



# điện quang

**Văn phòng: 125 Hàm Nghi - Quận 1 - TP. HCM**

**Tel: (84)-(8)-38290135**

**Fax: (84)-(8)-38251518**

**Email: [info@dienquang.com](mailto:info@dienquang.com)**

**Website: [www.dienquang.com](http://www.dienquang.com)**

## MỤC LỤC

GIỚI THIỆU CÔNG TY .....	4
NGÀNH NGHỀ KINH DOANH:.....	7
NHỮNG CỘT MỐC ĐÁNG NHỚ.....	7
NHỮNG GIẢI THƯỞNG TIÊU BIỂU: .....	8
SẢN PHẨM TIÊU BIỂU: .....	12
TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH 2009.....	15
KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2010:.....	19
4. Hội đồng quản trị và Ban điều hành, quản lý .....	21
CƠ CẤU TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ: .....	23
1. Cơ cấu tổ chức.....	23
2. Lực lượng lao động: .....	24
3. Chính sách đối với người lao động: .....	24
QUAN HỆ VỚI NHÀ ĐẦU TƯ, CỔ ĐÔNG VÀ CÁC HOẠT ĐỘNG XÃ HỘI.....	25
1. Quan hệ với Nhà đầu tư.....	25
2. Cổ đông và cơ cấu cổ đông.....	25
BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT (đính kèm).....	26
1. Ý kiến của kiểm toán độc lập.....	26
2. Bản cân đối kế toán .....	26
3. Báo cáo kết quả kinh doanh .....	26
4. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.....	26
5. Thuyết minh báo cáo tài chính .....	26

## GIỚI THIỆU CÔNG TY



Công ty cổ phần bóng đèn Điện Quang là Doanh nghiệp được cổ phần hóa từ Doanh nghiệp Nhà nước theo Quyết định số 127/QĐ-BCN ngày 10 tháng 11 năm 2004 của Bộ trưởng Bộ Công nghiệp (nay là Bộ Công thương).

Công ty hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103003095 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. Hồ Chí Minh cấp ngày 3 tháng 2 năm 2005.

Trong quá trình hoạt động, Công ty được Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. Hồ Chí Minh cấp các Giấy chứng nhận đăng ký thay đổi kinh doanh lần thứ 1 ngày 13 tháng 4 năm 2007, lần thứ 2 ngày 13 tháng 11 năm 2007, lần thứ 3 ngày 21 tháng 11 năm 2007 và lần thứ 4 ngày 16 tháng 12 năm 2008 về việc tăng vốn điều lệ.

***Vốn điều lệ theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh: 187.968.000.000 VND***

Trụ sở hoạt động

Địa chỉ : 121-123-125 Hàm Nghi, phường Nguyễn Thái Bình, quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại : (08) 38290135

Fax : (08) 38251518

Mã số thuế : 0300363808

### **Các đơn vị trực thuộc**

Tên đơn vị	Địa chỉ
Chi nhánh Đồng An	Khu công nghiệp Đồng An, huyện Thuận An, tỉnh Bình Dương
Xí nghiệp đèn ống	Khu công nghiệp Biên Hòa 1, TP. Biên Hòa, tỉnh Đồng Nai
Xí nghiệp ống thủy tinh	Khu công nghiệp Biên Hòa 1, TP. Biên Hòa, tỉnh Đồng Nai
Xí nghiệp Phả Lại	Thị trấn Phả Lại, huyện Chí Linh, tỉnh Hải Dương

**Các công ty thành viên**

Tên công ty	Địa chỉ	Lĩnh vực kinh doanh	Tỷ lệ phần sở hữu
Công ty TNHH thương mại dịch vụ Điện Quang	259 Đường 3/2, phường 10, quận 10, TP. Hồ Chí Minh	Thương mại	51%
Công ty cổ phần phân phối Điện Quang	121-123-125 Hàm Nghi, phường Nguyễn Thái Bình, quận 1, TP. Hồ Chí Minh	Thương mại	51%
Công ty cổ phần đầu tư và thương mại Điện Quang	48 đường 7A, cư xá Bình Thới, phường 8, quận 11, TP. Hồ Chí Minh	Sản xuất, thương mại, dịch vụ	51%
Công ty cổ phần đầu tư và xây lắp Điện Quang	121 – 123 – 125 Hàm Nghi, phường Nguyễn Thái Bình, quận 1, TP. Hồ Chí Minh	Xây dựng, dịch vụ	51%
Công ty cổ phần kỹ nghệ Điện Quang	121 – 123 – 125 Hàm Nghi, phường Nguyễn Thái Bình, quận 1, TP. Hồ Chí Minh	Xây dựng, dịch vụ	51%

**Các công ty liên doanh**

Tên công ty	Địa chỉ	Lĩnh vực kinh doanh	Tỷ lệ phần sở hữu
Công ty cổ phần Điện Quang Scope	Đường số 1, Khu công nghiệp Đồng An, Thuận An, Bình Dương	Sản xuất	45%
Liên doanh VietVen	Bolivarian Republic of Venezuela.	Sản xuất	30%





## **NGÀNH NGHỀ KINH DOANH:**

Sản xuất, mua bán các loại bóng đèn, ballast, starter, dây điện, trang thiết bị chiếu sáng, ống thủy tinh và sản phẩm thủy tinh các loại.

Mua bán nguyên liệu, vật tư, phụ tùng thiết bị chiếu sáng, thiết bị dân dụng và công nghiệp, hóa chất (trừ hóa chất có tính độc hại mạnh).

Môi giới thương mại.

Kinh doanh lẻ hành nội địa và quốc tế.

