

Mẫu 08 CBTT/SGDHN

(Ban hành kèm theo Quyết định số 606/QĐ-SGDHN ngày 29/9/2016 của Tổng Giám đốc
Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội về Quy chế Công bố thông tin
tại Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội)

**CÔNG TY CP XÂY LẬP CƠ KHÍ
VÀ LƯƠNG THỰC THỰC PHẨM**

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do – Hạnh phúc

Số: 42/CV.HĐQT.MCF.19

Long An, ngày 09 tháng 09 năm 2019

CÔNG BỐ THÔNG TIN BẤT THƯỜNG

Kính gửi: Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội

- Tên tổ chức: Công ty CP Xây Lập Cơ Khí và Lương Thực Thực Phẩm
 - Mã chứng khoán: MCF
 - Địa chỉ: 29 Nguyễn Thị Bảy, Phường 6 Thành phố Tân An, Long An
 - Điện thoại liên hệ: 02723.821780 Fax: 02723.820509
 - E-mail: info@mecofood.com.vn

2. Nội dung thông tin công bố:

Nghị Quyết HĐQT phiên ngày 09/09/2019 nhiệm kỳ IV về việc:

Thông qua chương trình hành động của Hội đồng quản trị năm 2019.

3. Thông tin này đã được công bố trên trang thông tin điện tử của Công ty vào ngày 09/09/2019 tại đường dẫn: www.mecofood.com.vn

Chúng tôi xin cam kết các thông tin công bố trên đây là đúng sự thật và hoàn toàn chịu trách nhiệm trước pháp luật về nội dung các thông tin đã công bố.

* Tài liệu đính kèm:

- Nghị quyết HĐQT
- Các báo cáo liên quan



Lê Trường Sơn

CÔNG TY CP XÂY LẬP CƠ KHÍ
& LƯƠNG THỰC THỰC PHẨM

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Số : 41/NQ-HĐQT.MCF

Long An, ngày 09 tháng 09 năm 2019

NGHỊ QUYẾT CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

- Căn cứ Luật doanh nghiệp
- Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần Xây lắp Cơ khí và Lương thực Thực phẩm
- Căn cứ phiếu lấy ý kiến các thành viên Hội đồng quản trị ngày 03/09/2019 về nội dung chương trình hành động của Hội đồng quản trị năm 2019

Hội đồng Quản trị Công ty cổ phần Xây lắp Cơ khí và Lương thực Thực phẩm

QUYẾT NGHỊ

Thông qua chương trình hành động của Hội đồng quản trị năm 2019.

Căn cứ chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn, Ban Tổng Giám đốc Công ty, các bộ phận có liên quan triển khai thực hiện Nghị quyết này.

Nơi nhận :

- UBCKNN
- Sở GD&ĐT HN
- Tổng Cty LTMN
- HĐQT, BKS Cty
- BTGD Công ty
- Các phòng chức năng
- Lưu TCHC
- Lưu MH/C/HĐQT/NGHIQUYET

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH



Nguyễn Văn Kiệt

CHƯƠNG TRÌNH HÀNH ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CÔNG TY CỔ PHẦN MECOFOOD NĂM 2019

I/ TÌNH HÌNH CHUNG

Năm 2019 là năm đầu tiên của nhiệm kỳ IV (2019 – 2023) sau 3 nhiệm kỳ Công ty vẫn tiếp tục ổn định và phát triển trong nền kinh tế thị trường đầy biến động. Là một Công ty được thành lập trên cơ sở sáp nhập nhiều xí nghiệp trực thuộc hoạt động trên nhiều lĩnh vực khác nhau. Vì thế đây cũng là cơ hội và là thách thức của Công ty trong công tác quản trị, điều hành. Bởi sự biến động của kinh tế tác động tích cực đến ngành hàng này thì đôi khi sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến ngành hàng khác. Qua 3 nhiệm kỳ với sự lãnh đạo sáng suốt, tài tình của Hội đồng quản trị, Ban điều hành và sự đoàn kết gắn bó của toàn thể CBCNV, Công ty đã hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao.

