

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2008

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: **8.20%**
 - Bán ra ngoài: **21,05%**
- *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 2015-2020 trở thành tập đoàn dây cáp điện hàng đầu trong khu vực Đông Nam 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 2008

- + Năm 2008 là một năm đầy khó khăn cho hoạt động SXKD của Công ty, tuy nhiên Hội đồng quản trị đã luôn bám sát và kịp thời chỉ đạo Ban điều hành điều chỉnh hoạt động SXKD cho phù hợp với từng giai đoạn của nền kinh tế có xem xét tới mục tiêu của năm 2008: phát triển thận trọng, ổn định; yếu tố an toàn và quản trị hiệu quả đã được đưa lên hàng đầu; hạn chế các khoản đầu tư lớn, tập trung phát triển các sản phẩm mới, nâng cao chất lượng sản phẩm đã có, chú trọng thu hồi công nợ... nên Công ty đã đạt thắng lợi lớn với các chỉ tiêu quan trọng đều hoàn thành vượt mức kế hoạch năm 2008 đề ra.
- + Hoàn thiện bộ máy quản lý điều hành 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.
- + Do thị trường chứng khoán trong năm 2008 phát triển không ổn định. Một số cổ đông tổ chức (nắm giữ khoảng 74% vốn điều lệ) đã từ chối mua thêm cổ phần tương ứng với tỷ lệ cổ phần mà các cổ đông này đang sở hữu theo Phương án tăng vốn điều lệ đã được thông qua trong Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2008 nên Hội đồng quản trị đã xin ý kiến cổ đông (bằng văn bản) để điều chỉnh Phương án tăng vốn điều lệ. Công ty hiện đang chờ UBCK Nhà nước cấp Giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu ra công chúng. Hội đồng quản trị dự kiến sẽ hoàn thành đợt tăng vốn điều lệ trong quý 3/2009.

+ Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2008:

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch	Thực hiện	So với KH (%)
1	Giá trị TSL	Triệu Đồng	2.115.000	2.141.474	101,25
2	Doanh thu	Triệu Đồng	1.640.000	1.699.798	103,65
3	Lợi nhuận trước thuế	Triệu Đồng	32.000	42.218	131,93

2. Kế hoạch dự kiến trong năm 2009

❖ Chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2009

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện năm 2008	Kế hoạch năm 2009	So sánh với năm 2008 (%)
1	Giá trị TSL	Triệu Đồng	2.141.474	2.341.079	109,32
2	Doanh thu	Triệu Đồng	1.699.798	1.200.150	70,61
3	Lợi nhuận trước thuế	Triệu Đồng	42.218	35.186	83,34

❖ Một số công tác khác

- Xây dựng thương hiệu CADIVI tại khu vực miền Trung và miền Bắc.
- Tranh thủ Chương trình kích cầu trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh của UBND TP để đầu tư dự án cấp ngầm trung thế.
- Lập phương án xây dựng trụ sở chính 70-72 Nam Kỳ Khởi Nghĩa thành cao ốc văn phòng cho thuê.
- Chuẩn bị các điều kiện cho việc di dời các xí nghiệp trong TP Hồ Chí Minh.
- Thành lập Công ty cổ phần Dịch vụ CADIVI để khai thác tốt các cơ hội về đất mà CADIVI đang có và các dịch vụ khác.

III. BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

A. Báo cáo tình hình tài chính

Đơn vị tính: VNĐ

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2007 (từ 01/9-31/12)	Năm 2008
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	611.386.394.429	1.702.431.656.803
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	821.551.154	2.633.660.989
3	DT thuần về bán hàng và cung cấp dvụ	610.564.843.275	1.699.797.995.814
4	Giá vốn hàng bán	528.097.959.607	1.525.179.969.022
5	LN gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	82.466.883.668	174.618.026.792
6	Doanh thu hoạt động tài chính	1.726.139.164	10.485.079.592
7	Chi phí tài chính	15.830.390.449	78.213.907.502
8	Chi phí bán hàng	25.842.973.566	21.636.683.168
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	28.859.774.942	43.186.524.103
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	13.659.883.875	42.065.991.611
11	Thu nhập khác	6.031.192	658.531.447
12	Chi phí khác	14.343.398	506.830.078
13	Lợi nhuận khác	-8.312.206	151.701.369
14	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	13.651.571.669	42.217.692.980
15	Thuế thu nhập doanh nghiệp	3.825.800.068	11.991.911.581
16	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	9.825.771.601	30.225.781.399
17	Lãi cơ bản trên cổ phiếu	614	1.889

