

CÔNG TY CP NHỰA TÂN ĐẠI HƯNG

Số: 01/BB.HĐQT.2009

Ngày 11/02/2009

BIÊN BẢN HỌP HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Hôm nay, từ 8:30 giờ đến 12:30 giờ ngày 11/02/2009. Hội đồng quản trị Công Ty Cổ Phần Nhựa Tân Đại Hưng nhiệm kỳ II (2007-2011) đã họp phiên thường lệ tại trụ sở công ty số 414 Lầu 5 Đường Lũy Bán Bích, Phường Hòa Thạnh, Quận Tân Phú, TPHCM.

Tham dự:

1. Ông Phạm Trung Cang, Chủ tịch HĐQT, Chủ tọa cuộc họp.
2. Ông Nguyễn Văn Hùng, PCTHĐQT & TGĐ.
3. Chị Tôn Thị Hồng Minh, thành viên HĐQT, GD Kinh Doanh.
4. Bà Nguyễn Thị Thanh Loan, thành viên HĐQT, GD Tài chính & KTT.
5. Ông Phạm Văn Mạo, thành viên HĐQT, GD HCNS & GD Công ty TNHH TĐH.
6. Chị Đào Thanh Tuyền, thành viên HĐQT.
7. Ông Nguyễn Hữu Phú, thành viên HĐQT.

Mời dự:

- Ông Lâm Nguyễn Quốc Nghĩa, KTT công ty TNHH TĐH (Nhà máy Long An).
- Ông Nguyễn Văn Hòa, Trưởng Ban Kiểm soát.
- Bà Lê Thị Mỹ Ngọc, ủy viên Ban kiểm soát.
- Bà Lê Thị Minh Trí, ủy viên Ban kiểm soát.

Nội dung chủ yếu của cuộc họp:

1. Xem xét thông qua các báo cáo, đánh giá kết quả hoạt động SXKD quý 4 năm 2008 và cả năm 2008.
2. Định hướng hoạt động năm 2009 và trọng tâm quý 1 năm 2009.

Sau khi xem xét các báo cáo, trực tiếp bàn bạc trao đổi từng phần về các chi tiết liên quan; các thành viên dự họp đã đi đến thống nhất biểu quyết và ghi những kết luận vào biên bản cuộc họp như sau:

I. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG QUÝ 4 VÀ CẢ NĂM 2008:

1. Những đặc điểm của môi trường kinh doanh năm 2008:

Là một nền kinh tế khá “mở” sau khi gia nhập WTO, thị trường và các doanh nghiệp VN chịu tác động trực tiếp, toàn diện đối với những thay đổi của kinh tế khu vực và toàn cầu. Những biến đổi của môi trường kinh doanh trong năm 2008 có tính “thái cực”, phản ánh những mâu thuẫn, khiếm khuyết và sự khủng hoảng của các hệ thống kinh tế khu vực và toàn cầu, trong khi “ngưỡng chịu đựng” của kinh tế VN và hiệu quả các “chính sách vĩ mô” đối với doanh nghiệp thì chậm và còn nhiều hạn chế:

- 1.1. **Lạm phát** “phi mã” đầu năm làm tăng tất cả các chi phí hoạt động, nhưng đến cuối quý 4 thì lại “giảm phát”.
- 1.2. **Giá nguyên liệu tăng** trong gần 10 tháng đầu năm, nhưng rút nhanh trong quý 4/2008 (chỉ còn khoảng 1/3 so với 6 tháng đầu năm).
- 1.3. **Tỷ giá USD** thấp vào đầu năm, nhưng tăng đột biến vào cuối tháng 6-đầu tháng 7 và hiện đang tiếp tục tăng nhẹ từ cuối năm 2008.
- 1.4. **Lãi suất** tăng “kịch trần” trong 10 tháng đầu năm 2008, nhưng từ tháng 2/2009 thì giảm chỉ còn dưới 1/2.
- 1.5. **Khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu** bộc lộ từ quý 4, dẫn đến mức cầu giảm, tiêu thụ sản phẩm khó khăn.
- 1.6. **Thị trường chứng khoán** suy thoái, các chỉ số và thị giá chứng khoán ngày càng giảm.
- 1.7. **Thị trường lao động** có sự dịch chuyển lao động về các khu vực tỉnh, thiếu nguồn nhân lực đã được đào tạo chuyên môn riêng (đặc điểm chung của ngành) trong những tháng đầu năm, đến cuối năm thì lại dôi dư do thu hẹp qui mô sản xuất.