Tuy nhiên đứng trước tình hình kinh tế nhiều biến động, đòi hỏi Hội đồng quản trị, Ban điều hành Công ty phải vạch ra chương trình hành động, tập trung tháo gỡ khó khăn đồng thời nỗ lực phấn đấu đề ra các giải pháp kịp thời để đảm bảo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2019 hoàn thành các chỉ tiêu mà Đại hội cổ đông giao.

II. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018

1- Kết quả các chỉ tiêu kinh doanh chủ yếu năm 2018:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2018		
			Kế hoạch	Thực hiện	So KH năm 2018 (%)
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	400	543,556	135%
2	Lợi nhuận Tr.thuế	Tỷ đồng	12,5	12,5	100%
3	Nộp Ngân sách	Tỷ đồng	3,957	5,375	135%
4	Thu nhập b/q	Tr đồng	7,157	7,481	104%

2- Kết quả thực hiện sản lượng kinh doanh từng ngành hàng:

STT	Diễn giải	ĐVT	Năm 2018		
			Kế hoạch	Thực hiện	So KH năm (%)
I	Mua vào				
1	- Lương thực (quy gạo)	Tấn	30.000	39.222	130%
II	Bán ra				
1	- Lương thực bán ra	Tấn	30.000	37.192	123%

2	- Bao bì	1000 cái	12.000	9.000	75%
3	- Cơ khí	Tỉ đồng	30	17,353	57%
4	- Bê tông – VLXD	m ³	78.000	70.000	89%
5	- Mỹ nghệ	Cont	30	29	96%

3/ Bài học rút ra từ thực tiễn:

3.1 Tích cực:

- Hội đồng quản trị Công ty đã kịp thời nắm bắt thông tin thị trường và đề ra các giải pháp hiệu quả đặc biệt là ngành hàng Bê tông tươi và Lương thực Thực phẩm.

- Có sự đồng lòng thống nhất cao của Ban điều hành khi đưa ra các quyết định mang tính chiến lược trong kinh doanh.

- Được sự giúp đỡ của Tổng Công ty trong việc cung ứng xuất khẩu.

- Chỉ đạo mở rộng tìm kiếm thêm nguồn nguyên liệu mới đặc biệt là nguyên liệu rom vàng lúa tươi của ngành hàng Mỹ nghệ, nguyên liệu đá của mặc hàng Bê tông tươi. Kết quả tìm thêm được 1 đối tác cung cấp nguyên liệu lúa tươi rom vàng mới làm giảm được giá thành tăng hiệu quả ngành hàng, đã tìm được nguồn đá mới thay thế đá xanh Tân Cang nhưng chất lượng bê tông không đổi.

- Thực hiện việc đầu tư trang thiết bị đưa vào sản xuất đạt hiệu quả như trạm trộn bê tông 90 m³/h, máy sản xuất gạch không nung, cọc bê tông nhằm tăng doanh thu của ngành hàng bê tông – vật liệu xây dựng.

3.2 Hạn chế:

- Trong thời gian qua mặc dù ngành hàng Mỹ nghệ đã tìm thêm được 01 đối tác cung ứng nguyên liệu lúa tươi nhưng trong quá trình hợp tác chưa đạt được chất lượng theo yêu cầu đã đề ra.

- Ngành hàng cơ khí chưa tìm được hướng đi chung trong công tác phát triển sản phẩm của ngành hàng, dẫn đến kết quả đạt được thấp so với kế hoạch và so với cùng kỳ.

III. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ CHƯƠNG TRÌNH HÀNH ĐỘNG NĂM 2019

Dựa trên kết quả sản xuất kinh doanh năm 2018. Hội đồng quản trị Công ty xem xét phê duyệt kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019 như sau:

1-Kế hoạch một số chỉ tiêu kinh doanh chủ yếu năm 2019:

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	KH 2019	GHI CHÚ
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	520	
2	Lợi nhuận	Tỷ đồng	12,80	
3	Nộp Ngân sách	Tỷ đồng	4,105	
4	Thu nhập bình quân người LĐ	Tr đồng	7,722	
5	Thu nhập Bình quân LĐ quản lý	Tr đồng	32,500	

2-Kế hoạch sản lượng kinh doanh từng ngành năm 2019:

Stt	Diễn giải	ĐVT	KH 2019	GHI CHÚ
1	- Lương thực mua vào quy gạo: Trong đó : + Gạo các loại : + Lúa các loại :	Tấn Tấn Tấn	34.000 32.500 3.000	
	- Lương thực bán ra quy gạo Trong đó: + Xuất khẩu + Gạo Nội địa	Tấn Tấn Tấn	34.000 10.000 24.000	
2	Bao bì (quy chuẩn 120)	Triệu cái	12.000	
3	Mỹ nghệ	Cont	24	
4	Doanh số cơ khí	Tỷ đồng	20	
5	Bê tông	M ³	78.000	

3. Cơ sở xem xét phê duyệt kế hoạch sản xuất kinh doanh 2019:

- Ngành hàng lương thực năm 2019 dự báo nhiều biến động về cung cầu do đó Hội đồng quản trị thống nhất kế hoạch mua vào bán ra là 34.000 tấn.

- Với cơ sở hạ tầng, máy móc thiết bị đầu tư hiện có ngành hàng Bao bì phấn đấu đạt 12 triệu bao trong năm 2019.

- Năm 2019 ngành hàng Mỹ nghệ tiếp tục lại đối mặt với hai thách thức lớn là nhân sự và nguyên liệu. Tuy nhiên với năng lực hiện tại Hội đồng quản trị thống nhất kế hoạch đặt ra năm 2019 là 24 cont để phấn đấu nhằm tăng hiệu quả ngành hàng.

- Ngành hàng Cơ khí: Năm 2019 là năm cần hoạch định chiến lược phát triển sản phẩm mới, sản phẩm chủ lực nhằm ổn định ngành hàng để có những giải pháp phát triển cụ thể trong các năm sau.

- Ngành hàng Bê tông tươi tiếp tục là một thế mạnh của Công ty là thương hiệu trên thị trường, bê tông được nhiều khách hàng tin tưởng. Trên cơ sở đó Hội đồng quản trị Công ty xác định cần đặt ra chỉ tiêu năm sau cao hơn năm trước để phấn đấu.

4. Khó khăn, thuận lợi:

Thị trường xuất khẩu nhiều biến động, một số nước thay đổi chính sách như: truy xuất nguồn gốc sản phẩm, yêu cầu điều kiện về hàng hóa nhập khẩu nhất là nhập khẩu gạo.

Trong nước gặp phải sự cạnh tranh quyết liệt của các nhà đầu tư tư nhân với chất lượng không đảm bảo, giá cả cạnh tranh làm các ngành hàng kinh doanh trong nước gặp rất nhiều khó khăn nhất là ngành hàng bê tông tươi.

Bên cạnh những khó khăn trên, Công ty có những thuận lợi cơ bản như:

- Luôn được sự quan tâm hỗ trợ của Tổng Công ty Lương thực miền Nam – Công ty CP đơn vị có vốn chi phối;

- Sự đoàn kết, quyết tâm của CBCNV và người lao động trong Công ty;

- Đội ngũ cán bộ quản lý nhiều kinh nghiệm, chuyên môn nghiệp vụ kỹ thuật giỏi.

5. Giải pháp chủ yếu để thực hiện:

5.1 Giải pháp quản lý điều hành

- Ban điều hành cần rà soát, sửa chữa và bổ sung các quy chế, quy định không còn phù hợp với các quy định hiện hành và cụ thể hoá các quy định, quy chế của Công ty cho phù hợp với quy định của Tổng Công ty.

- Tập trung xây dựng chiến lược phát triển Công ty giai đoạn 2019 – 2023 để trình Hội đồng quản trị Công ty thông qua làm mục tiêu phát triển Công ty giai đoạn 5 năm 2019-2023.

- Ban điều hành thường xuyên chỉ đạo và kiểm tra công tác công bố thông tin kịp thời và đúng theo Luật chứng khoán hiện hành đảm bảo công khai minh bạch.

- Chọn đơn vị kiểm toán soát xét 6 tháng đầu năm và kiểm toán cả năm 2019 đạt chuẩn, kết quả kiểm toán đảm bảo công khai minh bạch. Đơn vị kiểm toán phải có những tư vấn cho công tác tài chính kế toán của Công ty trong công tác hạch toán kế toán.