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

1. Kết quả sản xuất kinh doanh:

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch	Thực hiện	So với KH (%)
1	Giá trị TSL	Triệu Đồng	2.115.000	2.141.474	101,25
2	Doanh thu	Triệu Đồng	1.640.000	1.699.798	103,65
	Trong đó XK	USD	7.000.000	6.547.982	93,54
3	Lợi nhuận trước thuế	Triệu Đồng	32.000	42.218	131,93
4	Thu nhập BQ	Triệu Đồng	5,165	5,385	104,26
5	EPS	Đồng		1.889	
6	Cổ tức	%	15	15	100,00

Do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính, dẫn đến suy thoái kinh tế thế giới, năm 2008 là năm có rất nhiều khó khăn đối nền kinh tế Việt Nam nói chung và với hoạt động SX-KD của Công ty CADIVI nói riêng. Mặc dù vậy, với việc dự kiến trước tình hình diễn biến về giá cả nguyên vật liệu đầu vào, thị trường sản phẩm dây cáp điện, lãnh đạo và CBCNV toàn Công ty đã nỗ lực khắc phục khó khăn, vượt qua nhiều trở ngại để thực hiện các mục tiêu, nhiệm vụ đặt ra. Trong đó:

- Giá trị tổng sản lượng đạt 101%, doanh thu đạt 104% so với kế hoạch; tăng 9,5% tổng sản lượng, 8,1% doanh thu so với năm 2007.
- Lợi nhuận trước thuế tăng 32% so với kế hoạch, tăng 58% so với năm 2007, đạt 42,218 tỷ đồng.

2. Đánh giá kết quả thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2008

Kết quả thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2008 là một nỗ lực lớn của Công ty. Toàn Công ty đã nỗ lực vượt bậc trong tất cả các mặt để đạt các chỉ tiêu đề ra. Với kết quả này, chúng tôi có những đánh giá như sau:

Đánh giá chung:

- ☞ Trong năm 2008, hoạt động SX-KD của Công ty phải đối mặt với rất nhiều khó khăn: khủng hoảng thị trường tài chính thế giới ảnh hưởng đến Việt Nam; tỷ giá USD biến động phức tạp; trong 6 tháng đầu năm chi phí tài chính, giá nguyên vật liệu tăng mạnh, tỷ lệ lạm phát ở Việt Nam tăng cao... nhà nước thắt chặt tiền tệ...; trong 6 tháng cuối năm giá nguyên vật liệu giảm mạnh, thị trường Việt Nam chuyển sang thiếu phát, kinh tế thế giới bị suy thoái... Mặc dù vậy, lợi nhuận vẫn là chỉ tiêu hàng đầu của Công ty. Cho dù qua 2 đợt giảm giá, với lượng hàng tồn kho lớn, Công ty bị mất khoảng 80 tỷ đồng, nhưng nhờ có tính toán trước nên lợi nhuận vẫn vượt chỉ tiêu đề ra, đạt 42,218 tỷ đồng (đạt 131,93% trên kế hoạch 32 tỷ đồng)
- ☞ Doanh thu thị trường chính – khu vực miền Nam tăng 2,4%, thị trường miền Trung tăng 34,3% và miền Bắc tăng 48,2%. Điều này thể hiện đúng chiến lược “**Giữ vững, xâm lấn, mở rộng thị trường**” – giữ vững thị trường miền Nam, đẩy mạnh phát triển thị trường Miền Trung, Miền Bắc.
- ☞ Mặc dù tình hình kinh tế thế giới khó khăn, đặc biệt là nền kinh tế Mỹ - thị trường xuất khẩu chính của Công ty, nhưng với sự nỗ lực của mình, Công ty đã đạt doanh thu xuất khẩu trên 7 triệu USD, tăng hơn 40% so với năm 2007, đạt tỷ lệ 6,62% trong cơ cấu doanh thu toàn Công ty.
- ☞ Doanh thu từ hệ thống đại lý vẫn chiếm tỷ trọng chính trong cơ cấu doanh thu của Công ty (74,80%, tăng 15,84% so với năm 2007). Trong khi đó, phần doanh thu từ thị trường điện lực giảm mạnh do Công ty chủ động giảm vì thị trường này mang lại hiệu quả không cao trong năm 2008. Tuy nhiên, doanh thu từ thị trường dự án, công trình xây dựng chưa có sự tăng trưởng như mong muốn thể hiện sự hạn chế trong việc tiếp cận, xâm nhập các dự án, các công trình xây dựng lớn của CADIVI.