CÔNG TY CP NHỰA TÂN ĐẠI HƯNG

2. Những khó khăn chủ yếu:

Tân Đại Hưng là một công ty đại chúng đã niêm yết, có cơ cấu doanh thu xuất khẩu lớn (60%), phải thường xuyên tồn kho một khối lượng nguyên liệu vật tư tương đối lớn (2 tháng nhu cầu sử dụng), có những khoản đầu tư tài chính vào lĩnh vực chứng khoán và bất động sản, vì vậy, tuy Công ty đã cố gắng dự báo (và thực tế đã dự báo đúng xu hướng) những biến động của thị trường nhưng **không thể dự báo chính xác về lượng và thời điểm khủng hoảng**, nên phải chịu đựng các tác động/hậu quả nghiêm trọng đối với kết quả hoạt động của Công ty trong 2008, cụ thể:

- 2.1. **Giá nguyên liệu nhập khẩu giảm nhanh (~55%) làm cho giá tồn kho bình quân trong quý 4** cao hơn thị giá, gây khó khăn về giá bán (~35%), trong khi tính cạnh tranh trên thị trường ngày càng quyết liệt, đặc biệt về giá cả (thậm chí có các DTCT bán dưới giá thành để duy trì hoạt động và thị phần).
- 2.2. **Đơn hàng từ quý 4 bị hụt hẫng**, một số khách hàng lớn của công ty trong cả hai thị trường xuất khẩu và nội địa (đều là các doanh nghiệp) hủy bỏ một số đơn hàng đã ký kết và sản xuất xong, đề nghị đình hoãn nhận hàng vì tiêu thụ chậm và tồn kho quá lớn, và đưa ra những đòi hỏi khắt khe về các kiểu dáng, tiêu chuẩn SP (và rất dễ dàng khiếu nại bồi hoàn, xem như 1 biện pháp kỹ thuật để hạn chế đặt hàng).
- 2.3. **Lao động sản xuất** không ổn định, công ty phải thu hẹp qui mô, giảm 30% lao động.
- 2.4. **Giá thành, chi phí sản xuất, chi phí tài chính** tăng cao, **tỷ suất lợi nhuận** giảm dần (đây là đặc điểm chung của ngành nhựa), **vòng quay vốn** chậm, **hạch toán tổng thể bị lỗ** chủ yếu do các yếu tố giảm trừ trượt giá tồn kho và chứng khoán.
- 2.5. **Các loại chứng khoán** do công ty sở hữu đều rớt giá, **các hạng mục đầu tư** vào các lĩnh vực chưa sinh lợi theo dự kiến (do dự án chậm triển khai hoặc gặp khó khăn trong hoạt động).

3. Hoạt động điều hành:

Trong bối cảnh khó khăn, dưới sự lãnh đạo và động viên của HĐQT, Ban Giám Đốc đã thể hiện đoàn kết, trách nhiệm; tuân thủ những định hướng và chủ trương của HĐQT; bình tĩnh trước những biến động, linh hoạt thực hiện những biện pháp trong điều hành và các nhiệm vụ trọng tâm để ổn định sản xuất và giữ gìn thị trường khách hàng, cụ thể:

- 3.1. Chọn lựa những sản phẩm/đơn hàng có hiệu quả nhất để tổ chức SXKD.
- 3.2. Nỗ lực đàm phán, thuyết phục khách hàng hiệu quả về giá bán và phương thức thanh toán; tìm kiếm được các đơn hàng để duy trì hoạt động (với qui mô & năng lực sản xuất giảm 30% trong quý 4); kiểm soát tiến trình thanh toán chưa để xảy ra bất cứ rủi ro nào.
- 3.3. Mở rộng hệ thống nhà cung cấp, kiểm soát chặt chẽ giá mua nguyên liệu vật tư, bảo đảm giá mua vào luôn có lợi (thấp hơn thị giá tại thời điểm mua vào). Đặc biệt, trong quý 2/2008, hoạt động kinh doanh nguyên liệu đã có những hiệu quả nhất định.
- 3.4. Nghiên cứu cải tiến liên tục việc sử dụng nguyên liệu và tỷ lệ sử dụng để giảm giá thành hiệu quả mà vẫn bảo đảm chất lượng, kiểm soát tiến trình sản xuất không để xảy ra bất cứ khiếu nại nào của khách hàng về chất lượng sản phẩm.
- 3.5. Phát triển mạnh mạng lưới gia công (tăng 30% khối lượng), góp phần tăng sản lượng mà vẫn đảm bảo được chất lượng thành phẩm.
- 3.6. Điều độ sản xuất hiệu quả, cân đối được năng lực sản xuất nội tại với gia công để bảo đảm thời hạn giao hàng, tiết kiệm chi phí điện (khắc phục tình trạng mất điện liên tục, giảm tối đa thời gian sản xuất cao điểm và sử dụng máy phát điện dự phòng).
- 3.7. Kiểm soát chặt chẽ tồn kho, không phát sinh tồn kho ngoài định mức.
- 3.8. Kiểm soát chặt chẽ tất cả hoạt động, loại bỏ hầu hết các lãng phí, giảm các chi phí thấp sáng, vận chuyển, hậu cần, giảm phế liệu xuống còn 1/2 so với năm 2007.
- 3.9. Chú trọng kiểm soát thu chi, thanh toán, công nợ; cải tiến quản lý dòng tiền, bảo đảm cân đối tài chính, không để xảy ra bất cập về ngân sách, đặc biệt trong giai đoạn quý 4/2008.
- 3.10. Từng bước tinh gọn biên chế một số phòng ban để giảm bớt trung gian và chi phí quản lý, hoàn tất việc tái cấu trúc bộ máy quản lý sản xuất nhằm tăng cường điều hành trực tiếp tại mỗi phân xưởng. Đào tạo phát triển thay thế thành công một số các bộ quản lý và kỹ thuật.
- 3.11. Linh hoạt trong tuyển dụng đào tạo, bổ sung kịp thời công nhân cho các phân xưởng, điều chuyển linh hoạt kết hợp với tái đào tạo tay nghề (đa năng hóa) giữa các công đoạn sản xuất; duy trì và khai thác được năng lực của một khối lượng công nhân phù hợp với tình hình đơn hàng.

