



**TỔNG CÔNG TY THIẾT BỊ ĐIỆN VIỆT NAM**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN DÂY CÁP ĐIỆN VIỆT NAM**

**CADIVI**

70-72 Nam Kỳ Khởi Nghĩa – Q.1 – Tp HCM  
Tel: (08) 8299443-8292972; Fax: (08) 8299437

Website: [www.cadivi.com.vn](http://www.cadivi.com.vn);

Email: [cadivi@cadivi.com.vn](mailto:cadivi@cadivi.com.vn)

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**

**Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**



Tp Hồ Chí Minh ngày 09 tháng 4 năm 2008

## **BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2007**

### **CÔNG TY CỔ PHẦN DÂY CÁP ĐIỆN VIỆT NAM - CADIVI**

#### **I. LỊCH SỬ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY**

##### **1. Quá trình hình thành và phát triển**

- ☆ Tháng 10/1975, theo quyết định số 220/TC-QĐ của Tổng cục Cơ khí Luyện kim và Điện tử, Công ty Dây đồng - tiền thân của Công ty Dây cáp điện VN được thành lập trên cơ sở tiếp quản các cơ sở sản xuất dây cáp điện và các sản phẩm khác có nguyên liệu từ đồng và nhôm do chế độ cũ để lại.
- ☆ Ngày 03/12/1976, Hội đồng chính phủ ra quyết định số 237/CP đổi tên Công ty Dây đồng thành Công ty Luyện kim màu, chịu sự chỉ đạo trực tiếp của Bộ Cơ khí Luyện kim.
- ☆ Ngày 12/11/1979, Hội đồng chính phủ ra quyết định số 406/CP đổi tên Công ty Luyện kim màu thành XNLH Cán kéo dây đồng và nhôm.
- ☆ Ngày 06/11/1989, theo đề nghị của lãnh đạo XNLH, Bộ Cơ khí Luyện kim ra quyết định số 207/CL-TC đổi tên XNLH Cán kéo dây đồng và nhôm thành XNLH Dây và cáp điện – CADIVI. Tên giao dịch thương mại của XNLH là CADIVI.
- ☆ Ngày 10/7/1990, Bộ Công nghiệp nặng (sáp nhập từ Bộ Cơ khí Luyện kim, Tổng cục Hóa chất, Tổng cục Điện tử) ra quyết định số 237/CNNG-TCNS về việc thành lập Tổng Công ty Thiết bị kỹ thuật điện là cơ quan quản lý trực tiếp của XNLH Dây và cáp điện.
- ☆ Ngày 23/3/1995, Bộ trưởng Bộ Công nghiệp nặng ra quyết định số 238/CL-TCCBĐT, đổi tên XNLH Dây và cáp điện thành Công ty Dây và cáp điện Việt Nam – CADIVI.
- ☆ Ngày 21/12/2004, Bộ trưởng Bộ Công nghiệp ra quyết định số 173/2004/QĐ-BCN chuyển Công ty Dây và Cáp điện Việt Nam thành Công ty TNHH nhà nước một thành viên Dây và Cáp điện Việt Nam.
- ☆ Ngày 09/09/2005, Bộ Trưởng Bộ Công nghiệp ra quyết định số 2852/QĐ-BCN đổi tên gọi Công ty TNHH nhà nước một thành viên Dây và Cáp điện Việt Nam thành công ty TNHH một thành viên Dây và Cáp điện Việt Nam thuộc Tổng Công ty Thiết bị Kỹ thuật Điện.
- ☆ Ngày 01/06/2006, Bộ trưởng Bộ Công nghiệp ra quyết định số 1433/QĐ-BCN về việc cổ phần hóa Công ty TNHH một thành viên Dây và Cáp điện Việt Nam.
- ☆ Ngày 01/9/2007, Công ty cổ phần Dây cáp điện Việt Nam – CADIVI chính thức đi vào hoạt động, với Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103007511 do Sở Kế hoạch Đầu tư thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 08/8/2007. Trong đó:

• Tên tiếng Việt: **CÔNG TY CỔ PHẦN DÂY CÁP ĐIỆN VIỆT NAM**

- *Tên tiếng Anh:* **VIETNAM ELECTRIC CABLE CORPORATION**
- *Tên viết tắt:* **CADIVI**
- *Vốn điều lệ:* **160.000.000.000 VNĐ** (Một trăm sáu mươi tỷ đồng)
- *Tổng số cổ phần:* **16.000.000** (mười sáu triệu cổ phần phổ thông)
- *Mệnh giá cổ phần:* **10.000** Đồng/cổ phần
- *Cơ cấu vốn điều lệ:*
  - Nhà nước: **70,75%**
  - Người lao động trong doanh nghiệp: **8.2%**
  - Nhà đầu tư chiến lược: **0,48%**
  - Bán đấu giá ra ngoài: **20,57%**
- *Ngành nghề kinh doanh:*
  - \* Sản xuất, mua bán xuất - nhập khẩu dây cáp điện, khí cụ điện, vật liệu kỹ thuật điện, sản phẩm từ kim loại màu, thiết bị phụ tùng máy móc và vật tư các loại;
  - \* Kinh doanh nhà ở;
  - \* Đầu tư, xây dựng văn phòng cho thuê.