Tư vấn, xây lắp, bảo trì hệ thống điện trung – hạ thế, hệ thống chiếu sáng công cộng công nghiệp, dân dụng, hệ thống điện lạnh, phòng cháy chữa cháy và cấp thoát nước, hệ thống điện tự động hóa, hệ thống điện thông tin.

Xây dựng công trình dân dụng, công nghiệp và cơ sở hạ tầng.

Đào tạo nghề.

## **NHỮNG CỘT MỐC ĐÁNG NHỚ**

Năm 1979: Thương hiệu Điện Quang ra đời với tên gọi Nhà máy Bóng đèn Điện Quang trên cơ sở tiếp quản dây chuyền thiết bị, cơ sở sản xuất do chế độ cũ để lại.

Năm 1989: Nhà máy Bóng đèn Điện Quang đổi tên thành Xí nghiệp Liên hiệp Bóng đèn Điện Quang.

Năm 1993: Công ty Bóng đèn Điện Quang được thành lập theo quyết định số 236/CNN- TCLĐ ngày 24/3/1993 của Bộ Công Nghiệp Nhẹ. Đây cũng là giai đoạn Công ty tiến hành đầu tư để khép kín quy trình sản xuất, chủ động nguồn nguyên vật liệu và giảm giá thành sản phẩm, nâng cao năng lực cạnh tranh.

Năm 2005: Trang sử mới mở ra với Công ty khi Điện Quang đã chính thức chuyển sang hoạt động theo hình thức Công ty cổ phần. Vốn điều lệ đăng ký lần đầu là 23,5 tỷ đồng.

Năm 2007: Tăng vốn điều lệ lên 157,17 tỷ đồng thông qua việc chi trả cổ tức bằng cổ phiếu và phát hành thêm cổ phiếu.

Tháng 02/2008: Niêm yết cổ phiếu tại Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM.

Tháng 02/2008: Giải thưởng HVNCLC năm 2008

Tháng 03/2008: Chủ tịch nước CHXHCNVN tặng huy chương độc lập hạng 3

Tháng 04/2008: Nhận giải thưởng Thương hiệu Quốc Gia



Tháng 08/2008: Nhận giải thưởng Sao Vàng Phương Nam 2008

Tháng 9/2008 : Giải thưởng Sao Vàng đất Việt 2008

Tháng 11/2008: Tăng vốn điều lệ lên 187,968 tỷ đồng thông qua việc chi trả cổ tức bằng cổ phiếu

Tháng 11/2008: Lễ khai trương nhà máy tiết kiệm năng lượng tại Venezuela.

Tháng 05/2009: Giải thưởng HVNCLC năm 2008

Tháng 07/2009: Cúp vàng Thương hiệu - Sản phẩm - Uy tín - Chất lượng 2009

Tháng 10/2009: Kỷ niệm chương của giải thưởng sao vàng đất việt năm 2009 - TOP 200 (Gold Star Award)

Tháng 10/2009: Giấy chứng nhận Đạt giải thưởng thương hiệu chứng khoán uy tín năm 2009 và danh hiệu TOP 100 doanh nghiệp niêm yết hàng đầu VN dành cho các DN tiêu biểu trên thị trường CNVN

Tháng 11/2009: Ký kết hợp đồng chuyển giao công nghệ sản xuất bóng đèn tiết kiệm điện VietVen

### **NHỮNG GIẢI THƯỞNG TIÊU BIỂU:**

- Huân chương Độc lập hạng nhất
- Huân chương lao động hạng 1, 2 và 3.
- Cờ luân lưu của Chính phủ các năm 1997, 1998, 2005, 2006 và 2007
- 13 Huy Chương Vàng tại hội chợ Quốc tế hàng Công nghiệp Việt Nam.
- Liên tục 11 năm liền được bình chọn là hàng Việt Nam chất lượng cao (do người tiêu dùng bình chọn), trong đó 7 năm liền được xếp hạng trong danh sách TOPTEN Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao.
- 4 năm liền được bình chọn danh hiệu “100 thương hiệu mạnh” Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao do Báo SGTT tổ chức.
- Giải thưởng Business Excellence Award 2006 do Các Cơ Quan Thương Vụ Việt Nam tại nước ngoài bình chọn.
- Liên tục từ 2003 đến nay, Điện Quang luôn nhận được giải thưởng Sao vàng Đất Việt. Đây là giải thưởng lớn nhằm tôn vinh những thương hiệu và sản phẩm nổi tiếng được bình chọn 2 năm 1 lần.



- Ngoài ra, trong năm 2006, Điện Quang còn được lựa chọn tham gia vào chương trình “20 thương hiệu hạt giống” do ITPC, Câu lạc bộ Doanh nghiệp Hàng Việt nam chất lượng cao, Báo Sài Gòn Tiếp thị tổ chức dưới sự chỉ đạo của UBND TP. HCM. Chương trình này chỉ nhằm vào các đối tượng doanh nghiệp: (i) có chiến lược xây dựng thương hiệu, (ii) Có thị trường xuất khẩu và có năng lực cạnh tranh, (iii) Có năng lực về tài chính và nhân sự triển khai thực hiện.
- Năm 2007, thương hiệu Điện Quang được lựa chọn là một trong 10 Thương hiệu hàng đầu trong danh hiệu “100 thương hiệu dẫn đầu” của CLB Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao.
- Hiện nay, Điện Quang được vinh dự là 1 trong 30 thương hiệu dẫn đầu tại Việt Nam tham gia chương trình “**Thương Hiệu Quốc Gia**” và được sử dụng Biểu trưng **Vietnam Value – Gia Trị Việt Nam** trên các sản phẩm của Công ty. Đặc biệt, Chương trình Thương Hiệu Quốc Gia là chương trình Chính thức và Duy nhất của Chính Phủ nhằm quảng bá hình ảnh Việt Nam thông qua các thương hiệu sản phẩm có khả năng cạnh tranh đáp ứng tiêu chí của chương trình và Điện Quang là **thương hiệu sản phẩm Chiếu sáng duy nhất** được tham gia chương trình.