CÔNG TY CP NHỰA TÂN ĐẠI HƯNG

4. Kết quả thực hiện những chỉ tiêu chủ yếu (xem chi tiết trong báo cáo tài chính):

4.1. Quý 4 năm 2008:

- Sản lượng:	1.179 tấn
- Doanh thu:	168,81 tỷ
Trong đó: Doanh thu Từ SXKD bao bì:	89 tỷ
(Doanh thu từ hoạt động khác:	79,81 tỷ)
- Lãi sau thuế (lỗ):	-62,05 tỷ

4.2. Cả năm 2008:

- Sản lượng:	7.700 tấn	= 110 % chỉ tiêu 2008 (=7.000 tấn)
- Doanh thu:	456,36 tỷ	= 187% chỉ tiêu 2008
Trong đó: Doanh thu Từ SXKD bao bì:	307 tỷ	= 126% chỉ tiêu 2008 (=243 tỷ)
(Doanh thu từ hoạt động khác:	149,36 tỷ)	
- Lãi sau thuế (lỗ):	-51,01 tỷ	

4.3. HĐQT nhận định:

- BGD đã cải tiến liên tục về hệ thống, phương pháp và công cụ quản lý; kết quả hoạt động SXKD năm 2008 (đặc biệt là trong quý 4-2008 có rất nhiều biến động kinh tế, thị trường) đã phản ánh nỗ lực của cán bộ, nhân viên và công nhân trong tiếp thị, mua hàng, sản xuất, gia công...mặc dù công ty gặp rất nhiều khó khăn trong cả 3 tiến trình (đầu vào-tổ chức thực hiện-đầu ra), phải chịu đựng những biến động lớn về giá mua, giá bán, tỷ giá, lãi suất huy động, sút giảm thị phần, giảm qui mô hoạt động, thiếu nguồn điện lưới...Tuy nhiên, một số tồn tại cần khắc phục trong quản lý và điều hành:
 - Nhận thức về tính cạnh tranh của đội ngũ điều hành đã nâng cao rõ rệt thể hiện qua thái độ tận tụy với nhiệm vụ công việc, việc phối hợp giữa các phòng ban đã chuyển biến tốt, nhưng một số ít cán bộ và nhân viên quản lý có phong cách làm việc còn thụ động, chờ quyết định & chỉ đạo của cấp trên; việc chuyển giao công việc kỹ thuật từ bộ phận kinh doanh về bộ phận công nghệ chậm thực hiện theo yêu cầu và kế hoạch đề ra.
 - Việc xử lý tồn kho những hàng hóa phụ liệu (lâu năm) còn lúng túng về biện pháp, chưa dứt điểm trong năm 2008 (một phần khách quan do thị giá giảm nhiều trong quý 4 nên khó tìm đầu mối tiêu thụ).
 - Hoạt động tuyển dụng còn manh mún (nhằm bổ sung kịp thời nhân sự); tuy đã cử người đào tạo về quản trị tài chính kế toán và tham dự các tập huấn hội thảo chuyên đề về công nghệ kỹ thuật, nhưng chậm khởi đầu chương trình liên tục đào tạo nâng cấp quản trị trong năm 2008 (một phần do sắp xếp lại nhân sự). Các cấp quản trị còn e ngại, xuê xoa, chưa kiên quyết trong áp dụng các chế độ kỷ luật và chế tài đối với các trường hợp vi phạm nội qui lao động và qui trình sản xuất, chất lượng sản phẩm, từ đó làm giảm thấp vai trò tác động của vị trí quản trị trong điều hành và hiệu quả hoạt động.
- Hoạt động tồn kho nguyên phụ liệu sản xuất là cần thiết và khách quan đối với công ty, nhưng do giá đầu vào giảm sâu (hậu quả của khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế), nên phải hạch toán giảm giá tồn kho 15.310.635.475 đồng vào cuối quý 4 (và cả năm 2008) là tuân thủ các chuẩn mực kế toán. Việc hạch toán lỗ do thanh lý đầu tư các chứng khoán 39.980.693.602 đồng (thực hiện theo nghị quyết ĐHĐCĐ) và giảm giá chứng khoán đầu tư 20.305.908.059 đồng là tuân thủ các chuẩn mực kế toán (xem báo cáo tài chính).
