cái	52.000	46.655.000.000
3	Quạt nhập khẩu Mitsubishi	Cái	76.000	104.170.700.000
4	Lồng quạt các loại	Bộ	300.000	17.348.000.000
5	Vật tư - Linh kiện			48.926.300.000
TỔNG CỘNG				270.000.000.000

2) Kế hoạch lợi nhuận:

- Lợi nhuận trước thuế: **15.000.000.000 đồng**
- Đầu tư TC vào CT Cầu Đuồng (dự kiến do trích lập dự phòng đầu tư tài chính, do CT Cầu Đuồng hiện đang lỗ), dự kiến lỗ đầu tư: **- 6.000.000.000 đồng.**
- Lợi nhuận sau thuế: **7.200.000.000 đồng**
- Cổ tức: **5%/MGCP/VĐL**
- Thu nhập bình quân: **6.200.000 đồng/người/tháng**

3) Cơ sở thực hiện:

• Về quản trị: Thực hiện đúng chính sách an sinh xã hội, bảo vệ quyền lợi người lao động nhằm duy trì và ổn định lực lượng lao động.

Tập trung đào tạo phát triển nguồn nhân lực, tăng cường đào tạo nhân lực chất lượng cao, cùng đội ngũ quản lý kế thừa các cấp.

Tiếp tục rà soát, tiết giảm lao động không trực tiếp tạo ra sản phẩm, dịch vụ. Cải tổ công tác bán hàng.

Tiếp tục hoàn thiện, nâng cao hiệu quả của hệ thống quản trị, kiểm soát nội bộ nhằm giảm chi phí đầu vào.

- Về thị trường: Thực hiện tốt và duy trì các khách hàng, đơn hàng truyền thống.

Xây dựng hệ thống kênh phân phối bền vững, không ngừng mở rộng thị trường tiêu thụ phủ khắp các tỉnh thành.

Năm 2018 đã đặt nền móng xuất khẩu sang thị trường Myanmar, năm 2019 tiếp tục đẩy mạnh sản lượng xuất khẩu, góp phần nâng vị thế của doanh nghiệp, tăng sản lượng, tăng doanh số, giải quyết công ăn việc làm cho người lao động tại những tháng thấp điểm.

- Về phương án sản phẩm: Đối với dòng sản phẩm quạt dân dụng Phong lan, năm 2018 Công ty đã nghiên cứu và triển khai thành công mẫu quạt trần cánh sắt, mẫu quạt đứng mới với kiểu dáng thiết kế thẩm mỹ, màu sắc đa dạng phù hợp thị hiếu nhiều vùng miền, phát triển thêm dòng quạt hút âm trần. Tín hiệu tiêu thụ của các dòng sản phẩm mới tương đối khả quan, các thị trường tỉnh xa đã chấp nhận và có tín hiệu tiêu thụ tốt. Đây là cơ sở tính toán để bộ phận kinh doanh xây dựng sản lượng kế hoạch tiêu thụ tăng vọt từ 152.000SP năm 2018 lên 180.000SP năm 2019.

Quạt công nghiệp: Hiện nay nhóm quạt thông gió tròn có tín hiệu tiêu thụ tương đối tốt, là cơ sở để xây dựng sản lượng tiêu thụ năm 2019 tăng. Dòng quạt cây công nghiệp giá thành chưa thực sự cạnh tranh. Năm 2019, bộ phận kinh doanh sẽ theo sát diễn biến thị trường để có các chính sách giá cả hợp lý, thúc đẩy sản lượng tiêu thụ quạt có lồng. Trong năm 2019, Công ty sẽ nghiên cứu và thay đổi theo hướng chuyên môn hoá sản xuất sâu hơn đối với nhóm quạt có lồng nhằm tăng tính cạnh tranh của sản phẩm, thúc đẩy sản lượng tiêu thụ cao hơn cho các năm sau.

Ngoài các sản phẩm truyền thống, tiếp tục nghiên cứu đầu tư phát triển sản phẩm mới. Năm 2019 đã bước đầu phát triển khách hàng và dòng sản phẩm lồng nuôi nhốt vật cảnh. Sản lượng tiêu thụ lớn, hiện nay năng lực sản xuất không kịp đơn đặt hàng. Công ty sẽ nghiên cứu đầu tư, cải tiến sản xuất để tăng sản lượng, mở rộng thị trường cho SP mới này.

