

## BÁO CÁO CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC

### I. TỔNG KẾT CÔNG TÁC SXKD NĂM 2010

#### 1. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH

##### a) Khó khăn:

- Tình hình kinh tế thế giới chưa thoát ra khỏi khủng hoảng, đặc biệt là khủng hoảng nợ công ở châu Âu;
- Giá cả vật tư chủ yếu cho sản xuất dây và cáp điện diễn biến phức tạp, tính rủi ro cao; giá kim loại màu liên tục tăng giảm rất khó lường;
- Tính cạnh tranh của thị trường dây cáp điện ngày càng gay gắt;
- Không còn chính sách hỗ trợ lãi suất cho hoạt động SXKD của chính phủ; về cuối năm, lãi suất cho vay tăng cao;
- Chênh lệch tỷ giá đồng đô la và tiền Việt giữa thị trường và chỉ số niêm yết gây khó khăn cho việc mua nguyên vật liệu.

##### b) Thuận lợi:

- Thương hiệu Công ty có uy tín trên thị trường, vị thế Công ty ngày càng được củng cố.
- Công ty có chiến lược kinh doanh hợp lý, có hệ thống phân phối rộng khắp trên toàn quốc.

Trong tình hình khó khăn chung của nền kinh tế, Công ty đã có những kết quả tích cực về công tác sản xuất kinh doanh trong năm 2010 như sau:

#### 2. KẾT QUẢ THỰC HIỆN CÁC CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2010

##### a) Kết quả tổng hợp:

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	TH năm 2009	KH năm 2010	TH năm 2010	So với năm 2009 (%)	So với KH
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7=6/4)	(8=6/5)
1	Giá trị TSL	Tr.Đồng	2.886.337	3.030.788	3.315.232	114,88	109,39
2	Doanh thu Trong đó XK	Tr.Đồng USD	1.652.368 2.370.844	1.735.023 2.000.000	2.339.713 3.990.318	141,60 168,31	134,85 199,52
3	Lợi nhuận trước thuế	Tr.Đồng	77.446	62.487	121.038	156,29	193,70
4	Thu nhập BQ	Tr.Đồng	6,426	6,500	7,163	111,47	110,21
5	EPS	Đồng	3.392	2.441	4.725	139,30	193,57
6	Cổ tức	%	13	15	30 <sup>(1)</sup>	230,77	200,00

<sup>(1)</sup> Cổ đông đã được tạm ứng 10% cổ tức của năm 2010. Mức cổ tức 30% tính theo Phương án Phân phối lợi nhuận trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2011.

## **b) Đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch SXKD:**

Trong tình hình khó khăn chung của nền kinh tế cũng sự cạnh tranh gay gắt của như thị trường dây cáp điện... kết quả thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2010 là thành quả của một nỗ lực lớn của CBCNV toàn Công ty, đặc biệt là sự chỉ đạo chiến lược kịp thời của Hội đồng quản trị, khả năng dự báo, sự nhanh nhạy của Ban Tổng Giám đốc trong việc đưa ra các chiến lược kinh doanh hợp lý, kịp thời.

- ☞ Các chỉ tiêu đạt được của Công ty trong năm 2010 đều vượt các mục tiêu kế hoạch đề ra, trong đó giá trị tổng sản lượng tăng 14,88% so với cùng kỳ năm 2009, vượt 9,39% so với kế hoạch, doanh thu tăng 41,60% so với năm 2009, vượt 34,85% so với kế hoạch, lợi nhuận trước thuế tăng 56,29% so với cùng kỳ năm 2009, vượt 93,70% kế hoạch do Đại hội đồng cổ đông đề ra.
- ☞ Công tác quản lý, điều hành sản xuất kinh doanh, kế toán tài chính, nhân sự, đầu tư... được triển khai theo đúng chiến lược, kế hoạch đã đề ra. Tính hiệu quả của các bộ phận chuyên môn ngày càng được hoàn thiện, nâng cao... đảm bảo cho Công ty phát triển một cách vững chắc.
- ☞ Công ty giữ vững được thị phần, thị trường, đảm bảo công ăn việc làm và thu nhập cho người lao động.
- ☞ Công ty thường xuyên quan tâm, cải thiện môi trường làm việc, đảm bảo nhu cầu về vật chất và tinh thần cho CBCNV. Công ty đã tổ chức các hoạt động thể thao, văn nghệ cho CBCNV sinh hoạt... tổ chức cho người lao động và gia đình đi tham quan, du lịch; động viên và khen thưởng thành tích học tập cho con em của CBCNV; tổ chức trại hè, dã ngoại và tặng quà cho con của CBCNV nhân ngày Quốc tế Thiếu nhi 1/6, Tết Trung Thu...
- ☞ Vị thế của Công ty ngày càng được khẳng định, uy tín thương hiệu CADIVI ngày càng được nâng cao.