Tất cả những bằng khen, giấy khen và các giải thưởng trên đã khẳng định vị trí tiên phong của Điện Quang trong lĩnh vực sản xuất bóng đèn chiếu sáng dân dụng, thiết bị điện tại Việt Nam.



Huân chương Độc lập hạng 3



Huân chương Độc Lập



Giải thưởng Sao vàng Đất việt 2008



Giải thưởng Sao vàng phương nam 2008





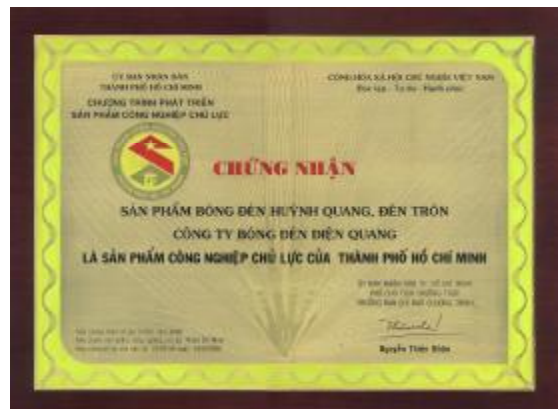
Giải thưởng sao vàng đất Việt

Cúp vàng sản phẩm uy tín chất lượng



Chứng nhận hàng Việt Nam chất lượng cao 12 năm liền

Hàng Việt nam chất lượng cao 2008





## SẢN PHẨM TIÊU BIỂU







CompactLamps

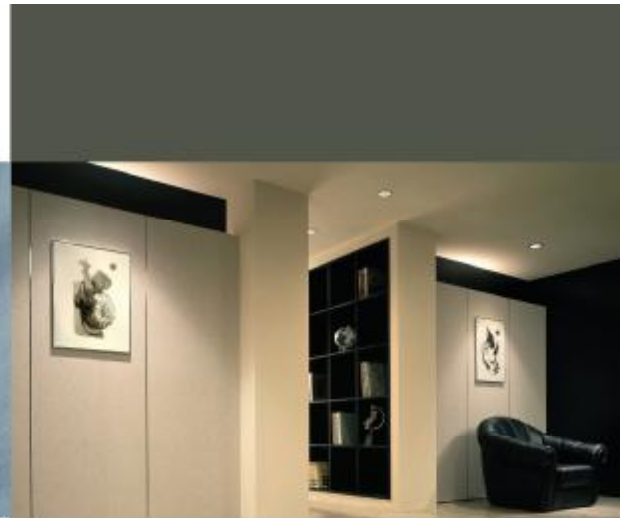


Characteristics

- 5 types (U, S) are called
- Tri-color Phosphor technique is used to produce high lighting efficiency
- Electronic ballasts are used

Product Benefits

- High artistic characteristics
- High life Duration (6,000 - 8,000 hours)
- Power saving (saving 80% power compared with filament)
- Small size and convenient for use



Whenever electricity goes, Điện Quang will be right there

IncandescentLamps

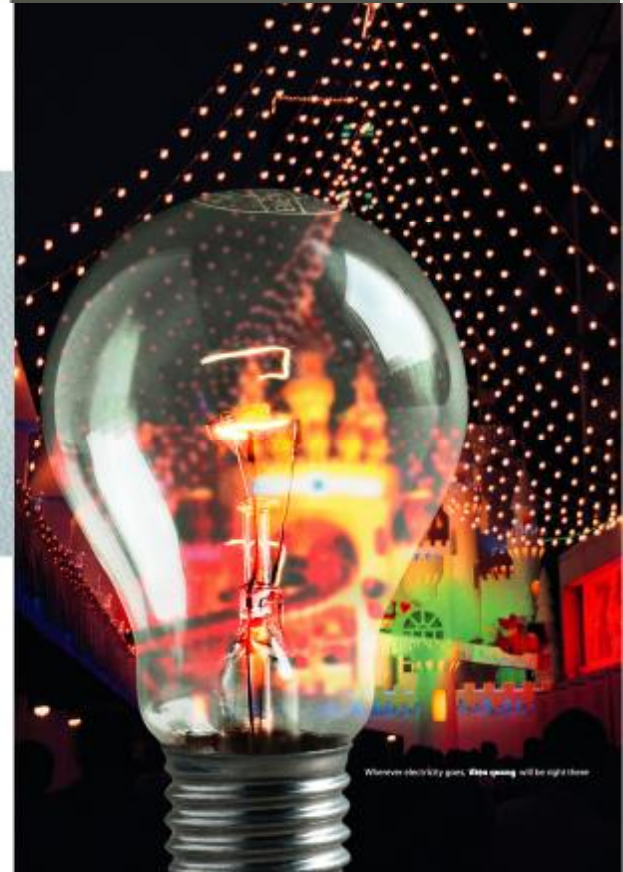


Characteristics

- Coiled nail (E27, E23)
- Preventing vibrations and shock
- Connected directly to power grid

Product Benefits

- Small size
- Quick to turn on
- Low cost
- Warm light suitable for interior lighting and decoration



Whenever electricity goes, Điện Quang will be right there







## Fluorescent Lamps

Wherever electricity goes, Điện Quang will be right there

### Fluorescent Lamps



#### Characteristics

Made from the application of a spin-coated technology and electronic powder of E1 standard (Japan).  
Low mercury quantity used.

#### Product Benefits

- Lamps are long enough to allow easy installation into ceilings.
- Non-cobalt.
- Operable from 500V to 360V0 volts.
- Easy to install.
- Low cost, suitable for Vietnamese people.
- Better quality of light.
- Protecting eyes' sight.