- Thường xuyên chỉ đạo kiểm tra công tác an toàn vệ sinh lao động, phòng chống cháy nổ bảo vệ tài sản, hàng hóa tại Công ty và các đơn vị trực thuộc.

5.2 Giải pháp đầu tư

- Hoàn thiện hồ sơ pháp lý đất đai và tài sản trên đất.

- Rà soát lại các doanh mục đầu tư mua sắm TSCĐ và xây dựng cơ bản đã trình HĐQT phê duyệt trong năm nhanh chóng đầu tư đưa vào vận hành sử dụng nhằm tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh, tăng hiệu quả đầu tư.

- Đề nghị Ban điều hành Công ty thường xuyên báo cáo tiến độ thực hiện công trình đã được phê duyệt. Nếu có phát sinh phải cập nhật báo cáo và trình Hội đồng quản trị xem xét điều chỉnh.

5.3 Giải pháp đào tạo nguồn nhân lực và tổ chức nhân sự

- Hằng quý Công ty cần dành một buổi để đào tạo cho cấp bậc từ phó phòng trở lên nhằm nâng cao trình độ chuyên môn quản trị và đào tạo tay nghề cho công nhân trực tiếp sản xuất là nhiệm vụ rất quan trọng. Ngoài ra, đội ngũ cán bộ quản lý của Công ty cũng cần được cập nhật kiến thức về hội nhập kinh tế quốc tế thông qua các khóa tập huấn ngắn.

- Xây dựng quy chế cụ thể về phân phối tiền lương, tiền thưởng, phúc lợi (nghỉ mát, nghỉ bệnh, khám sức khỏe...) nhằm kích thích nhân viên tăng năng suất, nâng cao chất lượng sản phẩm, tiết kiệm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm, đổi mới phương pháp quản lý. Đặc biệt cần cải cách chế độ tiền lương cho hợp lý trong Tổ, Đội nhằm tăng năng suất lao động và tạo động lực làm việc đối với công nhân trực tiếp sản xuất tại các đơn vị trực thuộc. Đây là giải pháp để động viên người lao động làm việc hăng say, nhiệt tình trong công việc, an tâm công tác và gắn bó lâu dài với Công ty.

- Rà soát nhóm cán bộ quản lý cấp trung và cấp cơ sở nếu bộ phận, đơn vị nào thiếu thì bổ nhiệm để kiện toàn bộ máy quản lý.

- Mở lớp đào tạo Giám đốc điều hành tại Công ty để nâng cao trình độ quản lý và bổ sung nguồn cho tương lai vừa tiết kiệm chi phí vừa gắn với hoạt động sản xuất - kinh doanh tại Công ty.

- Hằng quý tổ chức tập huấn cho đội ngũ công nhân trực tiếp sản xuất nội quy của Công ty, quy định về an toàn lao động, PCCC, kiến thức cơ bản về chất lượng sản phẩm, quy trình quy phạm sản xuất thông qua hình thức đào tạo tại chỗ, kèm cặp trong quá trình sản xuất.

5.4 Giải pháp sản xuất kinh doanh

Ngành hàng cơ khí: Tập trung tháo gỡ khó khăn trong sản xuất, đẩy nhanh tiến độ thực hiện các hợp đồng cơ khí còn dở dang, nhanh chóng thu hồi vốn. Tích cực triển khai thực hiện các hợp đồng cơ khí đã ký và tìm kiếm hợp đồng mới. Cải tiến sản phẩm cơ khí của Công ty theo hướng tiện dụng, mang tính tự động hóa cho phù hợp với thị trường và nhu cầu của khách hàng đồng thời tập trung nghiên cứu sản phẩm mới.

Ngành hàng bê tông - VLXD cọc bê tông: Tăng cường công tác quản lý chất lượng mặt hàng bê tông tươi, gạch và cọc bê tông đảm bảo sản phẩm bán ra thị trường đúng chất lượng. Phòng Kinh doanh Bê tông - VLXD cần phân công tiếp thị theo đối tượng công trình như nhà dân, khu cụm công nghiệp, các công trình của nhà nước hoặc theo khu vực để đảm bảo việc khai thác khách hàng được tốt hơn.