### *Nguyên nhân chính của kết quả lợi nhuận cao trong năm 2010:*

- Quản lý dòng tiền chặt chẽ, quay vòng vốn nhanh để giảm chi phí tài chính; thực hiện tốt công tác bán hàng, thu tiền, quản lý công nợ;
- Tăng nhanh vòng quay hàng tồn kho;
- Triệt để tiết kiệm vật tư, tiết kiệm chi phí;
- Công ty có chiến lược mua vật tư đúng thời điểm, vừa đảm bảo nhu cầu sản xuất, vừa đảm bảo an toàn và mang lại hiệu quả SXKD cao.

## **c) Công tác thực hiện nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông, HĐQT về kế hoạch niêm yết cổ phiếu CADIVI trên Sàn Giao dịch Chứng khoán TP HCM:**

Bên cạnh tổ chức, điều hành hoạt động SXKD, Ban Tổng Giám đốc Công ty đã chỉ đạo các bộ phận chuyên môn phối hợp với đối tác tư vấn là Công ty CP Chứng khoán Sài Gòn (SSI) để thực hiện kế hoạch niêm yết cổ phiếu CADIVI trên Sàn Giao dịch Chứng khoán TP HCM theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông năm 2010.

Hiện nay, các bên đang hoàn tất hồ sơ để nộp lên sở Giao dịch Chứng khoán TP HCM và chọn thời điểm thích hợp để chào sàn. Hiện tại, do tình hình kinh tế thế giới bị ảnh hưởng do thiên tai, khủng hoảng nợ công ở khu vực châu Âu, chính sách thắt chặt tiền tệ của Chính phủ Việt Nam... thị trường chứng khoán đang bị suy giảm, Ban điều hành kiến nghị Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị xem xét lùi thời

gian niềm yết đến một thời điểm thích hợp trong năm 2011 để cổ phiếu của CADIVI chào sàn nhằm đảm bảo được giá trị của Công ty.

### **3. NHỮNG TỒN TẠI CẦN KHẮC PHỤC**

Bên cạnh những thành công, năm 2010 cũng còn những điểm mà Công ty cần lưu ý, khắc phục để làm tốt hơn trong năm 2011 và những năm sau.

- \* Việc thực hành tiết kiệm chưa triệt để, chưa đồng bộ tại tất cả các công đoạn, các đơn vị của Công ty.
- \* Tính đồng bộ trong việc phối hợp giữa các bộ phận, đơn vị vẫn chưa thực sự tốt.

Tóm lại, Năm 2010, tuy điều kiện nền kinh tế thế giới và nền kinh tế Việt Nam có nhiều khó khăn... nhưng với quyết tâm của toàn thể CBCNV Công ty CADIVI, với sự chỉ đạo trực tiếp của Hội đồng quản trị Công ty, với chiến lược kinh doanh hợp lý của Ban Tổng Giám đốc... Công ty đã đạt và vượt xa kế hoạch đối với các mục tiêu của Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2010.

## **II. PHƯƠNG HƯỚNG - MỤC TIÊU NĂM 2011**

### **1. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH**

#### **a) Khó khăn:**

- Tình hình kinh tế thế giới vẫn chưa ổn định và ẩn chứa nhiều rủi ro, đặc biệt là khủng hoảng nợ công ở khu vực châu Âu; ảnh hưởng của thiên tai tại Nhật Bản;
- Giá cả vật tư chủ yếu cho sản xuất dây và cáp điện diễn biến phức tạp; giá kim loại màu biến động rất khó lường trong khi nguồn hàng khan hiếm;
- Thị trường dây cáp điện cạnh tranh ngày càng gay gắt;
- Chênh lệch tỷ giá đồng đô la và tiền Việt vẫn còn tồn tại;
- Lãi suất vay tăng cao làm tăng chi phí tài chính;
- Để kiềm chế lạm phát, chính phủ hạn chế nhiều dự án đầu tư làm ảnh hưởng đến thị trường đầu ra của Công ty;
- Công ty triển khai các dự án đầu tư lớn nên nhu cầu về vốn vay lớn, nguồn lực phải chia sẻ cho nhiều phần việc khác nhau.