- Nếu không tính khoản (b) nêu trên (=75.597.238.136 đồng), thì công ty đã có thể đạt chỉ tiêu lợi nhuận theo kế hoạch năm 2008.
- Kết quả hạch toán SXKD năm 2008 của công ty bị lỗ 51.010.323.552 đồng là buộc phải chấp nhận, tuy nhiên sẽ tạo thuận lợi để công ty bảo đảm tăng khả năng cạnh tranh về chi phí và giá bán trong thị trường cũng như bảo đảm luôn có lãi trong năm 2009 sắp tới, dù dự báo là sẽ còn rất nhiều khó khăn về xuất khẩu do suy thoái kinh tế toàn cầu. Hội đồng quản trị sẽ đề nghị ĐHĐCĐ quyết định cho phép sử dụng vốn thặng dư để bù đắp khoản lỗ này trong kỳ họp ĐHĐCĐ thường niên 2009.
- Trừ việc đầu tư vào công ty Đại Hưng Thịnh (kinh doanh nguyên phụ liệu ngành nhựa) được chia lãi (350 triệu), các khoản đầu tư vào công ty Đại Hưng Phát, Công ty Xây dựng Hạ Tầng Á Châu, Công ty Đầu tư xây dựng Tân Đô ...đều không sinh lợi trong năm 2008 vì những công ty này đều gặp khó khăn lớn do tác động của khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế (có thể kéo dài đến hết năm 2009).

CÔNG TY CP NHỰA TÂN ĐẠI HƯNG

II. TỔ CHỨC VÀ HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT TRONG NĂM 2008

1. Được tổ chức thực hiện đúng theo **qui chế quản trị nội bộ**.
2. **Chủ tịch HĐQT** đã điều hành các hoạt động của HĐQT đúng theo các mục tiêu chương trình đã được ĐHĐCĐ và HĐQT quyết định. **Các thành viên HĐQT và BKS** được chia sẻ đầy đủ kịp thời các thông tin nội bộ; sâu sát nắm vững tình hình; tư vấn, tham gia trong hoạch định các chủ trương và giám sát các hoạt động của công ty.
3. Công ty đã tuân thủ nghiêm túc **các qui định và hướng dẫn của các cơ quan thẩm quyền** đối với tổ chức và hoạt động của Công ty Đại chúng đã niêm yết, bảo đảm **chế độ báo cáo và công bố thông tin** rộng rãi đến các cổ đông.
4. Tổ chức **ĐHĐCĐ thường niên** vào ngày 16/5/2008, tổ chức **ĐHĐCĐ bất thường** ngày 27/08/2008.
5. ĐHĐCĐ đã **bầu bổ sung 01 thành viên HĐQT mới** (*Chị Đào Thanh Tuyền*), thay thế ông Trần ngọc thanh Hùng xin thôi việc vì lý do sức khỏe.
6. Hoàn tất các công việc: **chia cổ tức 2007, phát hành cổ phiếu thưởng, đăng ký giao dịch bổ sung 10.146.000 cổ phiếu mới** đúng theo thủ tục qui trình của UBCKNN, Sở GDCK, TTLKCK.
7. Hoàn tất các thủ tục để các **cổ đông (CBNV) sở hữu cổ phiếu ưu đãi** được giao dịch chuyển nhượng bình đẳng như tất cả cổ đông khác đúng theo qui định của pháp luật.
8. Hoàn tất việc đăng ký **tăng vốn điều lệ** từ 105 tỷ lên thành 205.460.000.000 đồng.
9. Đã mua được **661.640 cổ phiếu để làm cổ phiếu quỹ** ($=3,22\%$ tổng số cổ phiếu đã niêm yết).
10. Tổ chức thanh lý chứng khoán đầu tư (*theo nghị quyết ĐHĐCĐ*):

Đã chuyển nhượng:

- 470.000 cổ phiếu ACB, thu được 17.989.590.000 đồng.
- 9.500 cổ phiếu ALTA, thu được 173.743.200 đồng.