## 2. Định hướng phát triển

- Mục tiêu của Công ty: Tối đa hóa lợi nhuận của cổ đông, lợi ích của CBCNV Công ty; đồng thời thỏa mãn ngày càng cao nhu cầu của khách hàng và xã hội, cả về phương diện vật chất và phi vật chất.
- Định hướng sản xuất kinh doanh của Công ty:
  - Cân đối hài hòa giữa lợi nhuận và thị phần, duy trì tăng trưởng vững chắc cả về lợi nhuận và thị phần hàng năm.
  - Lấy sản xuất, kinh doanh dây cáp điện, khí cụ điện làm trọng tâm. Đồng thời khai thác tốt các cơ hội kinh doanh đem lại lợi nhuận cao để hỗ trợ. Trước mắt cần tận dụng, khai thác tốt cơ hội về đất đai mà Công ty đang có.
  - “**Giữ vững sân nhà để vươn ra sân người**”, tức là chiếm lĩnh thị trường trong nước để tạo đà vươn ra thị trường quốc tế.
- Tầm nhìn: Về quy mô, tổ chức, cần định hướng phát triển Công ty đến giai đoạn 2020-2025 trở thành tập đoàn dây cáp điện tầm cỡ châu Á. Phải từng bước vững chắc đa dạng hóa sản phẩm, đa dạng hóa ngành nghề, đồng thời phải có chính sách nhân sự tốt để tuyển chọn và đào tạo được đội ngũ cán bộ quản lý và công nhân kỹ thuật trình độ cao, đáp ứng được yêu cầu nhiệm vụ trong từng giai đoạn, từng ngành nghề.

## II. BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

### 1. Kết quả hoạt động trong năm 2007

- + Ngay sau khi được ĐHĐCĐ tín nhiệm bầu, HĐQT đã họp phiên đầu tiên để bầu chức danh Chủ tịch HĐQT và phân công nhiệm vụ cho các thành viên HĐQT, bổ nhiệm các chức danh quản lý điều hành chủ chốt của Công ty để tiếp tục quản lý, điều hành hoạt động Sản xuất – Kinh doanh của Công ty.

- + Bước đầu ổn định tổ chức và bộ máy quản lý điều hành trong toàn Công ty. Kết quả hoạt động SX-KD của năm 2007 vượt các chỉ tiêu phương án do Đại hội đồng cổ đông đề ra, đặc biệt là về chỉ tiêu lợi nhuận.
- + Xây dựng và ban hành các quy chế thành hệ thống các văn bản pháp lý áp dụng trong nội bộ Công ty.
- + Quản lý, giám sát Ban Tổng giám đốc và các cán bộ quản lý trong Công ty về việc tổ chức triển khai thực hiện nghiêm túc và có hiệu quả Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông, các Nghị quyết, quyết định của HĐQT, tạo sự ổn định và phát triển Công ty.
- + Kết quả sản xuất kinh doanh:

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	KH năm 2007	TH năm 2007 (*)	So với KH (%)
1	Giá trị TSL	Triệu Đồng	1.587.000	1.955.000	123,89
2	Doanh thu	Triệu Đồng	1.341.000	1.572.608	117,27
3	Lợi nhuận trước thuế	Triệu Đồng	19.000	26.782	141,05

(\*) Kết quả thực hiện của cả 12 tháng năm 2007

## 2. Mục tiêu trong năm 2008

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	TH năm 2007 (*)	Kế hoạch năm 2008	So sánh với năm 2007 (%)
1	Giá trị TSL	Triệu Đồng	1.955.000	2.150.147	110,00
2	Doanh thu	Triệu Đồng	1.572.608	1.730.000	110,00
3	Lợi nhuận trước thuế	Triệu Đồng	26.782	32.000	119,40

(\*) Kết quả thực hiện của cả 12 tháng năm 2007

## III. BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

### A. Báo cáo tình hình tài chính (niên độ đầu tiên (4 tháng cuối năm 2007) của Công ty cổ phần)

Đơn vị tính: VND

Stt	Chỉ tiêu	Kỳ báo cáo	Lũy kế 2007
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	611.386.394.429	611.386.394.429
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	821.551.154	821.551.154
3	DT thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	610.564.843.275	610.564.843.275
4	Giá vốn hàng bán	528.097.959.607	528.097.959.607
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng	82.466.883.668	82.466.883.668
6	Doanh thu hoạt động tài chính	1.726.139.164	1.726.139.164
7	Chi phí tài chính	15.830.390.449	15.830.390.449
8	Chi phí bán hàng	25.842.973.566	25.842.973.566
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	28.859.774.942	28.859.774.942
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	13.659.883.875	13.659.883.875
11	Thu nhập khác	6.031.192	6.031.192
12	Chi phí khác	14.343.398	14.343.398
13	Lợi nhuận khác	(8.312.206)	(8.312.206)
14	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	13.651.571.669	13.651.571.669
15	Thuế thu nhập doanh nghiệp	3.825.800.068	3.825.800.068
16	Lợi nhuận sau thuế	9.825.771.601	9.825.771.601
17	Lãi cơ bản trên cổ phiếu	614	614