Nguyên nhân:

- ☞ Hội đồng quản trị đã đề ra chiến lược và điều chỉnh chiến lược kịp thời. Sự điều hành của Ban Tổng Giám đốc linh hoạt, phù hợp theo từng thời điểm để thực hiện Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông cũng như HĐQT. Tính hiệu quả trong công việc của đội ngũ cán bộ quản lý và các nhân viên quan trọng có bước tiến bộ tích cực.
- ☞ 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, thực hiện nhiều giải pháp tiết kiệm vật tư nguyên - nhiên liệu trong sản xuất 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 2008 bằng những chiến lược hợp lý trong từng thời điểm, giai đoạn cụ thể.
- ☞ Tiến hành xây dựng công nghệ, sản xuất thử các sản phẩm mới như dây ô tô; tìm hiểu công nghệ sản xuất cấp chống cháy và các sản phẩm xuất khẩu với nguyên liệu cách điện TPE.
- ☞ Thực hiện tốt công tác chăm sóc khách hàng, tạo điều kiện để khách hàng ngày càng gắn bó hơn với Công ty.
- ☞ 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. Công ty đạt lợi nhuận cao là do giảm giá vốn hàng bán và chi phí tài chính; công tác kiểm soát chi phí, sử dụng vốn, tận dụng nguồn tiền nhàn rỗi... được cải thiện rõ nét.
- ☞ Công tác quản lý tài chính - kế 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. Kiểm soát chặt chẽ dòng lưu chuyển tiền tệ. Việc áp dụng chương trình quản lý ERP trong toàn Công ty đã góp phần đẩy nhanh tiến độ và đảm bảo tính chính xác các báo cáo thống kê.
- ☞ Tổ chức lại công tác hạch toán kế toán, quyết toán Quý trong 30 ngày, quyết toán năm 2008 trong 40 ngày (trước đây là 50 ngày và 70 ngày). Thực hiện đúng và kịp thời Quy chế Công bố thông tin của Công ty đại chúng.
- ☞ Tăng cường các biện pháp quản lý công nợ, quy định đối với đại lý nếu vượt ký quỹ hoặc có công nợ quá hạn trên 20 ngày thì tạm ngưng giao hàng; nếu đại lý có nợ quá hạn thì thu lãi quá hạn.
- ☞ 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. Hợp tác với công ty tư vấn BCC để xây dựng thang bảng lương mới công bằng, hợp lý hơn.
- ☞ 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 2008 cũng còn những điểm mà Công ty cần lưu ý, khắc phục để làm tốt hơn trong năm 2009 và những năm sau.