Fluorescent Ballast



Wherever electricity goes, Điện Quang will be right there





## **TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH 2009**

### **1. BỐI CẢNH CHUNG:**

#### ***Thuận lợi:***

- Chính sách kích cầu và đầu tư của Chính phủ thông qua việc hỗ trợ lãi suất cho vay cho các doanh nghiệp để hạn chế khủng hoảng tài chính lan nhanh đã giúp ích rất nhiều cho các doanh nghiệp trong nước vượt qua những khó khăn, đặc biệt trong 6 tháng đầu năm 2009.
- Mặc dù thâm hụt thương mại của Việt Nam vẫn còn lớn, tuy nhiên với việc điều hành chính sách tỷ giá một cách linh hoạt nên đã tháo gỡ rất nhiều những khó khăn trong việc mua USD phục vụ cho công tác nhập khẩu nguyên vật liệu.
- Chính sách bán hàng được Công ty thay đổi nhanh nhạy và kịp thời trong bối cảnh cực kỳ khó khăn vào tháng cuối năm 2008 đã có những đóng góp tích cực trong việc ổn định và phát triển thị trường nội địa năm 2009.
- Hiệu quả trong việc đầu tư xây dựng mạng lưới phân phối, giới thiệu sản phẩm đến khắp các châu lục trong những năm vừa qua đã giúp Công ty gặt hái được những thành công ban đầu, góp phần đáng kể vào tăng trưởng doanh thu của toàn Công ty trong năm 2009.
- Thành công trong việc đầu tư mạnh vào công nghệ thông tin trong quản trị tài chính những năm vừa qua đã giúp tối ưu hóa việc kiểm soát nguyên vật liệu đầu vào, giá thành sản xuất và hàng tồn kho, đồng thời qua đó nâng cao hiệu quả kinh doanh của toàn Công ty.

#### ***Khó khăn:***

- Do ảnh hưởng của khủng hoảng tài chính, những tháng cuối năm 2008 và đầu năm 2009, sản phẩm bóng đèn huỳnh quang và tiết kiệm điện của Trung Quốc bị tồn kho với số lượng lớn. Do vậy, để giải phóng lượng hàng tồn kho, đẩy nhanh vòng quay vốn, nhiều doanh nghiệp của Trung Quốc đã chấp nhận bán với giá rất thấp. Điều này đã ảnh hưởng đáng kể đến khả năng cạnh tranh của Công ty ở thị trường nội địa cũng như xuất khẩu đặc biệt trong những tháng đầu năm 2009.
- Một phần lớn nguồn vốn của Công ty đã bị chiếm dụng bởi công nợ của khách hàng Cuba trong khi việc tiếp cận nguồn vốn tín dụng từ ngân hàng gặp không ít khó khăn trong những tháng đầu năm 2009 đã ảnh hưởng rất nhiều đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh chung của toàn Công ty trong năm vừa qua.
- Cuối năm 2008 và những tháng đầu năm 2009, Công ty đã phải tiến hành cải tổ, cơ cấu và kiện toàn bộ máy sản xuất nhằm tối ưu và hợp lý hóa quá trình sản xuất để từng bước giảm giá thành sản phẩm. Điều này đòi hỏi một khoản chi phí đầu tư ban đầu lớn và ảnh hưởng đến lợi nhuận chung của Công ty trong năm 2009.
- Cùng với chính sách tiết kiệm chi phí để đảm bảo kế hoạch lợi nhuận chung của toàn Công ty đã ảnh hưởng đáng kể chi phí đầu tư xây dựng thị trường và phát triển thương hiệu tại các thị trường xuất khẩu tiềm năng như Trung Đông, Châu Âu và Nam Á.

### **2. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ THỰC HIỆN NĂM 2009:**

Trong bối cảnh gặp không ít khó khăn của năm 2009, tuy nhiên với sự chỉ đạo liên tục và kịp thời Hội đồng Quản trị, sự điều hành linh hoạt và sáng suốt của Ban Tổng Giám đốc cũng như nỗ lực không mệt mỏi của tập thể người lao động đã giúp Công ty từng bước vượt qua những



khó khăn của năm 2009. Với định hướng trong năm qua là “cải tổ, ổn định để phát triển”, Công ty đã hoàn thành vượt mức kế hoạch hơn 6% về doanh thu và vượt 30% kế hoạch lợi nhuận.

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Thực hiện 2009 (*)	Kế hoạch 2009	% Thực hiện/ Kế hoạch
1	Doanh thu thuần	465.489	438.805	106,08%
2	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	6.623	5.400	122,65%
3	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	5.255	4.050	129,78%

(\*) Số liệu thực hiện năm 2009 đã được kiểm toán.

## **2.1 Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch doanh thu:**

Doanh thu thực hiện năm 2009 tăng 6,08% so với kế hoạch do một số yếu tố sau:

### **a. Thị trường nội địa:**

Đứng trước những khó khăn to lớn của nền kinh tế và tình hình thị trường; và xu hướng suy giảm mạnh vào cuối năm 2008, doanh số thị trường nội địa đã có nhiều sụt giảm trong nửa đầu năm 2009. Tuy nhiên, với những biện pháp điều chỉnh linh hoạt và dứt khoát trên toàn hệ thống sản xuất kinh doanh của Công ty, doanh thu thị trường nội địa đã từng bước phục hồi và tăng trưởng trở lại vào cuối năm 2009. Tổng doanh thu thị trường nội địa năm 2009 đạt 107% so với năm 2008. Tuy còn nhiều khó khăn và tồn tại, hoạt động tại thị trường nội địa của Công ty đã đạt được những thành tựu rất đáng khích lệ trong năm qua.