## B. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

### 1. Kết quả sản xuất kinh doanh:

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	KH năm 2007	TH năm 2007 (*)	So với KH (%)
1	Giá trị TSL	Triệu Đồng	1.587.000	1.955.000	123,89
2	Doanh thu	Triệu Đồng	1.341.000	1.572.608	117,27
	Trong đó XK	USD	5.645.000	5.004.576	88,66
3	Lợi nhuận trước thuế	Triệu Đồng	19.000	26.782	141,05
4	Thu nhập bình quân	Triệu Đồng	5	5	100,00
5	Cổ tức	%	6.5	(**)	

(\*) Kết quả thực hiện của cả 12 tháng năm 2007

(\*\*) Xem phương án phân chia lợi nhuận.

### 2. Đánh giá kết quả thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2007:

Kết quả thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2007 là một thành công của Công ty, toàn Công ty đã nỗ lực vượt bậc trong tất cả các mặt để đạt và vượt chỉ tiêu đề ra. Với kết quả này, chúng tôi có những đánh giá như sau:

- ☞ Công ty liên tục duy trì tính ổn định, từng bước hoàn thiện công tác tổ chức quản lý sản xuất, đảm bảo tận dụng, phát huy năng lực máy móc thiết bị hiện có, đầu tư mới những hạng mục cần thiết, nâng cao năng lực sản xuất, đảm bảo chất lượng sản phẩm của Công ty luôn đạt tiêu chuẩn của Việt Nam và các tiêu chuẩn quốc tế.
- ☞ Bố trí sản xuất, điều độ có sự phối hợp nhịp nhàng giữa các bộ phận từ Công ty cho đến các XN trong tổ chức thực hiện, triển khai sản xuất, sử dụng lao động và thiết bị hợp lý, đảm bảo quy trình công nghệ đã giúp giảm chi phí sản xuất, nâng cao khả năng cạnh tranh.
- ☞ Chủ động trong việc thực hiện kế hoạch sản xuất, kinh doanh năm 2007 bằng những chiến lược hợp lý trong từng thời điểm, giai đoạn cụ thể.
- ☞ Thực hiện nhất quán mục tiêu chiến lược: **“Giữ vững, xâm lấn, mở rộng thị trường”**, Công ty đã có nhiều biện pháp như sắp xếp lại các đại lý, hoàn thiện hệ thống phân phối, bổ sung nhân sự... tham gia các hội chợ, xây dựng các chương trình giới thiệu, quảng cáo, khuyến mại... đẩy mạnh công tác phát triển thị trường nhất là thị trường Miền Trung, Miền Bắc. Kết quả của mục tiêu phát triển thị trường: doanh thu khu vực Miền Nam tăng 40,25%, khu vực Miền Trung tăng 51,65%, Miền Bắc tăng 125% so với năm 2006.
- ☞ Kết hợp đồng thời việc tăng lợi nhuận và phát triển thị trường, quảng bá thương hiệu nhằm mục tiêu phát triển Công ty theo hướng bền vững, lâu dài.
- ☞ Lợi nhuận 8 tháng đầu năm chỉ đạt mức xấp xỉ với 4 tháng cuối năm, tuy nhiên, không thể lấy kết quả lợi nhuận của riêng 4 tháng cuối năm để làm thước đo trung bình cho cả năm, vì những yếu tố sau đây:
  - Năm 2007 cũng như những năm khác, nhu cầu dây cáp điện tăng cao vào dịp cuối năm, khi các công trình xây dựng, công trình điện vào mùa cao điểm;
  - Đầu năm 2007, giá nguyên vật liệu tăng nhưng khả năng tăng giá bán chưa kịp với tốc độ tăng giá đầu vào của sản phẩm nên hiệu quả kinh tế chưa cao;

- Đến giai đoạn cuối năm, giá nguyên vật liệu lại giảm nhiều nhưng Công ty cũng không áp dụng chính sách giảm giá ngay vì có hệ thống đại lý lớn khắp cả nước mà thay vào đó là tổ chức các đợt khuyến mại để giữ thị trường.
- ☞ Công tác quản lý tài chính - tế toán luôn đảm bảo đúng luật pháp và chuẩn mực kế toán, tính toán nhu cầu vốn hợp lý, không để nợ quá hạn, sử dụng vốn vay đúng mục đích, được các ngân hàng thương mại ủng hộ và luôn được vay đủ kịp thời, từng bước cải thiện công tác quản lý và thu hồi công nợ. Việc áp dụng chương trình quản lý ERP trong toàn Công ty đã dần ổn định, góp phần đẩy nhanh tiến độ và đảm bảo tính chính xác các báo cáo thống kê. Công tác quyết toán được thực hiện nhanh hơn, giảm 1 nửa thời gian so với những năm trước.
- ☞ Đối với người lao động: Công ty luôn đảm bảo đời sống vật chất cũng như tinh thần của CBCNV, thực hiện đầy đủ các chính sách đối với người lao động, phát động các phong trào thi đua, tổ chức các khóa huấn luyện, đào tạo chuyên môn nghiệp vụ... để người lao động đủ năng lực, tin tưởng và yên tâm làm việc, tăng tính sáng tạo trong SX-KD và vì sự phát triển chung của Công ty.
- ☞ Bên cạnh đó, Công ty cũng Tích cực tham gia công tác xã hội: nuôi bà mẹ VN anh hùng, thương binh nặng, xây nhà tình nghĩa, tình thương, ủng hộ các quỹ khuyến học, trợ giúp học sinh nghèo hiếu học...