Các chứng khoán còn lại, đang sở hữu:

- Cổ phiếu ACB: 516.003 cổ phiếu, vốn đầu tư ban đầu 34.219.366.959 đồng
- Trái phiếu ACB: 2.939 trái phiếu, vốn đầu tư ban đầu 13.520.554.800 đồng
- Cổ phiếu EXIMBANK: 311.083 cổ phiếu, vốn đầu tư ban đầu 11.300.200.000 đồng
- Cổ phiếu ALTA: 179.960 cổ phiếu, vốn đầu tư ban đầu 10.662.750.000 đồng

11. Đã **không sử dụng khoản 10 tỷ để kinh doanh chứng khoán**, vì TTCK biến động khó lường, nhiều rủi ro.
12. **Những hoạt động khác:**
 - Tham gia nhóm tư vấn cho Bộ Công Thương về chủ trương, chính sách nhập khẩu nhựa tái sinh.
 - Tham gia trong hoạch định khu công nghiệp nhựa tái sinh của Hiệp hội nhựa TPHCM.
 - Đồng tài trợ cho một số hoạt động của Hiệp hội nhựa VN và TPHCM.

III. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG CÔNG TY NĂM 2009:

1. Dự báo (ngắn hạn) về môi trường kinh doanh:

- 1.1. **Khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu** sẽ tiếp tục, bộc lộ dần những tác động, ẩn chứa những nguy cơ lớn đối với các doanh nghiệp (*rủi ro trong thanh toán, đối đầu với cạnh tranh phá giá, các hàng rào kỹ thuật bảo hộ, khó tìm đơn hàng, giảm thị phần, giảm qui mô và năng lực sản xuất...*).
- 1.2. **Các chỉ số Thị trường chứng khoán** và thị giá TPC cũng như các chứng khoán giảm dần và dao động bất thường vì suy thoái kinh tế và tâm lý bất ổn của nhà đầu tư, cuối năm có thể phục hồi dần nhưng khó có thể tăng hơn 20% trong năm 2009.
- 1.3. **Giá nguyên liệu:** có thể tăng dần nhưng không ngoài biên độ (-)10% đến (+)30% so với mức giá cuối năm 2008.
- 1.4. **Tỷ giá USD:** có xu hướng tăng dần trong suốt năm với biên độ nhẹ (*để khuyến khích xuất khẩu*).
- 1.5. **Lãi suất:** sẽ giảm nhanh trong 6 tháng đầu năm, có thể tăng dần lại trong những tháng cuối năm.
- 1.6. **Lạm phát:** sẽ tiếp tục nhưng không vượt quá 10% trong năm 2009.

CÔNG TY CP NHỰA TÂN ĐẠI HƯNG

1.7. **Chi phí điện năng:** sẽ tăng dần, nhưng không quá 8% trong năm.

1.8. **Thị trường lao động:** tiếp tục có biến động do sự dịch chuyển lao động về các khu vực tỉnh, nhất là sau khi nghỉ Tết Âm Lịch, tuy nhiên nguồn cung lao động sẽ tăng do số doanh nghiệp ngừng hoạt động sẽ tăng.

2. Định hướng tổng thể:

2.1. **Quyết định** một cách linh hoạt, ngắn hạn theo từng quý và từng tình huống; tận dụng triệt để những **cơ hội trong thị trường đang gặp khó khăn**; phòng ngừa và hạn chế thấp nhất những tác động của **rủi ro** do biến động của thị trường đối với công ty.

2.2. **Củng cố thị phần** trong cả hai thị trường nội địa và xuất khẩu, tăng cường quan hệ khách hàng, đột phá vào một số **phân khúc thị trường mới**, kể cả thị trường **“ngách”**.