- Vẫn chưa thoát hẳn ra khỏi cách tư duy, làm việc cũ dẫn đến tình trạng sai lỗi vẫn còn nhiều, làm tăng đáng kể chi phí cho Công ty.
- Chưa hoàn toàn tư duy theo cách suy nghĩ của người quản lý để tìm ra giải pháp tối ưu trong việc tổ chức, triển khai công việc.
- Tình trạng chấp hành kỷ luật lao động còn chưa thực sự tốt, còn lãng phí thời gian, lãng phí trong việc bố trí, sử dụng lao động.
- Việc kiểm tra giám sát việc thực hiện các Quy chế, Quy định của Công ty tại các phòng chức năng Công ty chưa được thường xuyên.
- Các chế độ thống kê, báo cáo chưa thực hiện tốt để Lãnh đạo Công ty có thông tin đưa ra quyết sách đúng đắn, kịp thời; chưa có phân tích đánh giá số liệu để tìm nguyên nhân bản chất của các thành công cũng như thiếu sót để rút ra các bài học kinh nghiệm.
- Việc thực hành tiết kiệm chưa được áp dụng triệt để, toàn diện.
- Kiểm soát tồn kho vẫn chưa tốt, lượng sản phẩm, nguyên vật liệu tồn kho còn cao, nhất là vào cuối Quý 3.
- Thị trường nền chưa được phát huy đúng mức ở khu vực tư vẫn thiết kế, các dự án, công trình xây dựng lớn.
- “Tính đồng đội”, sự hợp tác hỗ trợ trong nội bộ mỗi đơn vị và giữa các đơn vị trong Công ty chưa thực sự hiệu quả.
- Việc xây dựng văn hóa Công ty còn chậm, chưa hoàn thiện 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 2008 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 2007, đặc biệt là chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế tăng 31,93% so với Nghị quyết do ĐHĐCĐ đề ra.

C. Kế hoạch Sản xuất – Kinh doanh năm 2009

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

a. *Khó khăn:*

- + Tình hình kinh tế thế giới đang diễn biến phức tạp và có nhiều khó khăn, đặc biệt là nền kinh tế Mỹ đang lâm vào khủng hoảng, suy thoái chưa có điểm dừng nên ảnh hưởng đến nền kinh tế Việt Nam. Điều này sẽ tác động tiêu cực đến Công ty nhất là thị trường đầu ra cho sản phẩm, kể cả trong nước cũng như thị trường xuất khẩu.
- + Do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế toàn cầu, các sản phẩm từ Trung Quốc – công trường sản xuất giá rẻ của thế giới sẽ tràn qua Việt Nam và các nước lân cận trong khu vực.
- + Sau 2 năm Việt Nam gia nhập tổ chức thương mại thế giới WTO, tính cạnh tranh trên thị trường sản phẩm dây và cáp điện ngày càng gay gắt.
- + Giá cả vật tư chủ yếu cho sản xuất dây và cáp điện tiếp tục biến động khó lường.
- + Tình hình khó khăn chung của các doanh nghiệp trong ngành xây dựng, các nhà đầu tư cũng như người dân làm giảm đáng kể thị trường đầu ra của ngành dây cáp điện.
- + Môi trường pháp lý có nhiều thay đổi (chính sách thuế VAT, TNDN, TNCN mới), ảnh hưởng trực tiếp đến Công ty cũng như khách hàng.
- + Thị trường bất động sản tiếp tục đóng băng dẫn đến nhu cầu dây cáp điện bị giảm, ảnh hưởng đến doanh thu của Công ty. Thị trường hàng hóa nói chung bị giảm sức mua, ảnh hưởng đến công tác bán hàng của CADIVI nói riêng.

b. Thuận lợi:

- + Công ty đã hoạt động theo mô hình mới - công ty cổ phần - một cách ổn định, đi vào hiệu quả, tạo cho CBCNV toàn Công ty tâm lý an tâm, toàn tâm toàn ý tập trung cho công việc.
- + 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 2009

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện năm 2008	Kế hoạch năm 2009	So sánh với năm trước (%)
1	Giá trị TSL	Triệu Đồng	2.141.474	2.341.079	109,32
2	Doanh thu	Triệu Đồng	1.699.798	1.200.150 ⁽¹⁾	70,61
	Trong đó XK	USD	6.547.982	5.259.335	80,32
4	Thu nhập bình quân	Triệu Đồng	5,385	5,405	100,37
5	Lợi nhuận trước thuế	Triệu Đồng	42.218	35.186 ⁽²⁾	83,34
6	Cổ tức	%	15 ⁽³⁾	13	86,67

⁽¹⁾ Doanh thu năm 2009 dự kiến thấp hơn năm 2008 (mặc dù sản lượng tăng gần 10%) vì:

- Giá kim loại màu, nhựa tăng cao trong 7 tháng đầu năm 2008 và giảm giá mạnh trong thời điểm cuối năm 2008, đầu năm 2009.
- Giá đồng trong năm 2008 (tính trung bình trong cả năm) là 7.381USD/tấn, trong khi đó, giá đồng trên thị trường hiện nay đang giảm mạnh (xuống mức xấp xỉ 4.000USD/tấn), kế hoạch doanh thu năm 2009 được xây dựng trên cơ sở giá đồng trung bình là 5.000USD/tấn, giảm 32% so với giá năm 2008, vì vậy, kế hoạch doanh thu năm 2009 (1.200 tỷ) tương ứng 70% so với mức thực hiện trong năm 2008 nhưng thực tế sẽ tăng khi tính trên cùng một mặt bằng giá nguyên liệu.