### 3. Những tồn tại cần khắc phục:

Bên cạnh những thành công, năm 2007 cũng còn những điểm mà Công ty cần lưu ý, khắc phục để làm tốt hơn trong năm 2008 và những năm sau.

- Chi phí sản xuất trực tiếp có giảm so với năm 2006, nhưng chi phí tài chính, chi phí bán hàng và giá cả vật tư biến động làm chi phí sản xuất chung tăng, sức cạnh tranh trong đấu thầu, chào giá còn hạn chế.
- Chi phí tài chính tăng do quy mô vay ngân hàng và lãi vay tiền ký quỹ tăng.
- Thị trường nền chưa được phát huy ở khu vực tư vấn thiết kế, các dự án, công trình xây dựng lớn.
- Việc xây dựng văn hóa Công ty còn chậm, chưa xây dựng xong tiêu chuẩn, chuẩn mực, quy tắc ứng xử trong nội bộ và với bên ngoài.

Kiểm điểm, đánh giá kết quả thực hiện nhiệm vụ SX-KD năm 2007 cho thấy đây là một năm có nhiều khó khăn, phức tạp tuy nhiên Công ty vẫn đạt kế hoạch đề ra và vượt so với năm 2006, đặc biệt là chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế tăng 42,11% so với Nghị quyết do ĐHĐCĐ đề ra.

## C. Kế hoạch Sản xuất – Kinh doanh năm 2008

### 1. Đặc điểm tình hình và nhu cầu thị trường

#### a. *Khó khăn:*

- + Việc Việt Nam gia nhập tổ chức thương mại thế giới WTO tạo nên sự cạnh tranh gay gắt với các sản phẩm nhập ngoại cùng loại, các doanh nghiệp nước ngoài đang tập trung đầu tư ồ ạt vào Việt Nam trong lĩnh vực dây và cáp điện.
- + Sau khi chuyển đổi mô hình từ công ty TNHH một thành viên sang mô hình công ty cổ phần, Công ty cần một thời gian nhất định để các hoạt động đi vào ổn định.
- + Giá cả vật tư chủ yếu cho sản xuất dây và cáp điện tiếp tục biến động khó lường ảnh hưởng lớn đến hoạt động SX-KD của Công ty.

- + Chi phí tài chính tăng cao do lãi suất ngân hàng tăng, chi phí vận tải cũng tăng cao do xăng dầu tăng giá, đồng Việt Nam tăng giá so với đồng đô la Mỹ... dẫn đến tăng chi phí sản xuất, giảm khả năng cạnh tranh và hiệu quả sản xuất kinh doanh.
- + Thị trường tài chính chưa ổn định, tỷ lệ lạm phát gia tăng, các biện pháp thắt chặt của chính phủ ảnh hưởng đến công tác đầu tư, cho vay... làm giảm thị trường đầu ra của sản phẩm dây cáp điện
- + Nền kinh tế Mỹ - thị trường xuất khẩu chủ yếu của Công ty có dấu hiệu suy thoái, đồng đô la Mỹ mất giá... ảnh hưởng đến kế hoạch xuất khẩu của Công ty.

**b. Thuận lợi:**

- + Công ty đã hoạt động theo mô hình công ty cổ phần được hơn 4 tháng, mô hình quản lý mới bắt đầu hoạt động ổn định, đi vào hiệu quả, tạo cho CBCNV toàn Công ty một tinh thần mới, sức bật mới.
- + Các công trình của ngành điện có kế hoạch được đầu tư nhiều hơn năm qua về mặt phát triển lưới điện tạo cơ hội cho CADIVI tham gia cung cấp sản phẩm.

**2. Dự kiến kế hoạch SX-KD năm 2008**

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện năm 2007	Kế hoạch năm 2008	So sánh với năm 2007 (%)
1	Giá trị TSL	Triệu Đồng	1.955.000	2.150.147	110,00
2	Doanh thu Trong đó XK	Triệu Đồng	1.572.608	1.730.000	110,00
		USD	5.004.576	7.000.000	139,87
4	Thu nhập bình quân	Triệu Đồng	5.000.000	5.165.000	103,30
5	Lợi nhuận trước thuế	Triệu Đồng	26.800	32.000	119,40
6	Cổ tức	%	(*)	11	

(\*) Xem phương án phân chia lợi nhuận.

