

Số: 01/2020/DHP/BC-TGD

Hải Phòng, Ngày 16 tháng 06 năm 2020

BÁO CÁO CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC TRÌNH ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2020

I- KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019:

1) Về môi trường kinh doanh năm 2019:

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 (Trôn 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 đã và đang 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 2019 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 44 mẫu quạt gia dụng Phong Lan, 57 mẫu quạt công nghiệp GALE, 9 mẫu lồng quạt các loại và trên 10 mẫu sản phẩm quạt nhập khẩu Mitsubishi. Sản phẩm quạt công nghiệp GALE của Công ty có quá trình phát triển nhanh, bán rộng khắp trên 63 tỉnh thành, tuy nhiên trong các năm gần đây sản phẩm bị cạnh tranh bởi nhiều sản phẩm mới xuất hiện trên thị trường, mẫu mã tương đương với giá bán thấp hơn. Thị phần quạt Gale đang dần bị thu hẹp. Đến nay, chúng ta vẫn chưa nghiêm túc xem xét phương án thay đổi về chiến lược sản xuất để giành lại thị phần.

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. Tuy nhiên việc áp dụng các mô hình quản lý trên chưa thực sự nghiêm túc, chặt chẽ. Công ty sẽ luôn chú trọng duy trì hệ thống nhà xưởng, văn phòng toàn Công ty được gọn gàng, ngăn nắp tạo môi trường làm việc tốt cho người lao động.

3) Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 2019:

CHỈ TIÊU	ĐVT	2018	KH 2019	2019	TĂNG TRƯỞNG 2019/2018	THỰC HIỆN SO VỚI KẾ HOẠCH
Doanh thu	Tỷ đồng	252.47	270	279.32	10.6%	103.45%
Lợi nhuận sau thuế:	Tỷ đồng	16.517		12.086		
- LN từ hoạt động SXKD	"	10.023	7.2	12.087	20.59%	167.87%
- LN do chênh lệch giá trị góp vốn & thanh lý TSCĐ	"	6,494				
Lao động	Người	228		198	-13.16%	
Thu nhập bq người LĐ	VNĐ	5,979	6,200	7,135	19.33%	

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

Doanh thu bán hàng: Năm 2019, Công ty CP Điện cơ Hải Phòng đạt 279,32 tỷ đồng doanh thu bán hàng, tăng 10,6% so với năm 2018.

Doanh thu năm 2019 tăng do nhóm quạt dân dụng Phong lan và lồng quạt tăng đột biến, mặc dù ba nhóm hàng còn lại (Quạt công nghiệp Gale, Quạt Mitsubishi và Vật tư BTP khác) giảm sản lượng tiêu thụ so với kế hoạch đề ra:

TT	NHÓM HÀNG HOÁ	KẾ HOẠCH 2019		THỰC HIỆN 2019		THỰC HIỆN SO VỚI KH
		SỐ LƯỢNG	DOANH THU (Đ)	SỐ LƯỢNG	DOANH THU (Đ)	
1	Quạt dân dụng Phong lan	180,000	52,900,000,000	261,295	71,050,157,965	145.16%
2	Quạt công nghiệp Gale	52,000	46,655,000,000	46,343	42,731,708,838	89.12%
3	Quạt Mitsubishi	76,000	104,170,700,000	75,655	101,657,200,113	99.55%
4	Lồng quạt	300,000	17,348,000,000	442,368	26,374,598,566	147.46%
5	Vật tư và BTP khác		48,926,300,000		37,508,132,365	76.66%
	TỔNG CỘNG		270,000,000,000		279,321,797,847	103.45%

- Các nhóm hàng ghi nhận sự nỗ lực hoàn thành vượt chỉ tiêu doanh số là Quạt dân dụng Phong lan và bán thành phẩm lồng quạt.

Mặc dù thị trường quạt dân dụng có tính cạnh tranh cao, tập thể CBCNV đã nỗ lực cải tiến chất lượng sản phẩm, phát triển sản phẩm mới, tăng năng suất lao động, hạ giá thành sản phẩm nhằm tăng tính cạnh tranh của sản phẩm. Ngoài kết quả duy trì thị trường tiêu thụ truyền thống, việc mở rộng thị phần trong nước và thị trường xuất khẩu tăng trưởng vượt dự kiến.

Nhóm bán thành phẩm lồng quạt gia dụng và lồng công nghiệp: Đều tăng trưởng so với kế hoạch. Khách hàng chính về lồng quạt gia dụng của ĐCHP là Công ty Quang Điện - Điện tử. Sản lượng năm 2019 có khởi sắc hơn so với năm 2018, tăng 46,57% so với kế hoạch.