Ngành hành lương thực: cần quản lý nghiêm ngặt chất lượng từ khâu thu mua nguyên liệu gạo đầu vào đến khâu chế biến và bán ra thị trường đảm bảo chất lượng gạo luôn ổn định. Thực hiện việc thu mua lúa theo mô hình cánh đồng mẫu lớn để kiểm soát chất lượng hạt gạo đầu vào, tổ chức sản xuất chuẩn bị gạo phục vụ cho nhu cầu lễ, tết đặc biệt là tết Nguyên đán năm 2020. Tập trung tiếp thị vào các cơ sở sản xuất chế biến sử dụng nguyên liệu từ gạo như bún, bánh phở, suất ăn công nghiệp,....

Phòng kinh doanh thu tuyển bổ sung thêm cán bộ ngoại thương để tập trung công tác xây dựng thương hiệu gạo nội địa và khai thác thị trường gạo xuất khẩu.

Ngành hàng bao bì: Tập trung quản lý chất lượng bao bì đảm bảo đúng chất lượng, trọng lượng và mẫu mã bao bì giao cho khách hàng. Ban điều hành cần nghiên cứu nắm bắt thông tin về tình hình thị trường hạt nhựa, taical, phụ gia... chọn thời điểm mua vào với giá thấp đảm bảo sản xuất kinh doanh có hiệu quả. Đẩy mạnh việc tiếp thị vào các cơ sở sử dụng bao bì PP như cơ sở sản xuất gạo, đường, bột mì... nhằm hoàn thành kế hoạch 12 triệu chiếc trong năm 2019.

Ngành hàng mỹ nghệ:

Khó khăn nhất đối với ngành hàng mỹ nghệ là nguồn nguyên liệu và công nhân có tay nghề trực tiếp sản xuất

Đối với nguyên liệu Ban điều hành cần tìm kiếm, liên kết các vùng để có thêm nhà cung cấp rơm khô, lúa non nhằm đa dạng hóa nhà cung cấp, đưa cơ giới vào thu hoạch thay cho cách làm thủ công như trước đây nhằm giảm chi phí đầu vào của sản phẩm.

Đối với công nhân việc thu tuyển hiện nay gặp nhiều khó khăn do đòi hỏi phải có tay nghề mà hiện nay không có nơi nào đào tạo tay nghề cho ngành hàng này. Giải pháp là thu tuyển công nhân và thực hiện đào tạo tại chỗ, ngoài ra Công ty cần liên kết với các hộ dân lân cận, tận dụng lao động nhàn rỗi bổ sung nhân công cho ngành hàng này.

Ứng dụng công nghệ thông tin: Công nghệ thông tin giữ vai trò rất quan trọng trong phát triển của Công ty. Vì vậy, Ban điều hành cần tích cực triển khai

các ứng dụng công nghệ thông tin vào hoạt động của Công ty. Bên cạnh đầu tư phần cứng, Công ty cần quan tâm đến hoàn thiện phần mềm như phần mềm quản lý nhân sự, tối ưu hóa website đảm bảo thông tin trên mạng được đầy đủ, kịp thời và chính xác nhằm tìm kiếm khách hàng qua mạng. Đồng thời, CBCNV cần nâng cao hiệu quả sử dụng mạng Internet phục vụ cho hoạt động sản xuất - kinh doanh thông qua việc thường xuyên tìm hiểu nhu cầu của thị trường, khách hàng trên mạng để kịp thời đề ra những chính sách thích hợp.

5.5 Giải pháp quản lý hàng tồn kho

Hàng tồn kho là một trong những nguồn cơ bản tạo ra doanh thu và khoản lợi cho Công ty. Khi tỷ lệ hàng tồn kho lớn Công ty sẽ phải tốn nhiều chi phí cho việc dự trữ, thanh lý hay cải tiến hàng bị lỗi thời, xử lý hàng hư hỏng...ngược lại nếu Công ty không dự trữ đủ hàng tồn kho cũng là một rủi ro vì có thể đánh mất những khoản doanh thu bán hàng tiềm năng hoặc bị chiếm mất thị phần bởi giá tăng cao khi Công ty không còn hàng để bán. Do đó Ban điều hành thường xuyên cân đối hàng tồn kho, sử dụng các công cụ tài chính để đánh giá mức độ hàng tồn kho như vòng quay hàng tồn kho, tỷ lệ hoàn vốn hàng tồn kho, tỷ lệ phần trăm hàng bán... từ đó có những quyết sách đúng đắn để chọn thời điểm mua vào bán ra cho phù hợp.