2.3. Thực thi một **chiến lược tiếp thị sản phẩm** phù hợp để tối đa hóa lợi nhuận trong từng đơn hàng.

2.4. Tiếp tục cải tiến **cơ chế hoạt động và quản lý** theo hướng chuyên nghiệp; khắc phục nhanh những tồn tại.

2.5. Duy trì một **cơ cấu tổ chức và qui mô hoạt động** uyển chuyển theo tình hình thị trường và đơn hàng.

2.6. **Đạt và vượt các chỉ tiêu cơ bản:**

- Sản lượng: 5.000 tấn (có thể thay đổi).
- Chất Lượng: Không có khiếu nại của khách hàng về thành phẩm;
- Năng suất trung bình: Các công đoạn đạt trên 95% định mức sản lượng.
- Phế liệu: Giảm 1/2 tỷ lệ tổng phế/tổng sản lượng so với năm 2008.
- Chi phí sản xuất: Không vượt quá giá thành kế hoạch.
- Doanh thu SXKD bao bì: 250 tỷ (có thể thay đổi).
- Lợi nhuận (SXKD): Tối thiểu 13 tỷ, phần đầu đạt 15 tỷ.

3. Những nhóm giải pháp chiến lược:

3.1. **Chọn lựa những sản phẩm có mức lợi nhuận cao (Geotextiles, Geotubes, Bao Hộp, Bao lưới Leno..),** khẩn trương, liên tục đẩy mạnh khảo sát, tiếp thị vào các kênh mới trong các thị trường mục tiêu để có được những khách hàng/đơn hàng ổn định. Tổ chức trực tiếp khảo sát một số khách hàng và thị trường.

3.2. **Tạo điều kiện cho các hoạt động** nghiên cứu phát triển sản phẩm mới, phân tích sản phẩm cạnh tranh, chú trọng thử nghiệm để sử dụng thành công các loại nguyên liệu & CTPT mới nhằm giảm chi phí vật tư. Cải tiến kỹ thuật thiết bị sản xuất để có thể nhận các đơn hàng có nhiều mẫu in với số lượng nhỏ.

3.3. **Xác định mặt bằng giá thành và hệ thống giá bán mới** trên cơ sở áp giá nguyên liệu tồn kho theo giá thị trường tại mỗi thời điểm nhằm đảm bảo khả năng cạnh tranh về giá. Theo dõi xu hướng giá cả để quyết định cung ứng và tồn kho Nguyên phụ liệu, VTKT hợp lý, tiếp tục mở rộng hệ thống cung cấp để lựa chọn NCC phù hợp nhất, kiểm soát chặt chẽ chất lượng-thời gian-chi phí mua hàng và sử dụng của các bộ phận.

3.4. **Sàng lọc và tiếp tục phát triển mạnh hệ thống vệ tinh gia công (cả chiều rộng và chiều sâu).**

3.5. **Ưu tiên dành năng lực sản xuất cho các đơn hàng hiệu quả.** Sắp xếp thời gian sản xuất hợp lý tại 1 số công đoạn (tạo hạt, taical, kéo sợi, tráng ghép) để tiết kiệm tối đa chi phí điện, điều độ hợp lý để bảo đảm luôn giao hàng đúng lịch. Kiểm soát chặt chẽ bảo đảm sử dụng đúng khối lượng nguyên phụ liệu, sản lượng BTP và TP theo kế hoạch đơn hàng. Không phát sinh tồn kho ngoài kế hoạch.

3.6. **Đưa hoạt động bảo trì vào nề nếp, đưa chỉ số thời gian sửa chữa thành 1 chỉ tiêu đánh giá kết quả hoạt động của bộ máy cơ khí kỹ thuật.** Tổ chức thường xuyên các cuộc họp chuyên đề về kỹ thuật bảo trì. Kiểm soát chặt chẽ bảo đảm VTKT được cung cấp đúng các TSKT, sử dụng đúng tính năng, tiết kiệm và hiệu quả. Cử nhân viên tham gia các khóa đào tạo về cơ khí kỹ thuật (và công nghệ).

3.7. **Điều chỉnh linh hoạt qui mô (định biên) sản xuất theo tình hình đơn hàng.** Sàng lọc, tuyển dụng bổ sung đầy đủ nguồn nhân lực đáp ứng nhu cầu sử dụng và phát triển, đồng thời:

- Triển khai một chương trình liên tục trong năm nhằm tái đào tạo tay nghề cho công nhân, đưa nội dung giáo dục ý thức tổ chức kỷ luật, nhận thức về CLSP, phong cách làm việc và kỹ năng giao tiếp vào chương trình đào tạo.
- Tổ chức đánh giá năng lực đội ngũ quản lý, triển khai chương trình đào tạo nâng cấp CBQL, trọng tâm dành cho cấp quản lý trực tiếp.
- Nâng cao kiến thức kỹ năng của đội ngũ kỹ thuật viên thông qua những hội nghị chuyên đề.