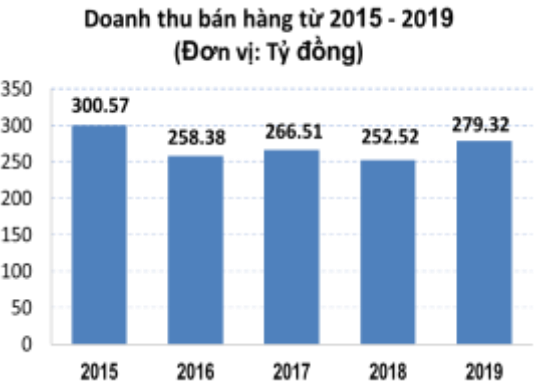
Nhóm lồng công nghiệp và lồng quạt sàn hiện là thế mạnh của công ty, ít đối thủ cạnh tranh. Năm 2019 sản lượng tiêu thụ vượt kế hoạch 49,06%.

- Nhóm quạt CN Gale: Sản lượng tiêu thụ quạt cây (Quạt cây CN 500; 600; 650; 750) không tăng so với năm 2018 và tiếp tục không hoàn thành kế hoạch năm 2019. 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). Năm 2020, trên thị trường liên tiếp xuất hiện sản phẩm quạt cây công nghiệp mẫu mã giống quạt Gale với giá bán thấp hơn. Thực trạng trên đặt ra bài toán bắt buộc phải thay đổi chiến lược sản xuất trong các năm tiếp theo, tăng tính cạnh tranh của nhóm quạt cây công nghiệp Gale, giành lại thị trường hiện ngày càng bị thu hẹp.

- Nhóm quạt Mitsubishi: Là dòng sản phẩm dành cho phân khúc cao trên thị trường. ĐCHP được công ty Mitsubishi Electric (MEVN) 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. Việc hợp tác với MEVN là điều kiện thuận lợi để ĐCHP kết nối với hệ thống khách hàng ở phân khúc cao, tiếp thu học hỏi phương pháp quản trị, bán hàng của các tập đoàn sản xuất đồ điện gia dụng hàng đầu thế giới. Sản lượng tiêu thụ năm 2019 tiệm cận với kế hoạch đã xây dựng và không tăng trưởng nhiều so với các năm trước. Để giải quyết bài toán tăng trưởng, mở rộng thị phần ở phân khúc cao, MEVN

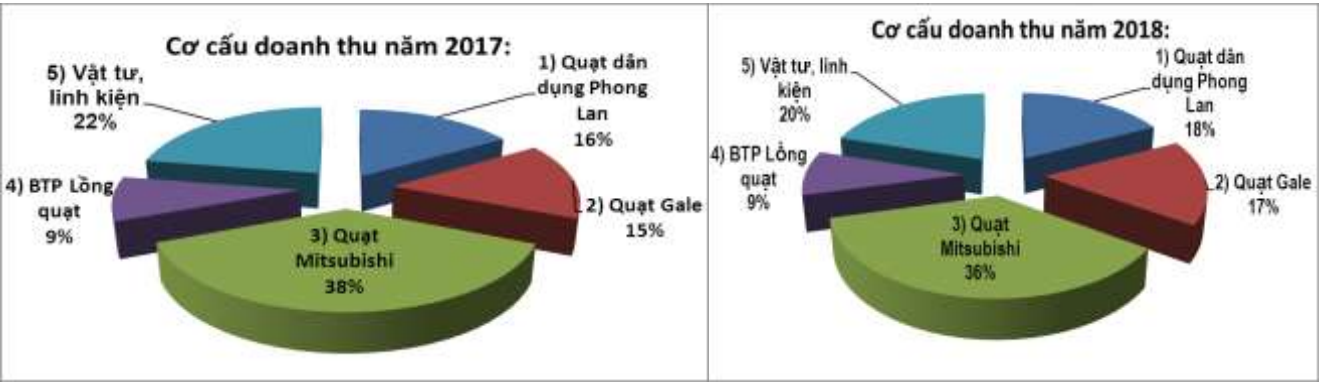
cần phải thực hiện chính sách cải tiến về cơ cấu chủng loại sản phẩm, thiết lập lại trật tự giữa các tổng thầu hai miền Nam - Bắc và kênh siêu thị thuộc sự quản lý của hãng. Nội dung trên đã được họp bàn, thống nhất giữa ĐCHP và MEVN trong năm 2020.