5.6 Giải pháp huy động vốn sử dụng vốn và quản lý thu hồi công nợ

Để tiến hành sản xuất kinh doanh, đòi hỏi Công ty phải có một lượng vốn nhất định bao gồm vốn cố định, vốn lưu động và vốn chuyên dùng khác. Ban điều hành có nhiệm vụ tổ chức huy động các loại vốn cần thiết cho nhu cầu kinh doanh của Công ty. Đồng thời tiến hành phân phối, quản lý và sử dụng vốn một cách hợp lý, hiệu quả cao nhất trên cơ sở chấp hành các chế độ chính sách quản lý tài chính của nhà nước.

Cần phải tăng nguồn vốn chủ sở hữu của Công ty lên bằng cách hàng năm trích một phần lợi nhuận vào vốn chủ sở hữu, để giảm vốn vay tiết kiệm chi phí trả lãi, làm tăng lợi nhuận.

Nguồn vốn mà Công ty có thể huy động bằng nguồn vốn vay trả chậm tại các tổ chức tín dụng, đơn vị kinh tế khác,...

Để sử dụng vốn có hiệu quả, Công ty phải giải quyết tốt các công việc như thu hồi nợ từ các đơn vị khác, giải phóng hàng tồn kho. Chống chiếm dụng vốn từ các đơn vị khác, đầu tư chiều sâu, đẩy mạnh đầu tư vào những hoạt động có khả năng đem lại hiệu quả và thu hồi vốn nhanh giúp tăng tốc độ luân chuyển vốn lưu động.

Rà soát lại quy chế quản lý và thu hồi công nợ để chỉnh sửa lại và bổ sung nếu chưa phù hợp.

Ban điều hành cần xây dựng quy trình thu hồi công nợ cho từng ngành hàng sao cho hiệu quả nhất.

Hàng tháng và quý Ban điều hành phải báo cáo tình hình công nợ từng ngành hàng cho HĐQT về nợ quá hạn theo từng hợp đồng, đơn hàng đã ký, đã và đang thực hiện.

Thực hiện việc trích quỹ dự phòng các khoản nợ quá hạn kéo dài (nếu có).

IV. TỔ CHỨC THỰC HIỆN

1. Tổ chức quán triệt chương trình hàng động năm 2019 của Hội đồng quản trị đến Ban điều hành, toàn thể CBCNV Công ty nhằm bám sát nội dung triển khai thực hiện. Từ Chương trình hành động này, Ban điều hành Công ty xây dựng chương trình, kế hoạch, phương án, giải pháp thực hiện ở từng ngành hàng một cách cụ thể thiết thực, hiệu quả để hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019 mà Đại hội đồng cổ đông đã giao.

2. Chủ tịch Hội đồng quản trị trực tiếp giám sát, đôn đốc nhắc nhở Ban điều hành thực hiện các công việc đã được Hội đồng quản trị Công ty phê duyệt.

3. Các tổ chức chính trị đoàn thể khác triển khai các chương trình của tổ chức mình phải bám sát chương trình hành động của Công ty. Thường xuyên phối hợp với Ban điều hành tổ chức các phong trào thi đua sản xuất, về nguồn,...

4. Ban kiểm soát cần thường xuyên phối hợp với Hội đồng quản trị trong công tác kiểm tra kiểm soát mang tính chất độc lập tại Công ty.

Trên đây là chương trình hành động của Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Xây lắp Cơ khí và Lương thực Thực phẩm đề nghị Ban điều hành, bám sát triển khai cùng thực hiện.

**T/M HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**



Nơi nhận:

- Tcty LTTMN – CtyCP
- HĐQT Cty
- Ban điều hành Cty (thực hiện)
- Lưu: VT/D/MV/HĐQT

Nguyễn Văn Kiệt