



BÁO CÁO CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC

I. TỔNG KẾT CÔNG TÁC SX-KD NĂM 2007

1. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH

a) Khó khăn:

- Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới WTO mở ra cơ hội cho các nhà đầu tư trong và ngoài nước, các nhà cung cấp nước ngoài trong lĩnh vực dây và cáp điện... tạo ra môi trường cạnh tranh gay go, khốc liệt với nhiều diễn biến khó lường.
- Thị trường thế giới về kim loại màu, nhựa PVC biến động thất thường, ảnh hưởng đến giá cả và chính sách bán hàng của Công ty.
- Tốc độ tăng trưởng của đất nước tiếp tục tăng, tuy nhiên tỷ lệ lạm phát cũng tăng cao, chi phí xăng dầu, năng lượng tăng đã ảnh hưởng đến chi phí sản xuất của Công ty.
- Công ty trải qua giai đoạn quá độ, chuyển đổi từ mô hình công ty TNHH một thành viên sang công ty cổ phần, do đó Công ty phải vừa tổ chức sản xuất kinh doanh trong môi trường cạnh tranh đầy rủi ro, vừa phải tổ chức, sắp xếp lại để phù hợp với mô hình mới nên ảnh hưởng lớn đến công việc của các bộ phận chuyên môn từ Công ty đến các Xí nghiệp.

b) Thuận lợi:

- Công ty có kinh nghiệm thị trường, có mối quan hệ bán hàng lâu năm, có sự chuẩn bị kỹ về thị trường nền (hệ thống đại lý, ngành xây dựng ...) đã tạo cho Công ty tiếp tục duy trì được công tác bán hàng.
- Đầu tư nhiều cho quảng bá thương hiệu, nhờ uy tín thương hiệu, nên khách hàng vẫn tin dùng sản phẩm CADIVI.

2. KẾT QUẢ THỰC HIỆN CÁC CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH SX-KD NĂM 2007

a) Các mục tiêu chủ yếu:

<i>Stt</i>	<i>Chỉ tiêu</i>	<i>ĐVT</i>	<i>KH năm 2007</i>	<i>TH năm 2007</i>	<i>So với KH (%)</i>
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	Ngàn Đồng	5.002	5.002	100,00
5	Cổ tức	%	6.5	(*)	

(*) Xem phương án phân chia lợi nhuận.

Năm 2007 là năm có ít thuận lợi, nhiều khó khăn và thách thức. Trong điều kiện đó, 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 mà Đại hội đồng cổ đông giao cho. Trong đó:

- Giá trị tổng sản lượng tăng 23%, doanh thu tăng 17% so với kế hoạch; tăng 32% tổng sản lượng, 23% doanh thu so với năm 2006.
- Lợi nhuận trước thuế tăng 41% so với kế hoạch, đạt 26,782 tỷ đồng. Trong đó:
 - + Lợi nhuận từ 01/01 đến 31/8 đạt 13,131 tỷ đồng
 - + Lợi nhuận 4 tháng cuối năm (khi đã chuyển sang mô hình công ty cổ phần) đạt 13,651 tỷ đồng.

b) Đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch SX-KD:

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...
- ☞ Ngày 22/02/2008 đã thực hiện bàn giao vốn, tài sản, quyền sử dụng đất và lao động từ Công ty TNHH một thành viên Dây và Cáp điện Việt Nam sang Công ty cổ phần Dây cáp điện Việt Nam thời điểm 31/8/2007. Trong đó giá trị tổng tài sản là 752.522.706.341 đồng, với tổng số 921 cổ đông.

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.
- Thị trường nền chưa được phát huy ở khu vực tư vấn thiết kế, các dự án, công trình xây dựng lớn.
- Trong một vài trường hợp tiến độ sản xuất vẫn chậm so với yêu cầu, nguyên nhân là do sự điều phối, bố trí sản xuất đôi lúc chưa hợp lý, dẫn đến vật tư thiếu cục bộ.
- 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.

Năm 2007, tuy điều kiện có nhiều khó khăn phức tạp, nhưng nhờ có hướng đi đúng, lấy thị trường nền làm cơ sở với quyết tâm của toàn thể CB-CNV Công ty, với sự chỉ đạo trực tiếp của Hội đồng quản trị Công ty, sự tận tình của các nhà phân phối, sự tin tưởng của người tiêu dùng nên kết quả SX-KD năm 2007 đạt được thắng lợi dù vẫn còn những điểm cần khắc phục, hoàn thiện hơn nữa.