- Thay đổi tỉ trọng cơ cấu sản phẩm theo hướng phát triển bền vững: Năm 2019 tiếp tục nghiên cứu các phương án về sản phẩm, đầu tư trang thiết bị nhằm tăng năng suất lao động, hạ giá thành SP, từng bước thúc đẩy tăng sản lượng tiêu thụ quạt thành phẩm trong các năm tiếp theo theo hướng tăng tỉ trọng nhóm quạt thành phẩm và giảm tỉ trọng nhóm vật tư, BTP trong tổng cơ cấu sản phẩm của công ty.

III-ĐẦU TƯ PHỤC VỤ KẾ HOẠCH MỞ RỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CHO NĂM 2019 VÀ CÁC NĂM TIẾP THEO:

1) **Báo cáo đầu tư 2018 - 2019:** Trên cơ sở đề xuất đầu tư và thực hiện chủ trương của HĐQT, năm 2018 Công ty đã đầu tư một số hạng mục sau:

TT	HẠNG MỤC ĐẦU TƯ	ĐVT	SỐ LƯỢNG
1	Các bộ khuôn ép nhựa bầu, phễu quạt trần cánh sắt	Bộ	6
2	Các bộ khuôn ép nhựa đồng bộ quạt cây D400MS-C & K	"	9
3	Khuôn đúc bầu nhôm quạt trần	"	1
4	Khuôn đúc Rotor quạt trần cánh sắt	"	1
5	Khuôn dập, khuôn gò tai và cánh sắt quạt trần	"	6
6	Hệ thống máy quán hạ động cơ quạt trần	"	5
7	Máy hàn xương lồng quạt CN tự động	Cái	1
8	Máy hàn đa điểm lồng quạt CN	"	1
9	Máy đột dập ly hợp hơi 80 tấn	"	1
10	Hệ thống báo cháy tự động	Bộ	1

Tổng trị giá đầu tư: 4.413.627.600 đồng.

2) **Dự kiến đề xuất đầu tư năm 2019:**

2.1) *Cơ sở định hướng đầu tư:*

Căn cứ vào định hướng phát triển cơ cấu sản lượng SP tiêu thụ trong vòng 5 năm tới (2019 – 2024)

Sự cần thiết phải đầu tư, phát triển mẫu mã SP quạt dân dụng mới nhằm tăng tính cạnh tranh, mở rộng thị phần của SP.

Tăng năng lực SX, tạo lợi thế cạnh tranh của SP bằng cách đầu tư chiều sâu vào máy móc thiết bị, nâng cao năng suất, hạ giá thành SP.

Để hoàn thành kế hoạch SXKD năm 2019 và các năm tiếp theo, Ban Giám đốc đề xuất kế hoạch đầu tư mới một số hạng mục như sau:

2.2) *Danh mục và trị giá đầu tư:*

* *Đầu tư MMTB phục vụ SX:*

TT	HẠNG MỤC ĐẦU TƯ	ĐVT	SỐ LƯỢNG
1	Bộ khuôn ép nhựa quạt treo	Bộ	1
2	Cải tiến khuôn quạt rút	"	2
3	Máy quán nan, hàn tự động lồng công nghiệp	Cái	1
4	Máy buộc bin dây động cơ tự động	"	1
5	Máy ép phom bin dây động cơ	"	1
6	Máy tạo phim úp rãnh Stator	"	1
7	Máy tiện rotor tự động	"	1
8	Máy mài phẳng	"	1
9	Máy đột dập ly hợp hơi (2 máy 45T; 1 máy 80T)	"	3
10	Phương tiện ô tô vận tải	"	1

Tổng trị giá đầu tư dự kiến: 4.000.000.000 đồng.

* *Đầu tư tài chính M&A:*

Dự kiến mua 49% CP Công ty Cầu Đuống, tương đương 588.000 cổ phần= 3,3 tỷ đồng.

Trên đây là phân báo cáo của Tổng giám đốc Công ty CP Điện cơ Hải Phòng về kết quả hoạt động kinh doanh năm 2018 và Kế hoạch SXKD năm 2019.

Kính trình Đại hội cổ đông thường niên Công ty CP Điện cơ Hải Phòng năm 2018 - 2019.

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐIỆN CƠ HẢI PHÒNG



MAI VĂN MINH