⁽²⁾ Lợi nhuận trước thuế năm 2009 dự kiến thấp hơn năm 2008 vì các nguyên nhân sau:

- Suy thoái kinh tế thế giới ảnh hưởng đến Việt Nam làm cho thị trường dây cáp điện nói riêng bị thu hẹp đáng kể.
- Trong điều kiện khó khăn chung về thị trường, các đối thủ (cả trong và ngoài nước) của CADIVI sẽ cạnh tranh quyết liệt bằng chính sách giá. Trong tình hình đó, CADIVI buộc phải có chính sách, chiến lược hợp lý – chấp nhận mức lợi nhuận vừa phải để giữ và phát triển thị phần, làm cơ sở cho việc phát triển trong những năm tiếp theo, khi nền kinh tế thế giới vượt qua cuộc khủng hoảng.

⁽³⁾ Bao gồm cả phần cổ tức gộp từ 4 tháng cuối năm 2007.

3. Một số giải pháp chủ yếu

Với diễn biến phức tạp của nền kinh tế thế giới và tình hình khó khăn của nền kinh tế Việt Nam nói riêng, mục tiêu đạt 35 tỷ lợi nhuận trước thuế trong năm 2009 thực sự là một thách thức to lớn cho lãnh đạo và CBCNV toàn Công ty CADIVI. 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 này. Các giải pháp chiến lược để hiện thực hóa mục tiêu trong năm 2009 bao gồm:

3.1 Công tác thị trường và phát triển thương hiệu

- Quán triệt mục tiêu “**Giữ vững, xâm lấn, mở rộng thị trường**” trên cơ sở “**Giữ vững sân nhà để vươn ra sân người**”. Tiếp tục thực hiện các chính sách để xâm lấn, mở rộng thị trường miền Trung, miền Bắc.
- Có chính sách tốt nhất cho việc phát triển thị trường nền, đặc biệt là chính sách đối với khách hàng. Tổ chức lại, hoàn thiện hệ thống phân phối trên nguyên tắc Công ty chỉ quản lý những nhà phân phối, đại lý cấp 1. 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 dự án, chủ đầu tư các công trình, các công ty tư vấn thiết kế xây dựng;
- + Tập trung phát triển tại mỗi tỉnh thành đến nay chưa có đại lý CADIVI ít nhất một đại lý phân phối;
- + Nghiên cứu, xây dựng lại Quy chế đại lý cho phù hợp với tình hình thị trường mới.
- + Phối hợp với đơn vị tư vấn tổ chức xây dựng lại lực lượng bán hàng, đội ngũ tiếp thị phù hợp với tình hình cạnh tranh mới.
- 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... Thực hiện chương trình “Thương hiệu quốc gia” do Bộ Công Thương chủ trì;
- Xây dựng nhóm chuyên trách dự án để phối hợp với các đại lý thâm nhập vào thị trường dự án, tư vấn thiết kế, xây lắp, xây dựng công nghiệp.
- Giữ vững, phát triển các thị trường xuất khẩu hiện tại như Mỹ, Campuchia. Phối hợp với Good Hill để đẩy mạnh việc phân phối dây dân dụng tại thị trường Campuchia. Tìm cơ hội xâm nhập các thị trường tiềm năng khác như Úc, Nhật Bản... Đẩy mạnh công tác xuất khẩu tại chỗ.
- Đăng ký tham gia “Giải thưởng chất lượng quốc tế Châu Á - Thái Bình Dương”