### **b. Thị trường xuất khẩu:**

Năm 2009, doanh thu xuất khẩu của Điện Quang tăng trưởng 78% so với năm 2008 trên cơ sở một số yếu tố sau:

- Điện Quang đã ký kết và triển khai thực hiện một phần đơn hàng 10 triệu bóng đèn xuất khẩu sang Venezuela. Những lô hàng xuất khẩu đầu tiên đã được đối tác đánh giá cao về chất lượng sản phẩm và khả năng thực hiện hợp đồng. Venezuela là một thị trường mới và giàu tiềm năng, giúp Công ty thâm nhập nhanh hơn vào khu vực Châu Mỹ La Linh và Nam Mỹ.
- Ngoài ra, trong năm Công ty cũng đã xuất sang Hà Lan 2 đơn hàng đèn compact có thể điều chỉnh độ sáng đạt tiêu chuẩn CE. Đèn compact loại này cho phép người sử dụng có thể điều chỉnh độ sáng của đèn từ thấp đến cao (tăng giảm đến 70% độ sáng) phù hợp với nhu cầu chiếu sáng và tiết kiệm điện. Đây là bước khởi động quan trọng của Điện Quang trong việc thâm nhập vào thị trường Châu Âu bằng sản phẩm đèn compact thế hệ mới.
- Ngoài các thị trường truyền thống như Nam Mỹ, Trung Mỹ và Caribe, Nam Á, Đông Nam Á và Hàn Quốc, năm 2009, công ty đã phát triển thêm được các thị trường mới như Hà Lan, Venezuela, Panama, Ả rập Saudi.



- Điện Quang tiếp tục duy trì chứng nhận sản phẩm đạt tiêu chuẩn CE, RoHS, UL, là các điều kiện tiêu chuẩn cần thiết để đưa sản phẩm Điện Quang thâm nhập vào các thị trường khó tính ở châu Âu và châu Mỹ.

## **2.2 Tình hình thực hiện kế hoạch lợi nhuận:**

Lợi nhuận thực hiện năm 2009 đạt gần 130% kế hoạch năm 2009 trên cơ sở một số yếu tố sau:

- Doanh thu toàn Công ty trong năm qua tăng trưởng hơn 6% kế hoạch năm, trong đó doanh thu xuất khẩu tăng trưởng 78% so với năm trước. Điều này đã góp phần đáng kể đến tăng trưởng lãi gộp chung của toàn Công ty (bằng 175% so với năm 2008).
- Mặc dù nguồn vốn lưu động trong những tháng đầu năm 2009 bị hạn chế nhưng Công ty cũng đã cố gắng dự trữ được một số nguyên vật liệu đầu vào giá thấp.
- Hiệu quả từ việc sắp xếp lại lao động, kiện toàn bộ máy tổ chức của các phòng ban và xí nghiệp theo hướng hiệu quả và phù hợp với tình hình thực tế đã phát huy tác dụng đáng kể trong năm 2009 như: giảm giá thành sản phẩm, chi phí hoạt động.
- Việc ký kết hợp đồng xuất khẩu 10 triệu bóng sang Venezuela đã giúp Công ty giải phóng được đáng kể một lượng đáng kể nguyên vật liệu tồn kho khi thực hiện hợp đồng xuất khẩu sang Cuba, giúp bổ sung đáng kể nguồn vốn lưu động cho Công ty.
- Hàng loạt các biện pháp kiểm soát chi phí cũng như tối ưu hóa nguồn vốn hoạt động đã giúp Công ty giảm được đáng kể chi phí lãi vay ngân hàng đang tăng cao trong năm qua.

## **2.3 Công tác thu hồi nợ và trả nợ vay:**

- Đối với khoản công nợ của khách hàng Cuba: Công tác thu hồi công nợ khách hàng Cuba mặc dù gặp nhiều khó khăn nhưng đã có những chuyển biến tích cực. Trong năm Công ty đã 03 lần cử đoàn cán bộ cấp cao tháp tùng cùng Bộ Công Thương sang làm việc cùng với đối tác để xử lý dứt điểm khoản công nợ này. Trên cơ sở đó, hai bên đang xúc tiến những bước đàm phán tiếp theo trong việc cơ cấu lại nợ, đánh giá và đưa ra các biện pháp trả nợ.
- Đối với các khoản công nợ của khách hàng trong nước: trên cơ sở điều chỉnh quy chế bán hàng, Công ty đã đẩy nhanh đáng kể tốc độ quay vòng các khoản công nợ phải thu. Đây là một trong những yếu tố giúp tăng hiệu quả hoạt động của Công ty trong năm 2009 khi lãi suất tín dụng ngân hàng tăng cao.



### 3. **KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2010:**

#### **3.1 Phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức:**

##### **Điểm mạnh:**

- Thương hiệu Điện Quang là thương hiệu mạnh, được nhiều người tiêu dùng Việt Nam biết đến thông qua các giải thưởng có uy tín nhiều năm liền như Hàng Việt nam chất lượng cao, Sao Vàng Đất Việt. Ngoài ra, hằng năm Công ty đều có những chương trình quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng để duy trì hình ảnh và thương hiệu của mình trên thị trường.
- Hệ thống phân phối mạnh, trải rộng trên khắp các tỉnh thành trên cả nước. Tính đến thời điểm hiện nay, hệ thống phân phối của Điện Quang bao phủ trên 200 nhà phân phối / đại lý với tổng số hơn 15.000 điểm bán trên toàn quốc. Ngoài ra, hệ thống phân phối được đầu tư bài bản, quy chuẩn nên việc đẩy hàng vào các kênh phân phối này rất thuận lợi và dễ dàng.
- Sản phẩm xuất khẩu của Công ty đã được nhiều thị trường chấp nhận là tiền đề cơ bản giúp Công ty có những bước tiến vững chắc hơn trong những năm sắp tới.
- Hợp đồng liên doanh sản xuất bóng đèn các loại với Venezuela đang triển khai đúng tiến độ. Đây là bước tiến đáng kể giúp Công ty nâng tầm thương hiệu và công nghệ sản xuất của mình ra thế giới.
- Nhà máy sản xuất đã được tinh gọn, linh hoạt với quy mô sản xuất của Công ty. Trong trường hợp cần tăng năng suất vẫn có khả năng đảm bảo được.
- Đội ngũ lao động kỹ thuật, có tay nghề cao.