**3. Một số giải pháp chủ yếu**

Mục tiêu đạt 32 tỷ lợi nhuận trước thuế thực sự là một thách thức to lớn cho lãnh đạo và CBCNV toàn Công ty. Công ty cần tập trung mọi nguồn lực, phát huy tinh thần làm việc chuyên nghiệp, chủ động, sáng tạo... để đạt được mục tiêu đề ra. Các giải pháp được Ban Tổng giám đốc đưa ra để hiện thực hóa mục tiêu trong năm 2008 bao gồm:

**3.1 Công tác thị trường**

- Quán triệt mục tiêu “**Giữ vững, xâm lấn, mở rộng thị trường**”.
- Tổ chức lại, hoàn thiện hệ thống phân phối. Tổ chức đội ngũ tiếp thị giám sát hoạt động của nhà phân phối và đại lý cấp 1 để ổn định tình hình, đảm bảo bán đúng giá; phòng, chống tình trạng bán phá giá. Tổ chức huấn luyện các nhà phân phối và đại lý cấp 1 để họ cùng đội ngũ tiếp thị của Công ty giới thiệu sản phẩm cho khách hàng, chủ đầu tư các công trình.
- Tăng cường công tác quảng bá thương hiệu, tiếp thị sản phẩm thông qua các chương trình “Sản phẩm công nghiệp chủ lực” của TP HCM; “Hàng Việt Nam chất lượng cao”; hợp tác với Cục xúc tiến thương mại Bộ công thương, VCCI để đẩy mạnh các hoạt động xúc tiến thương mại trong và ngoài nước...
- Phát triển các thị trường xuất khẩu hiện tại, tìm cơ hội xâm nhập các thị trường tiềm năng khác như Úc, Nhật Bản...

**3.2 Tổ chức quản lý sản xuất**

- Tiếp tục triển khai thực hiện mô hình quản lý công ty cổ phần, xây dựng, ban hành hệ thống các văn bản, quy định, quy trình phù hợp.

- Kiểm soát chặt chẽ chi phí bảo dưỡng thiết bị, nhà xưởng, phương tiện vận tải; Quản lý chặt hàng tồn kho, định mức vật tư, tiêu hao sản phẩm...
- Theo dõi chặt chẽ tình hình và diễn biến giá nguyên vật liệu chủ yếu để có những quyết sách kịp thời mang lại hiệu quả SX-KD cho Công ty.
- Triển khai đồng bộ giữa nhu cầu khách hàng - nguồn cung ứng vật tư - bố trí máy móc thiết bị nhằm đảm bảo đúng hạn giao hàng, giảm chi phí, tăng hiệu quả sản xuất.

### 3.3 Công tác quản lý tài chính - kế toán

- Xây dựng kế hoạch tài chính sát với thực tế sản xuất, chọn các ngân hàng cho vay với lãi suất thấp nhất;
- Sản xuất, giao hàng và hoàn tất thủ tục thanh toán nhanh để thu hồi vốn cho sản xuất;
- Xây dựng kế hoạch tồn kho thành phẩm, bán thành phẩm, vật tư hợp lý, theo các quy định đã ban hành.
- Tổ chức thu hồi nợ sau bán hàng theo quy định quản lý công nợ của Công ty.

### 3.4 Công tác xây dựng đội ngũ

Xây dựng đội ngũ xuất phát từ tầm nhìn chiến lược và mục tiêu của Công ty. Đổi mới tư duy về nguồn nhân lực từ quản lý nhân sự sang quản trị nhân sự và quản lý tài năng. Do vậy Công ty cần phải:

- Xây dựng đội ngũ cán bộ công nhân viên tinh nhuệ, nhiệt tình, đoàn kết. Tổ chức các khóa huấn luyện, đào tạo chuyên môn nghiệp vụ, nâng bậc...
- Từng bước bổ sung chính sách thu hút và sử dụng nhân tài, đảm bảo yêu cầu phục vụ sản xuất kinh doanh, phát triển Công ty.
- Thông suốt mục tiêu của Công ty từ các cấp quản lý cao nhất đến từng CBCNV.
- Xây dựng văn hóa doanh nghiệp một cách rõ nét, mang đặc trưng riêng của CADIVI để tạo môi trường, động lực làm việc cho CBCNV.

### 3.5 Công tác đầu tư

- Phát triển Công ty dựa trên năng lực cốt lõi là SX-KD dây cáp điện, khí cụ điện. Đầu tư nghiên cứu bổ sung thêm một số chủng loại khí cụ điện để cấp đồng bộ với sản phẩm dây cáp điện cho khách hàng. Ngoài các loại ống luôn, trong năm 2008 sẽ bổ sung các sản phẩm phụ kiện ống luôn, máng đèn,...
- Đề nghị định hướng phát triển sản xuất dây cáp điện tại miền Trung để giảm chi phí vận chuyển sản phẩm cung cấp cho thị trường miền Trung, miền Bắc.
- Lập phương án nhằm kết hợp việc di dời các Xí nghiệp tại thành phố Hồ Chí Minh và khai thác cơ hội về đất đai tại thành phố Hồ Chí Minh mà Công ty đang sử dụng.

## IV. BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Các báo cáo tài chính đã được kiểm toán theo qui định của pháp luật về kế toán – xem Báo cáo đính kèm.