- Nhóm Vật tư và BTP khác: Gồm Bobbin nhựa quấn dây đồng, linh kiện nhựa, hạt nhựa, sắt thép... Sản lượng tiêu thụ hàng năm không ổn định. Từ năm 2019, chiến lược phát triển của công ty tập trung phát triển những ngành hàng có tính bền vững là sản phẩm quạt điện dân dụng Phong lan và quạt công nghiệp Gale. Đây là các sản phẩm có thương hiệu, hàng năm các sản phẩm trên chiếm một lượng thị phần ổn định trên thị trường quạt điện. Hơn nữa, công ty hiện nay đang nắm giữ lợi thế về thị trường, về chủng loại sản phẩm, về nền tảng cơ sở vật chất... để có thể thúc đẩy phát triển mạnh các nhóm hàng quạt thành phẩm có thương hiệu trên. Việc giảm cơ cấu tỉ trọng nhóm ngành không bền vững nằm trong kế hoạch phát triển của công ty.



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 (trừ năm 2019 có sự tăng đột biến của nhóm quạt dân dụng Phong lan). Năm 2015 chứng 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. Các năm 2018 - 2019 công ty chú trọng và tìm mọi giải pháp đẩy mạnh mảng doanh thu ngành hàng cốt lõi nhằm mang lại sự phát triển bền vững. Do vậy, cơ cấu doanh thu giữa các nhóm ngành hàng sẽ có sự thay đổi. Nhóm hàng Phong lan tăng trưởng liên tục từ năm 2017 - 2019 lần lượt từ 16% - 18% - 26%. Đồng thời, nhóm Vật tư và BTP khác có sự sụt giảm tương ứng từ năm 2017 - 2019 theo thứ tự: 22% - 20% - 13%. Điều đó thể hiện chiến lược sản xuất kinh doanh của công ty đang được vận hành đúng hướng đề ra.





3.2. Lợi nhuận:

Lợi nhuận sau thuế từ hoạt động SXKD năm 2019 đạt 12,086 tỷ, tăng 20,59% so với năm 2018.

3.3. Nguồn nhân lực, việc làm và thu nhập:

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.

Việc bổ sung nguồn nhân lực có chất lượng cho các phòng nghiệp vụ của công ty tiếp tục được ưu tiên cho các năm tiếp theo. Đặc biệt là phòng Kinh doanh, đây được xác định là phòng mũi nhọn của công ty trong định hướng chuyển dịch tỉ lệ cơ cấu mặt hàng, tập trung phát triển các mặt hàng có thương hiệu của công ty.

Duy trì và phát huy chính sách khuyến khích, đãi ngộ nguồn nhân lực. Năm 2019 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 của 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.

Việc làm cho người lao động cũng như bộ máy quản lý được duy trì suốt năm, không có thời gian nghỉ giãn vụ, qua đó thu nhập của người lao động ổn định và được cải thiện hàng tháng, là một trong những yếu tố gắn kết người lao động với công ty.

II. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2020:

Trên cơ sở một số phương án sản phẩm mới, thị trường mới đã đặt nền móng từ năm 2018 - 2019, qua đánh giá thị trường và phân tích năng lực nội tại, Công ty xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2020 với các chỉ tiêu cụ thể như sau:

TT	NHÓM HÀNG HOÁ	ĐƠN VỊ TÍNH	KẾ HOẠCH 2020	
			SỐ LƯỢNG	GIÁ TRỊ (Đ)
1- Kế hoạch doanh thu:				
1.1	Quạt dân dụng Phong lan	Cái	236,000	68,500,000,000
1.2	Quạt công nghiệp Gale	Cái	52,000	45,000,000,000
1.3	Quạt Mitsubishi	Cái	80,000	108,000,000,000
1.4	Lồng quạt	Bộ	420,000	24,000,000,000
1.5	Vật tư và BTP khác			40,500,000,000
	TỔNG DOANH THU			286,000,000,000
2- Kế hoạch lợi nhuận:				
2.1	Lợi nhuận trước thuế			15,000,000,000
2.2	Lợi nhuận sau thuế			12,500,000,000
2.3	Chia cổ tức			10%/MGCP/VĐL
3- Thu nhập bình quân người lao động:				
				7,600,000

Bước vào kế hoạch SXKD năm 2020 chúng ta chứng kiến sự kiện cả Thế giới đối mặt với cuộc khủng hoảng dịch viêm đường hô hấp do chủng virus mới (COVID-19) gây ra. Các nước áp dụng biện pháp giãn cách xã hội. Toàn bộ các hoạt động sản xuất kinh doanh bị ngưng trệ, đóng băng. Việt Nam cũng không nằm ngoài cuộc khủng hoảng trên.