3.2 Tổ chức quản lý sản xuất

- Kiểm soát chặt chẽ chi phí bảo dưỡng thiết bị, nhà xưởng, phương tiện vận tải; Quản lý chặt hàng tồn kho, việc sử dụng vật tư, mức tiêu hao sản phẩm... Tổ chức quyết toán vật tư toàn Công ty theo Quý;
- Xây dựng quy chế thưởng - phạt trong định mức sử dụng vật tư;
- 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;
- Tận dụng các nguồn bán thành phẩm từ các doanh nghiệp khác có chi phí sản xuất thấp hơn để giảm chi phí sản xuất trên mỗi đơn vị sản phẩm;
- Phối hợp tổ chức sản xuất 1 cách hiệu quả trên cơ sở quản lý chặt hàng tồn kho theo quy định, đảm bảo vòng quay hàng tồn kho 45 ngày;
- Cân đối tình hình thực tế sản xuất để bố trí sử dụng lao động hiệu quả. Rà soát và sắp xếp lại lực lượng lao động hiện có từ quản lý đến lao động trực tiếp cho phù hợp với tình hình SX-KD phức tạp trong năm 2009;
- 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
- Triệt để tiết kiệm trong mọi hoạt động SX-KD.
- Thực hiện nghiêm túc các chế độ báo cáo – nhanh, định kỳ – có phân tích đánh giá để lãnh đạo Công ty kịp thời có những quyết sách đúng đắn.

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, tranh thủ các nguồn vay có chi phí rẻ, như nguồn hỗ trợ xuất khẩu của Ngân hàng Phát triển Việt Nam, chương trình hỗ trợ lãi suất của Chính phủ, Thành phố Hồ Chí Minh;
- Sử dụng hợp lý nguồn vốn chủ sở hữu và vốn vay để giảm chi phí lãi vay;

- Kiểm soát tiền mặt thường xuyên để giảm mức vay ngắn hạn, thanh toán nợ ngay khi có tiền trong tài khoản, không đợi hết thời gian vay. Cân đối nhu cầu thu – chi, tận dụng khoản tiền nhàn rỗi để gửi ngắn hạn để tăng nguồn thu;
- Sản xuất, giao hàng và hoàn tất thủ tục thanh toán nhanh để thu hồi vốn;
- Tổ chức thu hồi nợ sau bán hàng theo quy định quản lý công nợ của Công ty. Định kỳ phân loại công nợ phải thu, tích cực thu hồi nợ quá hạn theo hợp đồng;
- Quản lý chặt các khoản chi phí, phân đầu giảm các chi phí chưa định mức;
- Đối với các khoản ký quỹ dài hạn của khách hàng - sẽ thường xuyên cập nhật các quy định về lãi suất của ngân hàng nhằm có chính sách trả lãi hợp lý để khuyến khích khách hàng.

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

- Tạm hoãn những dự án đầu tư cần nguồn vốn lớn và chưa thực sự cấp thiết.
- Nghiên cứu bổ sung thêm một số chủng loại khí cụ điện để cung cấp đồng bộ với sản phẩm dây cáp điện cho khách hàng;
- Xây dựng kho, di dời Chi nhánh miền Trung về hoạt động tại KCN Hòa Cầm;
- Chuẩn bị các điều kiện cho việc di dời các Xí nghiệp trong thành phố HCM;
- Lập phương án xây dựng tòa nhà 70-72 Nam Kỳ Khởi Nghĩa thành cao ốc văn phòng cho thuê. Chuẩn bị phương án sử dụng phần đất tại Phú Lâm;
- Lập dự án đầu tư dây chuyền sản xuất cáp ngầm trung thế đến 66KV để tranh thủ chương trình hỗ trợ lãi suất đầu tư theo Quyết định số 20/2009/QĐ-UBND của Ủy ban Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh.