##### **Điểm yếu:**

- Mặc dù đã có những điều chỉnh tích cực trong năm vừa qua, tuy nhiên công tác phân tích, đánh giá thị trường xuất khẩu vẫn còn nhiều thiếu sót, chưa theo được tốc độ phát triển của thị trường thế giới.
- Công tác dự báo và tính linh hoạt chưa theo kịp với tốc độ thay đổi của nền kinh tế.

##### **Cơ hội:**

- Theo dự báo của ADB, tăng trưởng GDP của Việt nam năm 2010 có thể đạt 6,5% và lạm phát ở mức 8,5% trên cơ sở các chính sách thắt chặt tiền tệ vẫn được duy trì.
- Sự điều hành linh hoạt chính sách ngoại hối của Ngân hàng Nhà nước đã giúp hạn chế đáng kể chênh lệch tỷ giá giữa thị trường chính thức và phi chính thức. Điều này sẽ giúp hạn chế đáng kể những khó khăn trong việc mua ngoại tệ phục vụ cho công tác nhập khẩu nguyên vật liệu và hàng hóa.
- Xu hướng sử dụng các sản phẩm tiết kiệm năng lượng trên thế giới nói chung và thị trường Việt nam nói riêng là rất lớn và tiếp tục tăng trưởng. Bên cạnh đó, các chương trình tiết kiệm năng lượng luôn được Chính phủ Việt Nam coi trọng và khuyến khích.
- Thị trường bất động sản đã có những chuyển biến tích cực trong những tháng cuối năm 2009 làm tiền đề cho sự phát triển ổn định trong năm 2010 và những năm sắp tới. Đây là điều kiện cơ bản giúp Công ty tin tưởng vào sự tăng trưởng ổn định tại thị trường nội địa.





- Sự ổn định về chính trị và tăng trưởng kinh tế tại Lào và Campuchia cũng như thuận lợi về mặt địa lý là cơ hội để Công ty có những bước tiếp cận vào các thị trường này trong tương lai gần.

#### **Thách thức:**

- Kinh tế thế giới mặc dù được dự báo tăng trưởng so với năm 2009 tuy nhiên còn nhiều yếu tố bất ổn. Điều này sẽ ảnh hưởng đáng kể đến hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam cũng như giá cả nguyên vật liệu nhập khẩu.
- Cán cân thương mại mặc dù đã được cải thiện đáng kể vào những tháng cuối năm 2009 và những tháng đầu năm 2010 nhưng được dự báo sẽ còn nhiều bất ngờ và khó lường. Điều này sẽ ảnh hưởng đáng kể đến tính ổn định của tỷ giá USD trên thị trường ngoại hối và trực tiếp ảnh hưởng đến giá thành sản xuất của Công ty.
- Hàng hóa giá rẻ với chất lượng thấp từ Trung Quốc là thách thức không nhỏ cho Công ty trong việc cạnh tranh ở thị trường nội địa cũng như quốc tế.
- Thị trường lao động tại Việt Nam có chất lượng thấp và thiếu ổn định dẫn đến chi phí đào tạo và huấn luyện tăng cao.

### **3.2 Chiến lược thị trường năm 2010:**

Trên cơ sở những thuận lợi và thách thức của môi trường vĩ mô cũng như những điểm mạnh và điểm yếu của Công ty, Hội đồng Quản trị định hướng năm 2010 là năm “CHẤT LƯỢNG – HIỆU QUẢ – HỘI NHẬP QUỐC TẾ”. Đây là năm mà Điện Quang sẽ đẩy mạnh phát triển thị trường nội địa và xuất khẩu, đồng thời mang thương hiệu và công nghệ của Điện Quang hội nhập với thế giới.

#### **3.2.1. Thị trường nội địa:**

Trong năm 2010, thị trường nội địa đặt mục tiêu tăng trưởng ít nhất 30% so với năm 2009, dựa trên một số định hướng sau:

- Tiếp tục củng cố hệ thống phân phối và mô hình phân phối thông qua việc thực hiện Quy chế phân phối mới cải tiến.
- Thường xuyên tổ chức các chương trình khuyến mãi, xúc tiến bán hàng nhằm nâng cao khả năng khai thác tiềm năng tiêu thụ của thị trường.
- Giữ vững thị phần của các nhóm sản phẩm truyền thống làm nền tảng cho hệ thống phân phối trực tiếp. Tăng cường quảng bá và giới thiệu thêm nhiều mặt hàng mới thuộc nhóm sản phẩm tiết kiệm.

#### **3.2.2 Thị trường xuất khẩu:**

Mặc dù được dự báo sẽ gặp nhiều thách thức về cạnh tranh trong năm 2010, tuy nhiên doanh thu xuất khẩu vẫn đặt mục tiêu tăng trưởng ít nhất 50% dựa trên các tiêu chí sau:

- Xuất khẩu công nghệ sản xuất sang Venezuela.
- Phát triển hệ thống phân phối tại các thị trường ở Đông Nam Á.
- Ngoài việc tiếp tục duy trì và mở rộng thị trường tại các khu vực truyền thống, Điện Quang đặt mục tiêu phát triển thêm ít nhất 2 thị trường mới.
- Ưu tiên việc xuất khẩu các sản phẩm tiết kiệm, có hàm lượng công nghệ cao.