Hậu quả gây ảnh hưởng trầm trọng đến doanh số bán hàng tháng 4 năm 2020 của công ty. Mặc dù sản lượng tiêu thụ hàng hoá tháng 5/ 2020 đã khởi sắc sau xoá bỏ giãn cách xã hội, nhu cầu về sản phẩm quạt điện các loại tăng, do yếu tố thời tiết. Tuy nhiên, dịch bệnh luôn có nguy cơ bùng phát, kèm theo dự báo về các khủng hoảng kinh tế tiềm ẩn. Trước các yếu tố bất lợi trên, Ban điều hành đã cân nhắc điều chỉnh giảm các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh một cách thận trọng hơn, cụ thể như sau:

1) Kế hoạch doanh thu:

TT	NHÓM HÀNG HOÁ	ĐƠN VỊ TÍNH	KẾ HOẠCH 2020	
			SỐ LƯỢNG	DOANH THU (Đ)
1	Quạt dân dụng Phong lan	Cái	180,000	53,200,000,000
2	Quạt công nghiệp Gale	Cái	40,000	34,500,000,000
3	Quạt Mitsubishi	Cái	60,000	81,500,000,000
4	Lồng quạt	Bộ	370,000	18,800,000,000
5	Vật tư và BTP khác			32,000,000,000
	TỔNG CỘNG			220,000,000,000

2) Kế hoạch lợi nhuận:

- Lợi nhuận trước thuế: **11.546.000.000 đồng**
- Lợi nhuận sau thuế: **9.236.800.000 đồng**
- Cổ tức: **7,5%/MGCP/VĐL**
- Thu nhập bình quân: **7.410.000 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 - 2019 đã đặt nền móng xuất khẩu sang thị trường Myanmar, năm 2020 tiếp tục thúc đẩy 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, các năm 2018 - 2019 Công ty đã nghiên cứu và triển khai thành công mẫu quạt trần cánh sắt, mẫu quạt đứng mới, mẫu quạt bàn 300 mới với kiểu dáng thiết kế thẩm mỹ, màu sắc đa dạng phù hợp thị hiếu nhiều vùng miền. 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 phù hợp dẫn đến sản lượng tiêu thụ tăng vọt từ 152.000SP năm 2018 lên 261.925SP năm 2019 và duy trì kế hoạch 180.000SP năm 2020 mặc dù toàn xã hội luôn phải đối mặt với nguy cơ dịch bệnh tiềm ẩn.

- Trong quá trình triển khai kế hoạch SXKD năm 2020, một số sản phẩm mới đang gặp phải hồi về chất lượng sản phẩm, để duy trì sản lượng tiêu thụ, giữ vững thị phần, hệ thống quản lý chất lượng của công ty cần phải tích cực và thiết lập chặt chẽ hơn nữa.

Quạt công nghiệp: Dòng quạt cây công nghiệp giá thành chưa thực sự cạnh tranh. Năm 2020, 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 lòng. Trong các năm tiếp theo, 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 2020 đã bước đầu nghiên cứu sản phẩm quạt trần 5 cánh. Đây là dòng sản phẩm có khả năng thâm nhập vào thị trường theo kênh quạt trần 3 cánh mà công ty đã mở rộng thị phần, hứa hẹn góp phần tăng sản lượng và doanh thu.

- Thay đổi tỉ trọng cơ cấu sản phẩm theo hướng phát triển bền vững: Năm 2020 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 2020 VÀ CÁC NĂM TIẾP THEO:

1) **Báo cáo đầu tư 2019 - 2020:** Trên cơ sở đề xuất đầu tư và thực hiện chủ trương của HĐQT, năm 2019 Công ty đã đầu tư một số hạng mục sau:

TT	HẠNG MỤC ĐẦU TƯ	ĐVT	SỐ LƯỢNG
1	Bộ khuôn ép nhựa quạt cây D400-MS	Bộ	1
2	Khuôn hộp sô quạt trần	"	1
3	Khuôn cô quạt sàn	"	1
4	Khuôn đột cánh sắt quạt trần	"	1
5	Máy buộc bin dây động cơ tự động	"	1
6	Máy tạo phim úp rãnh Stator	Cái	1
7	Máy đột dập ly hơi hơi 80T)	"	1
8	Xe Toyota Fortuner	"	1
9	Khuôn quạt B300	Bộ	1
10	Khuôn bầu quạt sàn	"	1
11	Khuôn thân quạt treo cánh nhôm	"	1
12	Máy quân nan, hàn tự động lồng công nghiệp	Cái	1

Tổng trị giá đầu tư: 5.283.949.510 đồng.

2) Dự kiến đề xuất đầu tư năm 2020:

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 2020 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	Khuôn ép nhựa, đúc nhôm quạt trần 5 cánh	Bộ	8
2	Bộ khuôn ép nhựa quạt gia dụng (Phát triển thêm 2 -3 model)	"	3

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 2019 và Kế hoạch SXKD năm 2020.

Kính trình Đại hội cổ đông thường niên Công ty CP Điện cơ Hải Phòng năm 2019 - 2020.

TM.BAN TỔNG GIÁM ĐỐC
TỔNG GIÁM ĐỐC
(Đã ký)

Mai Văn Minh