II. PHƯƠNG HƯỚNG - MỤC TIÊU 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. MỤC TIÊU, KẾ HOẠCH SX-KD NĂM 2008

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 2008:

Về sản xuất kinh doanh: tăng 10% doanh thu và tổng sản lượng, đạt 32 tỷ lợi nhuận trước thuế, tăng 19,4% so với thực hiện năm 2007 và tăng 52,38% so với phương án SX-KD 3 năm được ĐHCĐ thông qua năm 2007. Số liệu cụ thể:

<i>Stt</i>	<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Đơn vị tính</i>	<i>Thực hiện năm 2007</i>	<i>Kế hoạch năm 2008</i>	<i>So sánh với năm trước (%)</i>
1	Giá trị TSL	Triệu Đồng	1.955.000	2.150.147	110,00
2	Doanh thu Trong đó XK	Triệu Đồng USD	1.572.608 5.004.576	1.730.000 7.000.000	110,00 139,87
4	Thu nhập bình quân	Ngàn Đồng	5.002	5.165	103,30
5	Lợi nhuận trước thuế	Triệu Đồng	26.782	32.000	119,40
6	Cổ tức	%	(*)	15	

(*) Xem phương án phân chia lợi nhuận.

Về phát triển thị trường: Giữ vững thị trường miền Nam, miền Trung tăng 50% và miền Bắc tăng 30% so với năm 2007.

3. ĐỊNH HƯỚNG VÀ CÁC GIẢI PHÁP CHIẾN LƯỢC

3.1 Định hướng chiến lược

Thực hiện theo định hướng chiến lược, mục tiêu do Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị Công ty đề ra.

3.2 Các giải pháp

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, chúng ta 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 được Ban Tổng giám đốc đưa ra để hiện thực hóa mục tiêu trong năm 2008 bao gồm:

3.2.1 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**”.
- 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, các công ty tư vấn thiết kế xây dựng.
- 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.
- Phát triển các thị trường xuất khẩu hiện tại, tìm cơ hội xâm nhập các thị trường tiềm năng khác như Úc, Nhật Bản...

3.2.2 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, việc sử dụng vật tư, mức 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.

3.2.3 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;
- Sử dụng hợp lý nguồn vốn chủ sở hữu và vốn vay để giảm chi phí lãi vay.
- Tổ chức thu hồi nợ sau bán hàng theo quy định quản lý công nợ của Công ty.

3.2.4 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.

3.2.5 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 cung cấp đồng bộ với sản phẩm dây cáp điện cho khách hàng. Ngoài các loại ống luồn, trong năm 2008 sẽ bổ sung các sản phẩm phụ kiện ống luồn, máng đèn,...
- Chuẩn bị điều kiện, lập phương án sản xuất dây cáp điện tại miền Trung. 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.
- Chuẩn bị các điều kiện cho việc di dời các XN trong thành phố HCM vào năm 2009, đồng thời kết hợp dự kiến kế hoạch di dời các XN ở KCN Biên Hòa 1 theo chủ trương của tỉnh Đồng Nai - chuyển đổi KCN Biên Hòa 1 thành Trung tâm tài chính, thương mại; lập phương án xây dựng tòa nhà 70-72 Nam Kỳ Khởi Nghĩa thành cao ốc văn phòng cho thuê.
- Đầu tư thêm máy kéo ử liên tục lớn; một số máy bọc phục vụ cho khâu sản xuất dây dân dụng để nâng cao năng lực sản xuất của Công ty.

Với chủ trương, định hướng đúng đắn, với kinh nghiệm tổ chức, quản lý linh hoạt, sáng tạo trong điều hành SX-KD, tận dụng mọi nguồn lực, với sự đoàn kết, thống nhất của toàn thể CB-CNV Công ty, với sự phê duyệt của Đại hội đồng cổ đông và sự chỉ đạo trực tiếp của Hội đồng quản trị Công ty, chúng ta tin tưởng sẽ hoàn thành các mục tiêu nhiệm vụ đã đề ra cho năm 2008.



HOÀNG NGHĨA ĐÀN