## V. BẢN GIẢI TRÌNH BÁO CÁO TÀI CHÍNH VÀ BÁO CÁO KIỂM TOÁN

### 1. Kiểm toán độc lập

- Đơn vị kiểm toán độc lập: Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn (A&C)

- Ý kiến kiểm toán độc lập: Báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Dây và Cáp điện Việt Nam tại thời điểm ngày 31 tháng 12 năm 2007, kết quả hoạt động kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, đồng thời phù hợp với các Chuẩn mực, Chế độ Kế toán Doanh nghiệp Việt Nam hiện hành và các quy định pháp lý có liên quan.

## 2. Kiểm toán nội bộ

Không tiến hành kiểm toán nội bộ

## VI. CÁC CÔNG TY CÓ LIÊN QUAN

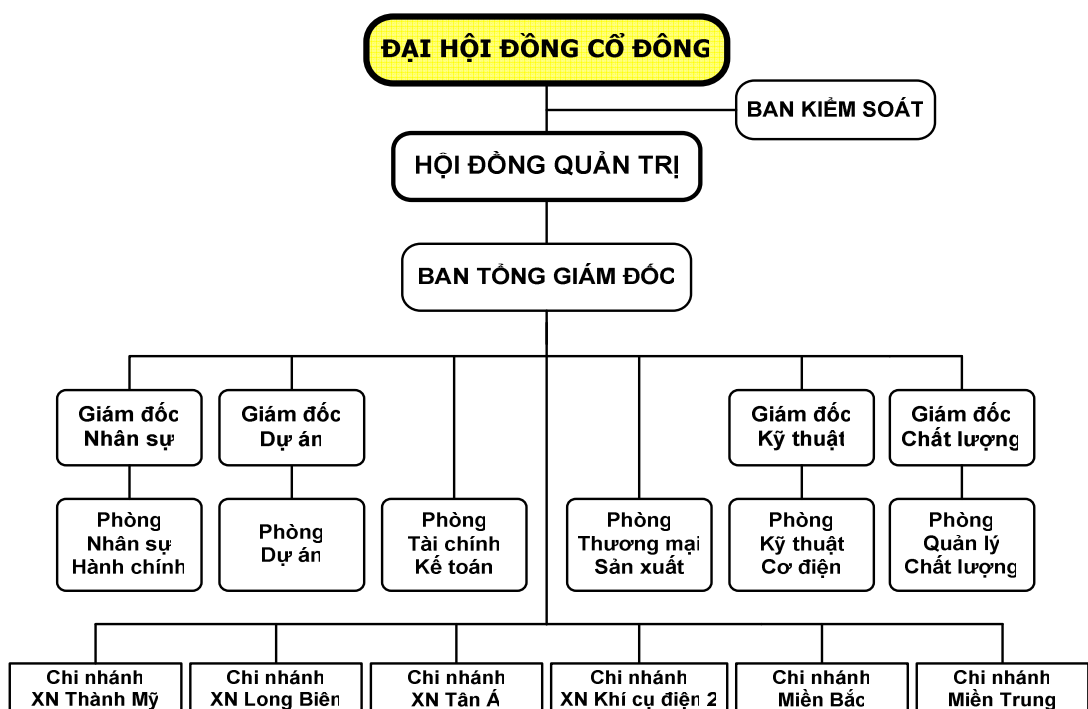
- Công ty nắm giữ trên 50% vốn cổ phần của Công ty: Tổng Công ty Thiết bị điện Việt Nam (10 Trần Nguyên Hãn, Hà Nội) nắm giữ 70,75% vốn điều lệ Công ty.
- Tình hình đầu tư vào các công ty có liên quan:

Đơn vị tính: Triệu đồng

Stt	Công ty	Vốn góp	Tỷ lệ (%)	Doanh thu 2007	Lợi nhuận sau thuế 2007	Lãi trên vốn CSH (%)
1	Công ty CP Cơ điện miền Trung	4.626	50		(312.274)	(3,37)
2	Trường CĐ Công nghệ Hà Nội	500	1	Góp vốn năm 2007	-	-
3	Vicosimex	200	1,78	23.269	1.852	16,56
4	Công ty CP Điện cơ	124	0,38	43.775	1.179	4,50
5	Công ty CP Công nghệ cao	1.057	10	32.705	2.525	25,24
6	Công ty CP Việt Thái	4.996	10	146.012	6.512	13,02

## VII. TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ

### ❖ Cơ cấu tổ chức của công ty





Mô hình tổ chức của Công ty tuân thủ các quy định của Luật doanh nghiệp về quản trị công ty, được nêu rõ trong Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty.

Chi tiết về quyền hạn, trách nhiệm của Đại hội đồng cổ đông, Ban kiểm soát, Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc được nêu trong Điều lệ Công ty.

Công ty có 4 Giám đốc chức năng, 6 Phòng chức năng và 6 Chi nhánh trực thuộc, thể hiện ở sơ đồ tổ chức trên đây.