#### **b) Thuận lợi:**

- Công ty có sự đoàn kết và nhất trí cao về định hướng chiến lược, cũng như sự đồng thuận trong lãnh đạo, quản lý của Hội đồng Quản trị, Ban Tổng Giám đốc;
- Đội ngũ lãnh đạo của Công ty nhanh nhạy, có kinh nghiệm, có tầm nhìn trong chiến lược kinh doanh;
- Công ty có mạng lưới đại lý rộng khắp trong cả nước, có quan hệ tốt với các nhà cung cấp nguyên vật liệu; Uy tín thương hiệu CADIVI ngày càng được củng cố.

### **2. MỤC TIÊU, KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2011**

Chiến lược của Công ty là luôn kết hợp đồng thời việc tăng lợi nhuận và phát triển thị trường, quảng bá thương hiệu nhằm mục tiêu phát triển bền vững, lâu dài.

- ❖ Mục tiêu cụ thể đặt ra cho Công ty trong năm 2011:

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện năm 2010	Kế hoạch năm 2011	So sánh với năm trước (%)
1	Giá trị TSL	Triệu Đồng	3.315.232	3.480.293	104,98
2	Doanh thu	Triệu Đồng	2.339.713	2.500.387	106,87
3	Lợi nhuận trước thuế	Triệu Đồng	121.038	125.169	103,41
4	Cổ tức	%	30 <sup>(1)</sup>	30	100,00

<sup>(1)</sup> Cổ đông đã được tạm ứng 10% cổ tức của năm 2010. Mức cổ tức 30% tính theo Phương án Phân phối lợi nhuận trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2011.

- ❖ **Mục tiêu về phát triển thị trường:** Giữ vững thị trường miền Nam, tiếp tục đẩy mạnh công tác xâm lấn, mở rộng thị trường miền Trung và miền Bắc (tăng trưởng 30% so với mức thực hiện năm 2010), thị trường dự án, công trình xây dựng... Duy trì thị trường xuất khẩu hiện có, tìm cơ hội mở rộng thị trường mới.

### 3. CÁC GIẢI PHÁP CHIẾN LƯỢC

Với diễn biến phức tạp của nền kinh tế thế giới, đặc biệt là diễn biến phức tạp của thị trường kim loại màu, Công ty triển khai nhiều dự án đầu tư lớn, mục tiêu đạt 125 tỷ lợi nhuận trước thuế trong năm 2011 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 2011 bao gồm:

#### 3.1 Công tác Thị trường và Xây dựng 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;
- Hoàn thiện các quy trình hoạt động của Phòng Thương mại (tách ra từ Phòng Thương mại Sản xuất) trên cơ sở chức năng nhiệm vụ đã được HĐQT Công ty phê duyệt, tăng tính chuyên môn hóa của các bộ phận;
- Cập nhật các chính sách bán hàng theo hướng “thỏa mãn tối đa yêu cầu khách hàng”, ưu tiên phát triển khu vực miền Trung, miền Bắc, vùng sâu, vùng xa; Tổ chức tốt hơn nữa công tác chăm sóc khách hàng.
- Tổ chức lực lượng “giám sát bán hàng” ở những khu vực thị trường trọng điểm;
- Đẩy mạnh thị trường dự án, xây dựng, xây lắp công nghiệp, quốc phòng, dầu khí...
- Đẩy mạnh tiêu thụ dây và cáp chậm cháy, chống cháy;
- Về công tác xuất khẩu: nghiên cứu duy trì hợp lý thị trường Mỹ, phát triển thị trường Campuchia, xúc tiến tiếp cận thị trường Singapore, Úc và Nhật Bản. Đẩy mạnh công tác xuất khẩu tại chỗ;
- Nghiên cứu xây dựng kế hoạch phủ sóng thương hiệu CADIVI ở các vùng sâu, vùng xa; Đăng ký thương hiệu CADIVI theo thỏa ước Madrid.

#### 3.2 Công tác 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...
- Xây dựng quy chế thưởng - phạt trong định mức sử dụng vật tư;
- Luôn 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 SXKD 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;

- Triệt để tiết kiệm trong mọi hoạt động SXKD;
- Từng bước tách mảng khí cụ điện ra khỏi dây cáp điện và thành lập một đơn vị chuyên sản xuất khí cụ điện.