CÔNG TY CP NHỰA TÂN ĐẠI HƯNG**3.8. Cải tiến hệ thống Kiểm soát và bảo đảm chất lượng sản phẩm:**

- Tập trung mọi biện pháp để hạ thấp mức phế còn $\frac{1}{2}$ so với năm 2008 (*đặc biệt tại các công đoạn kéo sợi, dệt, tráng, in, các loại phế trong quá trình sản xuất bao shopping*), xem đây là trọng tâm để giảm lãng phí, hạ chi phí sản xuất, tăng kết quả hoạt động sản xuất. Đặt chỉ tiêu chất lượng và phế trở thành 1 chỉ tiêu đánh giá kết quả làm việc của tất cả CBQL và CNKT của từng công đoạn SX. Làm rõ trách nhiệm kỷ luật và vật chất của từng công nhân sản xuất, PX đối với CLSP.
- Tăng cường nguồn lực để hỗ trợ các cơ sở gia công và bảo đảm kiểm soát CLSP gia công.

3.8. Đổi mới chính sách đãi ngộ nhằm:

- Tăng thu nhập của CBQL và CNKT gắn liền với kết quả hoạt động/sản xuất, của các nhân viên nghiệp vụ và kỹ thuật với mức độ trách nhiệm và kết quả đạt được.
- Khen thưởng kịp thời thành tích theo kết quả công việc mỗi cá nhân hàng quý.
- Tăng thu nhập trực tiếp của công nhân thông qua bảo đảm BTP đầu vào, chất lượng vận hành MMTB và năng suất lao động. Hoàn tất việc áp dụng mức lương sản phẩm lũy tiến cho một số công đoạn.

3.9. Xây dựng cấu trúc:

- Cải tiến cấu trúc Tổ Thống kê: sáp nhập nhóm kho BTP vào Tổ Thống kê, gọi tên là Tổ Thống kê Kho & BTP trực thuộc Giám đốc KHĐĐ.
- Tái cấu trúc Phòng TCKT để tinh gọn và phát huy khả năng cá nhân cũng như vai trò chức năng nghiệp vụ và hiệu quả hoạt động của bộ phận.
- Thành lập nhóm nghiên cứu phát triển, tái cấu trúc Phòng công nghệ theo 6 nhóm chức năng nghiệp vụ mới; chuyển giao xong các nhiệm vụ kỹ thuật từ PKD đến Phòng công nghệ.
- Hỗ trợ, thúc đẩy các GĐPX phát huy đầy đủ khả năng, trách nhiệm, quyền hạn và hiệu quả quản lý điều hành tại mỗi phân xưởng.

3.10. Hoàn chỉnh cơ chế, đưa hệ thống kiểm soát nội bộ hoạt động bình ổn, phát huy tác dụng, loại bỏ tất cả lãng phí và giảm các chi phí ẩn.

3.11. Tiếp tục thực hiện chủ trương **mua cổ phiếu để làm cổ phiếu quỹ** (gồm nhiều đợt với số lượng khả thi, thuộc thẩm quyền của HĐQT).

3.12. Thúc đẩy các dự án đầu tư để bảo đảm an toàn vốn đầu tư (và lợi nhuận nếu có), tiếp tục thanh lý các loại chứng khoán theo nghị quyết của Đại hội Đồng Cổ Đông năm 2008.

IV. TRỌNG TÂM QUÍ 1 NĂM 2009:**1. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ:**

1.1. Bảo đảm tổ chức hoạt động và điều hành công ty đúng theo qui chế quản trị nội bộ. **Chỉ đạo, hỗ trợ, giám sát** hoạt động điều hành và toàn bộ tổ chức hoạt động của công ty, đặc biệt là hoạt động **tiếp thị, mua hàng và định giá** bán sản phẩm.

1.2. Hoàn tất việc sắp xếp nhân sự và tái cấu trúc một số bộ phận. Thúc đẩy và tạo điều kiện để **mô hình quản lý mới và từng cán bộ quản lý phát huy được hiệu quả**. Ban hành **chính sách khen thưởng hàng quý** để khuyến khích kết quả công việc và tăng thu nhập cho Cán bộ nhân viên, công nhân.

1.3. Công bố thông tin kết quả kinh doanh quý 4/2008 theo qui định.

1.4. Đăng ký **mua thêm 1.400.000 cổ phiếu quỹ từ ngày 25/2 đến hết ngày 30/04/2009** (đưa tỷ lệ **cổ phiếu quỹ thành 10% tổng số cổ phiếu**) đúng theo thủ tục qui trình do UBCKNN, Sở GDCK và TTLCKK qui định (tùy trường hợp có thể thực hiện giao dịch theo thỏa thuận).