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 Kiểm toán và Tư vấn Chuẩn Việt (VIETVALUES)
- 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 cáp điện Việt Nam tại thời điểm ngày 31 tháng 12 năm 2008, kết quả hoạt động kinh doanh và lưu chuyển tiền

tê 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:

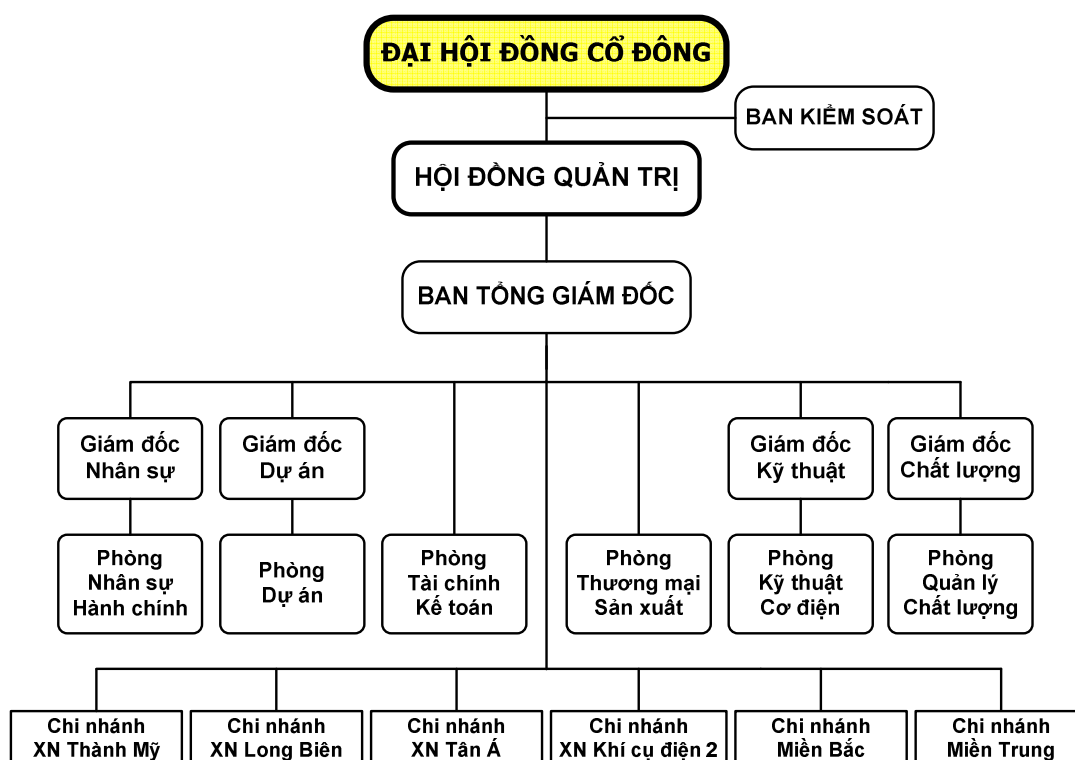
Đơn vị tính: Triệu đồng

Stt	Công ty	Vốn góp	Tỷ lệ (%)	Doanh thu 2008	Lợi nhuận sau thuế 2008	Lãi trên vốn CSH (%)
1	Công ty CP Cơ điện miền Trung (*)	4.626	50	-	-	-
2	Trường CĐ Công nghệ Hà Nội	500	2,70	2.919	927	5,00
3	Vicosimex	200	1,30	49.000	3.384	22,56
4	Công ty CP Điện cơ	124	0,38	58.999	2.630	10,52
5	Công ty CP Công nghệ cao	1.057	7,75	49.173	2.314	23,14
6	Công ty CP Việt Thái	4.996	9,60	78.274	162	0,25
7	Ngân hàng CP Ngoại thương Việt Nam	2.088	0,00165	10.834.587	1.214.919	10,04

(*) Hai bên đang làm thủ tục thanh lý HĐ Liên doanh

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

2. Ông NGUYỄN DUNG – Phó Tổng giám đốc

- Năm sinh: 1954

- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Hóa

- Quá trình công tác:

Từ năm	Đến năm	Chức danh
1972	1977	Học tại trường Đại học Khoa học Huế
1978	1986	Cán bộ Kỹ thuật – XN Việt Thái, trực thuộc CADIVI
1987	1991	Cán bộ Kỹ thuật – Trung tâm Nghiên cứu Boxít, CADIVI
1992	1994	Cán bộ Kỹ thuật – Phòng Kỹ thuật Công ty CADIVI
1995	2002	Trưởng Phòng QLCL Công ty CADIVI
2002	2007	Giám đốc XN Long Biên, trực thuộc CADIVI
2007	2008	UV HĐQT, Giám đốc XN Long Biên, trực thuộc CADIVI
2008	đến nay	UV HĐQT, Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Dây Cáp điện VN - CADIVI

4. 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 chuyên 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: 1.045 người

Lao động có mặt trong danh sách đến ngày 31/12/2008: 672 người

Số lao động trong danh sách tăng: 30 người

Số lao động trong danh sách giảm: 18 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...