### **3.3 Công tác Kỹ thuật, Công nghệ, Chất lượng sản phẩm**

- Nghiên cứu phát triển dây điện từ kỹ thuật cao để mở rộng thị trường dây điện từ;
- Sản xuất thử và đưa ra thị trường các sản phẩm dây cáp điện đặc chủng (cáp điều khiển chống nhiễu bằng lưới kim loại, cáp điều khiển cho thiết bị tự động hóa, dây điện từ...);
- Đầu tư bổ sung và đưa ra thị trường các sản phẩm khí cụ điện như CB, công tắc, ổ cắm, máng đèn...
- Tiếp tục thực hiện xuyên suốt mục tiêu “Chất lượng sản phẩm tốt là nền tảng cho sự tồn tại và phát triển của Công ty”. Hệ thống quản lý chất lượng cần tiếp tục được nâng cao, kiểm soát chặt chẽ theo các quy trình sản xuất cũng như tuân thủ hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001.

### **3.4 Công tác Quản lý tài chính - kế toán**

- Công tác kế toán đảm bảo hạch toán chính xác, đầy đủ, đúng tiến độ theo quy định của Nhà nước đối với công ty cổ phần, chuẩn bị đủ điều kiện về mặt năng lực kế toán để sẵn sàng cho kế hoạch niêm yết của Công ty;
- Xây dựng kế hoạch tài chính sát với thực tế sản xuất, chọn các ngân hàng cho vay với lãi suất thấp nhất;
- Sử dụng hợp lý nguồn vốn chủ sở hữu và vốn vay để giảm chi phí lãi vay;
- Kiểm soát chặt chẽ các nguồn tiền 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;

### **3.5 Công tác Xây dựng đội ngũ, chăm lo đời sống CBCNV**

Xây dựng đội ngũ xuất phát từ tầm nhìn chiến lược và mục tiêu của Công ty

- Chấn chỉnh bộ máy tổ chức từ Công ty đến Xí nghiệp theo hướng tinh gọn, hiệu quả. Bố trí công việc hợp lý, từng bước chuyên môn hóa theo ngành. Hàng Quý thực hiện báo cáo cải tiến theo ngành để đánh giá, rút kinh nghiệm và hoàn thiện chuyên môn;
- 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... Thực hiện chính sách lương theo vị trí, trách nhiệm... hạn chế tình trạng cào bằng;
- Thông suốt mục tiêu của Công ty từ các cấp quản lý cao nhất đến từng CBCNV.
- Chăm lo, cải thiện đời sống vật chất, tinh thần cho CBCNV. Tham gia thực hiện công tác xã hội, cộng đồng...

### **3.6 Công tác Đầu tư**

- Hoàn tất giai đoạn 1 dự án Nhà máy sản xuất dây cáp điện tại Tân Phú Trung (sản xuất cáp ngầm trung và hạ thế) trong năm 2011;
- Triển khai giai đoạn 2 tại KCN Tân Phú Trung bao gồm lắp đặt xưởng sản xuất dây điện từ; di chuyển một phần XN Tân Á kết hợp với đầu tư mới máy kéo 8 đường để rút ngắn công nghệ sản xuất. Hoàn tất giai đoạn 2 trong năm 2012;

- Mua sắm một số thiết bị để giải quyết các nút thắt cổ chai, tăng năng lực sản xuất;
- Triển khai xây dựng tường rào, nhà kho tại KCN Hòa Cầm, Đà Nẵng nhằm đáp ứng nhanh yêu cầu của khách hàng. Chuẩn bị điều kiện để phối hợp với đối tác Nhật Bản liên kết sản xuất dây ô tô tại KCN Hòa Cầm, Đà Nẵng.

### **3.7 Công tác thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông, Nghị quyết Hội đồng quản trị**

- Từng bước triển khai các nội dung của Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2011;
- Triển khai thực hiện kịp thời các Nghị quyết của Hội đồng quản trị
- Tiếp tục triển khai kế hoạch niêm yết theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2010:

Công ty đang cùng đối tác tư vấn là Công ty CP Chứng khoán Sài Gòn (SSI) hoàn tất hồ sơ để nộp lên sở Giao dịch Chứng khoán TP HCM và chọn thời điểm thích hợp để chào sàn. Hiện tại, do tình hình kinh tế thế giới bị ảnh hưởng do thiên tai và chính sách thắt chặt tiền tệ của Chính phủ Việt Nam... thị trường chứng khoán đang bị suy giảm, Ban điều hành kiến nghị Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị xem xét lùi thời gian niêm yết đến một thời điểm thích hợp trong năm 2011 để cổ phiếu của CADIVI chào sàn, đảm bảo được giá trị của Công ty

Với sự đoàn kết, thống nhất và nỗ lực của toàn thể CBCNV Công ty, CADIVI tin tưởng sẽ vượt qua khó khăn, hoàn thành các mục tiêu nhiệm vụ đã đề ra cho năm 2011.

**TỔNG GIÁM ĐỐC**



*[Signature]*

**HOÀNG NGHĨA ĐÀN**