❖ **Tóm tắt lý lịch của các cá nhân trong Ban điều hành**

**1. Ông HOÀNG NGHĨA ĐÀN** - Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc

- Năm sinh: 1952

- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Vật lý

- Quá trình công tác:

<i>Từ năm</i>	<i>Đến năm</i>	<i>Chức danh</i>
1970	1981	Bộ đội, chuyên ngành học Đại học Tổng hợp TP. HCM
1981	1983	Cử nhân Vật lý – Xí nghiệp Thành Mỹ trực thuộc CADIVI
1988	1995	Phó Giám đốc Xí nghiệp Thành Mỹ
1995	2000	Giám đốc Xí nghiệp Thành Mỹ
2000	2001	Phó Giám đốc Công ty Dây và Cáp điện Việt Nam
2001	2005	Giám đốc Công ty Dây và Cáp điện Việt Nam
2005	2007	Chủ tịch HĐQT, Giám đốc Công ty TNHH một thành viên Dây và cáp điện Việt Nam
2007	đến nay	Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dây cáp điện Việt Nam

**2. Ông NGUYỄN LỘC** – Phó Tổng giám đốc

- Năm sinh: 1960

- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Hóa, Cử nhân KT QTKD, Cử nhân tiếng Anh

- Quá trình công tác:

<i>Từ năm</i>	<i>Đến năm</i>	<i>Chức danh</i>
1980	1983	Bộ đội
1983	1986	Chuyên ngành về XN Thành Mỹ thuộc CADIVI
1986	1995	Phó trưởng ngành, trưởng ngành – Xí nghiệp Thành Mỹ
1995	1998	Trưởng phòng Kỹ thuật – Cơ điện xí nghiệp Thành Mỹ
1998	1999	Phó trưởng phòng Kỹ thuật Công ty Dây và Cáp điện VN
1999	1999	Trưởng phòng Kỹ thuật Công ty Dây và Cáp điện VN
1999	2001	Phó Giám đốc Xí nghiệp Việt Thái
2001	2002	Phó trưởng phòng TMSX Công ty Dây và Cáp điện VN
2002	2006	Trưởng phòng TMSX - Công ty Dây và Cáp điện VN
2005	2007	Ủy viên HĐQT, Trưởng phòng TMSX Công ty TNHH một thành viên Dây và cáp điện Việt Nam
2007	đến nay	Ủy viên HĐQT, Phó Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Dây cáp điện Việt Nam

**3. Ông VÕ HỮU LUYỆN** - Kế toán trưởng Công ty

- Năm sinh: 1956

- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế

- Quá trình công tác:

Từ năm	Đến năm	Chức danh
1977	1982	Giáo viên trường Sơ cấp KT Không quân.
1982	1986	Bộ đội chuyển ngành học trường Đại học Kinh tế TP. HCM
1987	1996	Chuyên viên phòng KHVT và phòng KTTC, XN Thành Mỹ
1996	2001	Trưởng phòng KTTC Xí nghiệp Thành Mỹ
2001	2002	Phó trưởng phòng TCKT Công ty Dây và Cáp điện VN
2002	2005	Kế toán trưởng Công ty Dây và Cáp điện VN
2005	2007	Ủy viên HĐQT, Kế toán trưởng, Trưởng Phòng TCKT Công ty TNHH một thành viên Dây và Cáp điện Việt Nam
2007	đến nay	Kế toán trưởng, Trưởng Phòng TCKT Công ty Cổ phần Dây cáp điện Việt Nam

Tiền lương, thưởng của Ban Tổng giám đốc và các quyền lợi khác của Ban Tổng giám đốc thực hiện theo Quy chế trả lương, thưởng do HĐQT thông qua ngày 21/12/2007 và phù hợp với các quy định của Pháp luật.

❖ **Số lượng cán bộ, công nhân viên**

Lao động thực tế sử dụng bình quân:	1.039 người
Lao động có mặt trong danh sách đến ngày 31/12/2007:	660 người
Số lao động trong danh sách tăng:	55 người
Số lao động trong danh sách giảm:	11 người

❖ **Chính sách đối với người lao động**

- ☞ Tuân thủ theo Bộ Luật Lao động của Nước Cộng hòa XHCN Việt Nam và các văn bản liên quan đến tuyển dụng, ký hợp đồng, sử dụng lao động...
- ☞ Ban hành Thỏa ước lao động tập thể, phổ biến rộng rãi trong CBCNV
- ☞ Giải quyết đúng đắn và đầy đủ chế độ chính sách cho CBCNV theo quy định của Nhà nước
- ☞ Từng bước tổ chức, gửi tham gia các khóa đào tạo, nâng cao trình độ, năng lực cho các cán bộ chuyên môn, cán bộ quản lý, công nhân kỹ thuật... để đáp ứng được yêu cầu sản xuất kinh doanh
- ☞ Đảm bảo ổn định đời sống, thu nhập cho CBCNV của Công ty

## VIII. THÔNG TIN CỔ ĐÔNG VÀ HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ QUẢN TRỊ

### 1. Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát:

+ Thành viên Hội đồng quản trị: 5 thành viên

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Ngày bổ nhiệm	Ghi chú
1	Ông Hoàng Nghĩa Đàn	Chủ tịch	06/7/2007	Kiểm Tổng giám đốc
2	Ông Nguyễn Khắc Quý	Ủy viên	06/7/2007	
3	Ông Nguyễn Lộc	Ủy viên	06/7/2007	
4	Ông Nguyễn Dung	Ủy viên	06/7/2007	
5	Ông Trần Việt Anh	Ủy viên	06/7/2007	độc lập không điều hành