☞ Giải quyết đúng đắn và đầy đủ chế độ chính sách cho CBCNV theo quy định của Nhà nước

☞ Ban hành Thỏa ước lao động tập thể, phổ biến rộng rãi trong CBCNV

☞ 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 thường niên năm 2008, 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 (tại thời điểm 31/12/2008):

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 31/12/2008

Stt	Cổ đông	Số CP sở hữu	Tỷ lệ/Vốn ĐLệ
1	1 cổ đông nhà nước	11,320,560	70.753%
2	15 Cổ đông là tổ chức trong nước	2,331,949	14.575%
3	901 cổ đông cá nhân, trong đó:	2,347,491	14.672%
	886 cổ đông cá nhân trong nước	2,347,474	14.672%
	15 cổ đông cá nhân nước ngoài	16.716	0.0001%
	TỔNG CỘNG	16,000,000	100%

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 tổ chức trong nước:

<i>Stt</i>	<i>Tổ chức</i>	<i>Địa chỉ</i>	<i>Số CP</i>
1	Công ty TNHH Tín Nhân	15A Hoàng Hoa Thám, P.6, Q. Bình Thạnh, TPHCM	10,000
2	Công ty CP Quản Lý Quỹ Đầu Tư Việt Nam (VF1)	Lầu 10, Cao ốc Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Q. 1, TPHCM	99,979
3	Công ty Cổ Phần Chứng Khoán Phương Đông (ORS)	194 Nguyễn Công Trứ, Q. 1, TPHCM	100,000
4	Công ty TNHH CK NHNN & PTNT Việt Nam, CN TP.HCM	2A Phó Đức Chính, Q. 1, TPHCM	110,000
5	Công ty CP Quản Lý Quỹ Đầu Tư Việt Nam (VF2)	Lầu 10, Cao ốc Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Q. 1, TPHCM	149,970
6	Ngân hàng TMCP Phương Đông (OCB)	45 Lê Duẩn, P.Bến Nghé, Q.1, TPHCM	300,000
7	Ngân hàng thương mại cổ phần dầu khí Toàn Cầu	14 Ngô Quyền, P. Tràng Tiền, Q. Hoàn Kiếm, Hà Nội	500,000
8	Quỹ thành viên Vietcombank 1	Tầng 18 Vietcombank Tower 198 Trần Quang Khải, Hà Nội	500,000
9	Công ty TNHH TMDV Liên Phúc Thịnh	110 /43/2/27 Bà Hom, P. 13, Q. 6, TPHCM	1,000
10	Công ty TNHH Dây và cáp điện Tân Cường Thành	426 Nguyễn Trãi Quận 5, TPHCM	21,100
11	Công ty CP Chế Biến Thủy Hải Sản Liên Thành	243 Bến Vân Đồn, P. 5, Q. 4, TPHCM	15,400
12	Cty TNHH Dược Phẩm Tín Đức	16-18 Trần Khánh Dư, P. Tân Định, Q. 1, TPHCM	5,500
13	Cty CP Đầu Tư Tài Chính Bảo Hiểm Dầu Khí	Tầng 8, Tòa nhà 154 Nguyễn Thái Học, Ba Đình, Hà Nội	500,000
14	Công Đoàn Công ty CP Dây Cáp Điện VN	70-72 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Q. 1, TPHCM	4,000
15	Công ty CP Chứng Khoán TPHCM	Lầu 2 Tòa nhà Place Capital, Số 6 Thái Văn Lung, Q. 1, TPHCM	15,000

CÔNG TY CP DÂY CÁP ĐIỆN VIỆT NAM
TỔNG GIÁM ĐỐC

(Đã ký)

HOÀNG NGHĨA ĐÀN