- Tiếp tục đẩy mạnh tham gia các hội chợ chiếu sáng quốc tế để không ngừng quảng bá thương hiệu Điện Quang đến các bạn hàng trên thế giới đồng thời tìm kiếm các cơ hội hợp tác đầu tư, mua nguyên vật liệu...

### **3.3. Chỉ tiêu kế hoạch năm 2010:**

Trước những diễn biến khó lường của kinh tế Việt nam và thế giới, Hội đồng Quản trị xây dựng phương án kế hoạch kinh doanh cho năm 2010 như sau:

*DVT: triệu đồng*

<b>STT</b>	<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Thực hiện 2009</b>	<b>Kế hoạch 2010</b>	<b>% So với 2009</b>
1	Doanh thu thuần	465.489	868.000	186,47%
2	Tổng lợi nhuận trước thuế	6.623	60.095	907,3%
3	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	5.255	45.071	858%

## **4. Hội đồng quản trị và Ban điều hành, quản lý**

Thành viên Hội đồng quản trị và Ban điều hành, quản lý của Công ty trong kỳ và cho đến thời điểm lập báo cáo này bao gồm:

### **a. Hội đồng quản trị**

<b>Họ và tên</b>	<b>Chức vụ</b>	<b>Ngày bổ nhiệm</b>	<b>Ngày miễn nhiệm</b>
Bà Hồ Thị Kim Thoa	Chủ tịch	20/01/2005	17/05/2010
Ông Phạm Minh Thắng	Phó chủ tịch	27/05/2008	-
Bà Nguyễn Thị Kim Vinh	Thành viên	20/01/2005	-
Ông Dương Hồ Thắng	Thành viên	20/01/2005	-
Ông Hồ Vĩnh Phương	Thành viên	14/05/2008	-
Ông Hồ Quỳnh Hưng	Thành viên	13/04/2009	17/05/2010
Bà Võ Thị Huyền Lan	Thành viên	13/04/2009	-
Ông Hồ Quỳnh Hưng	Chủ tịch	17/05/2010	-

**b. Ban kiểm soát**

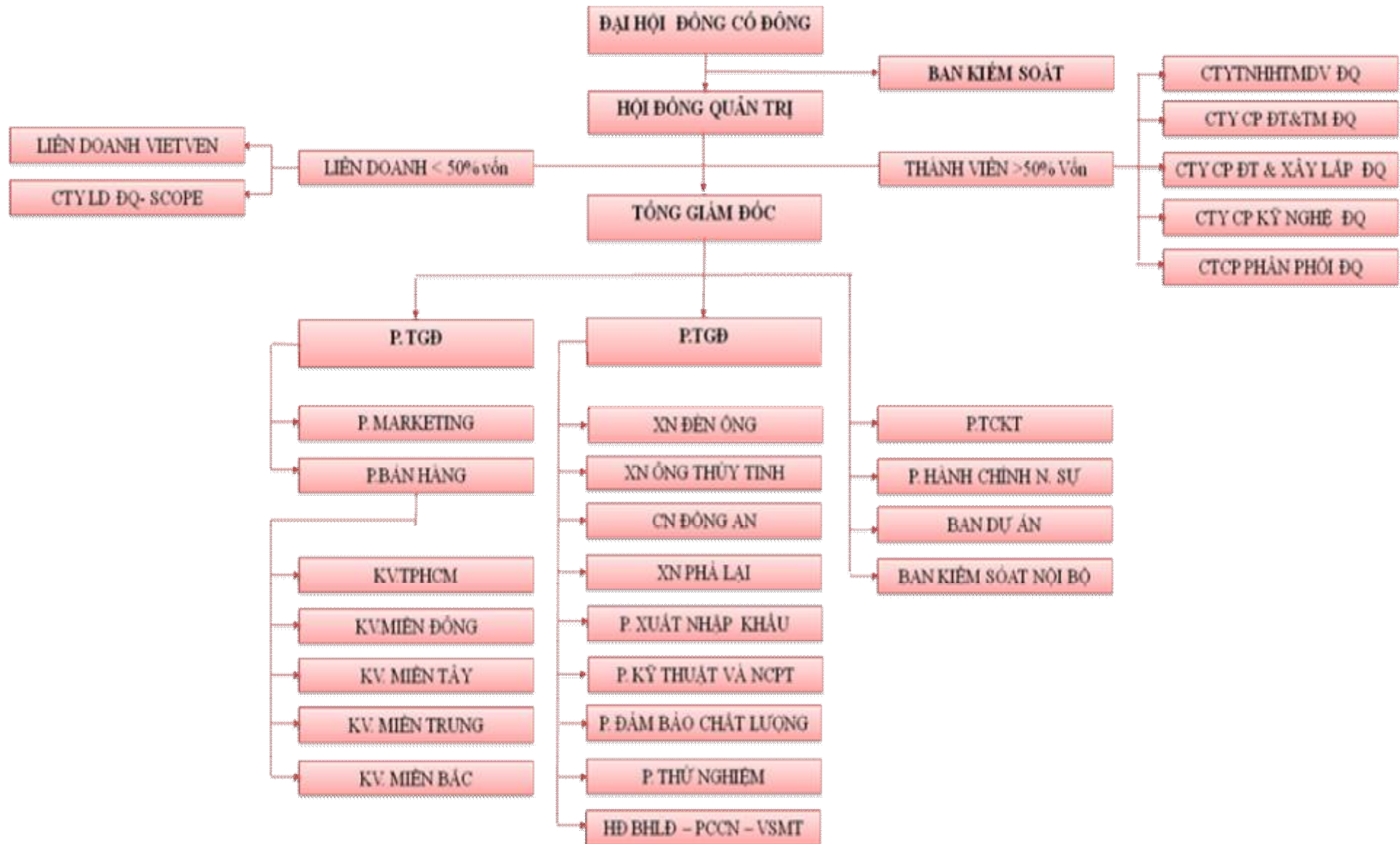
Họ và tên	Chức vụ	Ngày bổ nhiệm	Ngày miễn nhiệm
Ông Nguyễn Hồng Chương	Trưởng ban	28/05/2008	28/05/2010
Ông Nguyễn Đức Phương	Trưởng ban	20/01/2005	10/6/2009
Ông Nguyễn Bắc Sơn	Thành viên	20/01/2005	-
Bà Nguyễn Hoàng Anh	Trưởng ban	28/04/2010	-
Ông Ngô Đức Thọ	Thành viên	28/04/2010	-