+ Thành viên Ban kiểm soát: 3 thành viên

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Ngày bổ nhiệm	Ghi chú
1	Bà Dương Liễu Mai Khanh	Trưởng Ban	12/7/2007	
2	Ông Ngô Quốc Hùng	Ủy viên	12/7/2007	
3	Ông Ngô Quang Hùng	Ủy viên	12/7/2007	

+ *Quyền lợi của thành viên HĐQT*: Tất cả các thành viên Hội đồng quản trị đều hưởng thù lao tại Công ty. Không có thành viên HĐQT nào có những quyền lợi riêng về giao dịch kinh doanh của họ với Công ty

+ *Thù lao của thành viên HĐQT, BKS*: Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thành lập ngày 05/7/2007 mức phụ cấp như sau: Chủ tịch HĐQT – 4.000.000 Đ/tháng, Ủy viên HĐQT – 2.500.000 Đ/người/tháng, Trưởng Ban kiểm soát – 2.500.000 Đ/tháng, thành viên Ban kiểm soát – 1.500.000 Đ/người/tháng, Thư ký Công ty – 1.500.000 Đ/tháng.

+ *Số CP sở hữu và những thay đổi trong tỷ lệ nắm giữ CP của thành viên HĐQT*:

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Số lượng CP đại diện	Số lượng CP sở hữu	Thay đổi
1	Ông Hoàng Nghĩa Đàn	Chủ tịch	4.920.560	7.300	Không
2	Ông Nguyễn Khắc Quý	Ủy viên	2.240.000	2.000	Không
3	Ông Nguyễn Lộc	Ủy viên	2.080.000	4.400	Không
4	Ông Nguyễn Dung	Ủy viên	2.080.000	8.800	Không
5	Ông Trần Việt Anh	Ủy viên	500.000	-	Không

+ *Các giao dịch liên quan*: không

## 2. Các dữ liệu thống kê về cổ đông

### 2.1 Cơ cấu cổ đông, chốt sổ ngày 22/3/2008

Stt	Cổ đông	Số CP sở hữu	Tỷ lệ/Vốn ĐLệ
1	1 cổ đông nhà nước	11,320,560	70.75%
2	3 cổ đông chiến lược	77,240	0.48%
3	9 cổ đông là tổ chức trong nước	2,279,949	14.25%
4	892 cổ đông cá nhân, trong đó:	2,322,251	14.51%
	▪ 877 cổ đông cá nhân trong nước	2,305,535	14.41%
	▪ 15 cổ đông cá nhân nước ngoài	16,716	0.10%
	<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>16,000,000</b>	<b>100%</b>

### 2.2 Thông tin chi tiết về cổ đông lớn

+ Cổ đông nhà nước: **Tổng Công ty Thiết bị điện Việt Nam** – 10 Trần Nguyên Hãn, Hà Nội, nắm giữ 70,75% vốn điều lệ Công ty

+ Các cổ đông chiến lược:

Stt	Tổ chức	Địa chỉ	Số CP
1	Công ty CP Điện máy miền Bắc	6 Nguyễn Thái Học – Hà Nội	1.200
2	Công ty TNHH Vật tư TBD Đại Ánh Sáng	510 Hoàng Diệu – Đà Nẵng	7.400
3	Công ty CP Điện máy TP HCM	29 Tôn Đức Thắng, Q.1, TP HCM	68.640

+ Các cổ đông tổ chức trong nước:

<i>Stt</i>	<i>Tổ chức</i>	<i>Địa chỉ</i>	<i>Số CP</i>
1	Quỹ thành viên Vietcombank 1	Tầng 18 Vietcombank Tower 198 Trần Quang Khải – Hà Nội	500.000
2	Công ty TNHH Tín Nhân	15A Hoàng Hoa Thám, P.6, Q.Bình Thạnh, TP.HCM	10.000
3	Quỹ đầu tư CK Việt Nam - VF1	Lầu 8, BITEXCO, 19-25 Nguyễn Huệ, Q.1, TP HCM	99.979
4	Công ty CP CK Phương Đông	194 Nguyễn Công Trứ – Q.1, TP HCM	100.000
5	Công ty TNHH CK NHNN&PTNT VN	2A Phó Đức Chính, Q.1, TP HCM	120.000
6	Quỹ đầu tư tăng trưởng Việt Nam - VF2	Lầu 8, BITEXCO, 19-25 Nguyễn Huệ, Q.1, TP.HCM	149.970
7	Ngân hàng TMCP Phương Đông	45 Lê Duẩn, Q.1, TP HCM	300.000
8	Công ty TNHH MTV CK Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín	6-8 Phó Đức Chính, P.Nguyễn Thái Bình, Q.1, TP HCM	500.000
9	Ngân hàng TMCP Dầu khí Toàn Cầu	Số 273 Kim Mã - Kim Mã - Ba Đình - Hà Nội	500.000

**CÔNG TY CP DÂY CÁP ĐIỆN VIỆT NAM**  
**TỔNG GIÁM ĐỐC**

**HOÀNG NGHĨA ĐÀN**  
(*đã ký, đóng dấu*)