1.5. Xây dựng **báo cáo thường niên 2008** đầy đủ chi tiết, phản ánh đúng tổ chức hoạt động; thực hiện tốt các công việc để chuẩn bị cho **tổ chức ĐHĐCĐ thường niên năm 2009 (dự định trong tháng 4/2009)**, chú trọng việc phát hành thư mời để phòng tránh những khiếu nại của cổ đông do không nhận được thư mời.

1.6. Tham gia các cuộc họp trong các dự án đã đầu tư để tiếp cận thông tin và tác động thúc đẩy các dự án.

2. BAN GIÁM ĐỐC:

2.1. Tổ chức nghiêm túc hội nghị tổng kết điều hành 2008, triển khai kế hoạch chăm lo Tết Kỷ Sửu 2009 cho 698 cán bộ nhân viên và công nhân với các chính sách chế độ khen thưởng, phúc lợi tương tự năm 2008, bảo đảm trật tự, an ninh, an toàn tài sản. Bảo đảm hoàn tất các đơn hàng và giao hàng đúng lịch trước khi nghỉ Tết. Chuẩn bị thật tốt để bảo đảm khai trương làm việc lại khẩn trương sau khi nghỉ Tết.

CÔNG TY CP NHỰA TÂN ĐẠI HƯNG

- 2.2. **Tổ chức đăng ký mục tiêu và chương trình hành động của quý 1 và cả năm 2009** của từng phòng ban, phân xưởng, làm cơ sở để thực hiện chế độ đánh giá kết quả công việc hàng tháng và chính sách khen thưởng hàng quý.
- 2.3. **Hoàn tất việc kiểm toán năm 2008** để phục vụ họp ĐHĐCĐ thường niên 2009 đúng theo lịch dự kiến của HĐQT.
- 2.4. **Bằng nhiều biện pháp, khẩn trương tuyển dụng thêm các nhân viên có trình độ kỹ thuật của ngành và 50 CN mới**, cải tiến phương pháp để tổ chức đào tạo tay nghề nhanh và hiệu quả để bổ sung vào 1 số phân xưởng, linh hoạt trong điều phối lao động giữa các bộ phận kết hợp việc đào tạo đa năng hóa tay nghề của các công đoạn. Trình duyệt kế hoạch đào tạo quản trị và nghiệp vụ năm 2009.
- 2.5. Xây dựng và khẩn trương thực hiện một **chương trình quảng bá, tiếp cận và tiếp thị trực tiếp** với những khách hàng mục tiêu; Linh hoạt trong **đàm phán giá cả để có được đủ đơn hàng** nhằm duy trì năng lực sản xuất, thị phần và qui mô hoạt động.
- 2.6. Theo dõi sát những **diễn biến của tỷ giá USD và thị giá** để quyết định việc **mua nguyên liệu đầu vào** phù hợp với định mức tồn kho khả dụng. Tiếp tục tìm đầu mối để **thanh lý tồn kho** lâu năm.
- 2.7. Kiểm soát chặt chẽ **tiến trình cung ứng-sản xuất-giao hàng**, điều phối hiệu quả các nguồn lực, bảo đảm thực hiện đúng **các định mức trong sản xuất** và loại bỏ tất cả lãng phí, bảo đảm **chất lượng của bán thành phẩm** mỗi công đoạn và chất lượng sản phẩm, bảo đảm **lịch giao hàng** đáp ứng yêu cầu của khách hàng.
- 2.8. Kiểm soát chặt chẽ **thu chi thanh toán và công nợ**, bảo đảm **không xảy ra rủi ro trong thanh toán của khách hàng**, bảo đảm dòng tiền và ngân sách, giảm tối đa chi phí tài chính.

HĐQT Giao trách nhiệm cho Ông Phạm Trung Cang, Chủ tịch HĐQT trực tiếp triển khai thực hiện nghị quyết của HĐQT và báo cáo lại kết quả trong kỳ họp kế tiếp.

Biên bản đã đọc lại cho các thành viên nghe và nhất trí ký tên.

Phó Chủ Tịch HĐQT (Đã ký) NGUYỄN VĂN HÙNG	Chủ Tọa cuộc họp Chủ Tịch HĐQT (Đã ký) PHẠM TRUNG CANG
Thành viên dự họp (Đã ký) TÔN THỊ HỒNG MINH	Thành viên Dự họp (Đã ký) NGUYỄN THỊ THANH LOAN
Thành viên dự họp (Đã ký) ĐÀO THANH TUYỀN	Thành viên dự họp (Đã ký) PHẠM VĂN MẠO
Nơi nhận: - Các Thành viên HĐQT. - Lưu HĐQT. - Chuyển lên website	Thành viên dự họp (Đã ký) NGUYỄN HỮU PHÚ