**c. Ban Tổng Giám đốc**

Họ và tên	Chức vụ	Ngày bổ nhiệm	Ngày miễn nhiệm
Bà Hồ Thị Kim Thoa	Tổng Giám đốc	23/02/2005	17/05/2010
Ông Nguyễn Đức Phương	Phó Tổng Giám đốc	05/02/2007	10/06/2009
Ông Phạm Minh Thắng	Phó Tổng Giám đốc	05/02/2007	-
Ông Hồ Quỳnh Hưng	Phó Tổng Giám đốc	01/12/2008	17/05/2010
Ông Hồ Quỳnh Hưng	Tổng Giám đốc	17/05/2010	-
Bà Nguyễn Thị Kim Vinh	Phó Tổng Giám đốc	17/05/2010	-

**CƠ CẤU TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ:**

**1. Cơ cấu tổ chức**



**2. Lực lượng lao động:**

<b>Trình độ học vấn</b>	<b>Văn phòng</b>	<b>Gián tiếp</b>	<b>Công nhân</b>	<b>Tổng cộng</b>
Cao học	3	0	0	3
Đại học	91	91	0	91
Cao đẳng	24	24	0	24
Trung cấp	47	47	7	54
Sơ cấp	01	01	2	3
CNKT và lao động phổ thông	0	0	589	589
<b>Tổng cộng</b>	<b>166</b>	<b>166</b>	<b>598</b>	<b>765</b>

**3. Chính sách đối với người lao động:**

Công ty Cổ phần Bóng đèn Điện Quang có chế độ tiền lương gắn liền với năng suất, chất lượng và hiệu quả, khuyến khích người lao động có trình độ chuyên môn kỹ thuật cao và nâng cao hiệu suất công tác.

Ngoài ra, chương trình ESOP cho người lao động theo hình thức thưởng cổ phần ưu đãi cổ tức được quyền chuyển đổi thành cổ phiếu phổ thông. Tất cả những cán bộ chủ chốt, người lao động có những đóng góp tích cực cho Công ty đều được tham gia chương trình này.

Hàng năm kết hợp với Công đoàn khám sức khỏe định kỳ cho CBCNV.

Trang bị phương tiện bảo vệ cá nhân và bồi dưỡng độc hại cho người lao động theo đúng tiêu chuẩn chức danh công việc.

Tổ chức tặng quà cho CBCNV trong ngày quốc tế phụ nữ 8/3, và tặng quà cho CBCNV diện chính sách nhân ngày thương binh liệt sĩ, ngày thành lập quân đội 22/12 v.v..

Hàng năm Công ty tổ chức CBCNV đi nghỉ dưỡng, nghỉ mát kinh phí trích từ quỹ phúc lợi.

Tổ chức các hoạt động văn hóa văn nghệ, thể thao trong toàn Công ty tạo sự gắn bó các thành viên trong gia đình Điện Quang.

## QUAN HỆ VỚI NHÀ ĐẦU TƯ, CỔ ĐÔNG VÀ CÁC HOẠT ĐỘNG XÃ HỘI

### 1. Quan hệ với Nhà đầu tư

Để tạo kênh thông tin hiệu quả đến cho các cổ đông và nhà đầu tư, Công ty luôn cập nhật mọi tình hình hoạt động kinh doanh của mình thông qua website của Công ty là: [www.dienquang.com](http://www.dienquang.com) Ngoài ra, những thông tin công bố của Công ty cũng sẽ được Sở Giao dịch Chứng khoán Tp. HCM và các báo, đài đăng tải.

### 2. Cổ đông và cơ cấu cổ đông

Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% Vốn điều lệ của Công ty tại thời điểm ngày 12/04/2010:

Tên cổ đông	Quốc tịch	Số cổ phần nắm giữ	% trên vốn điều lệ niêm yết
Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn nhà nước	Việt nam	3.429.480	18,25%

Cơ cấu cổ đông của Công ty tại thời điểm ngày 12/04/2010:

	Số cổ phần nắm giữ	% SL cổ phiếu niêm yết
Cổ đông nhà nước	3.429.480	18,25%
Cổ đông trong Công ty	5.520.210	29,37%
Cổ đông ngoài Công ty	9,847,110	52,38%
- Cá nhân	8.122.160	43,2%
- Tổ chức	1.724.950	9,18%
<b>Tổng vốn chủ sở hữu niêm yết</b>	<b>18.796.800</b>	<b>100,00%</b>



## **BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT (đính kèm)**

- 1. Ý kiến của kiểm toán độc lập**
- 2. Bản cân đối kế toán**
- 3. Báo cáo kết quả kinh doanh**
- 4. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ**
- 5. Thuyết minh báo cáo tài chính**

**TM HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH**