

Số: 428 /NQ-DHĐCĐ

Hà Nội, ngày 24 tháng 8 năm 2012

NGHỊ QUYẾT
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG BẤT THƯỜNG
CÔNG TY CỔ PHẦN KINH DOANH THIẾT BỊ CÔNG NGHIỆP

Đại hội đồng cổ đông bất thường Công ty CP Kinh doanh TBCN khai mạc vào hồi 08h30' ngày 24/08/2012 tại Hội trường Công ty CP Kinh doanh Thiết bị công nghiệp 467 Nguyễn Trãi - Quận Thanh Xuân - Hà Nội

Tham dự Đại hội có 39 cổ đông và đại diện cổ đông.

46 cổ đông có Giấy Ủy quyền tham dự Đại hội.

Đại hội vinh dự được đón Đại biểu cấp trên:

Ông Vũ Việt Kha - Tổng giám đốc Tổng Công ty Máy & TBCN.

Đại hội đã bầu Chủ tịch Đoàn, Ban Thư ký, Ban kiểm phiếu.

Đoàn Chủ tịch Đại hội

- | | |
|------------------------|---|
| - Ông Nguyễn Đình Liên | Chủ tịch HĐQT - Chủ toạ |
| - Ông Nguyễn Thế Vinh | UVTT HĐQT kiêm TGD |
| - Bà Hồ Thanh Thúy | UV HĐQT - Kế toán trưởng Cty |
| - Ông Nguyễn Văn Quang | UV HĐQT kiêm Giám đốc NM QCII |
| - Bà Lê Thị Ngọc Lan | Trưởng BKS |
| - Ông Đặng Văn Nghĩa | Đại diện phần vốn cổ đông pháp nhân: Công ty CP Đầu Tư Xây lắp Thương mại I |

Ban Thư ký Đại hội

- | | | |
|--------------------------|---------------------|------------|
| - Ông Nguyễn Đông Phương | Phó P. KD & XNK | Trưởng ban |
| - Bà Vũ Thu Hương | UV BKS - Phó VP Cty | Ủy viên |
| - Bà Dương Thị Thu Hà | CV P. KD & XNK | Ủy viên |

Ban Kiểm phiếu

- | | | |
|---------------------------|-------------------------------|------------|
| - Ông Lê Thanh Bình | Chủ tịch CĐ Cty - PP KD & XNK | Trưởng ban |
| - Bà Lê Thị Minh Huyền | Phó P. TCKT Cty | |
| - Bà Nguyễn Thị Thanh Hoa | Phó P. KD & XNK | Ủy viên |
| - Bà Nguyễn Thị Hương Lan | Phó P. KD & XNK | Ủy viên |
| - Bà Nguyễn Thu Hà | Phó P. TCHC Cty CPĐTXLTM1 | Ủy viên |

Đại hội đã nghe, thảo luận và nhất trí 100% thông qua bằng hình thức thể biểu quyết các vấn đề sau:

1. Báo cáo kiểm tra tư cách cổ đông và đại diện cổ đông tham dự Đại hội.
2. Báo cáo định hướng đổi mới, khôi phục và phát triển Công ty CP Kinh doanh TBCN. Theo đó có một số nội dung chính:
 - 2.1. Về mô hình tổ chức
 - Trước mắt cần soát xét lại chức năng nhiệm vụ cho từng bộ phận phòng ban, chi nhánh sao cho phù hợp với thị trường và nhân lực.



- Xem xét việc tách bộ phận kinh doanh của Văn phòng công ty và thành lập Chi nhánh Hà Nội có chức năng kinh doanh hoặc tổ chức Phòng kinh doanh hoạt động theo hình thức giao khoán.
- Xây dựng ngay bộ qui chế quản lý nội bộ của Công ty.
- Đổi mới phương pháp quản lý và điều hành theo hướng giảm tối đa trung gian tạo điều kiện cho mọi CBNV (đặc biệt là lực lượng trẻ) tiếp cận thị trường để mở rộng tầm nhìn, thay đổi cách nghĩ cách làm, cho phù hợp với thị trường, có điều kiện phát huy năng lực cá nhân.

2.2. **Đổi mới phương pháp quản trị, điều hành SXKD:**

- Công ty sẽ quản trị và điều hành hoạt động SXKD theo phương pháp phân cấp, phân quyền và trực tuyến.
- Áp dụng phương pháp quản trị tuân thủ nguyên tắc nhưng linh hoạt phù hợp với điều kiện thực tế của doanh nghiệp và thị trường, xây dựng kế hoạch SXKD gắn liền chính sách tiền lương, chỉ tiêu lợi nhuận.

2.3. **Chính sách sử dụng lao động**

- Về ngắn hạn: trước mắt sử dụng tối đa số lao động hiện có trên cơ sở giao chỉ tiêu công việc cụ thể cho từng người, từng bộ phận tương ứng với quỹ tiền lương.
- Về dài hạn: xây dựng ngay chính sách nhân sự dài hạn, đồng thời tuyển chọn và đào tạo các nhân sự chủ chốt sẵn sàng thay thế ngay cho cơ quan TGD và các đơn vị thành viên.
- Xây dựng chính sách ưu đãi đối với những người có năng lực.

2.4. **Chiến lược phát triển sản xuất kinh doanh :**

a) **Đối với khu vực sản xuất:**

- Công ty sẽ huy động nguồn lực tài chính đáp ứng nhu cầu cho NM QCII hoạt động. Tiến hành một số biện pháp nhằm giảm chi phí, tăng hiệu quả SXKD. Tận dụng tối đa tính ưu việt của thiết bị Xưởng 2, tập trung đầu tư để sản xuất thêm những sản phẩm có kích thước phức tạp mang lại lợi nhuận cao
- Chủ động chuyển dần những bộ phận quan trọng từ Xưởng 1 sang Xưởng 2 để ảnh hưởng ít nhất đến hoạt động của NM.
- Về lâu dài phải xây dựng đội ngũ quản lý mới có đủ trình độ năng lực để điều hành, quản trị khối SX một cách khoa học, hiệu quả phù hợp với thị trường. Tiếp tục đầu tư để nâng cao chất lượng và mở rộng mặt hàng sản xuất. Dự báo chính xác thị trường, xây dựng hệ thống đại lý bán hàng nội địa ổn định, tăng tỷ lệ sản phẩm xuất khẩu.

b) **Đối với khu vực kinh doanh :**

- Cần nhiều giải pháp để vực dậy hai ngành hàng KD vòng bi và VTTB.
- Đối với ngành hàng vòng bi: Tổ chức lại bộ máy tiêu thụ, đề ra chính sách hợp lý về lương, thưởng cho các cá nhân hoặc khách hàng tiêu thụ lượng hàng lớn, một số chủng loại cần kiên quyết xử lý để thu hồi vốn. Về lâu dài: gây dựng lực lượng nòng cốt trung thành trên cơ sở đảm bảo hài hòa quyền lợi của cá nhân và tập thể, đảm bảo người có đóng góp nhiều được hưởng nhiều, chống chủ nghĩa bình quân.
- Đối với ngành hàng VT-TB: do thị trường suy giảm, nên nhiệm vụ chính từ nay đến cuối năm sẽ tập trung khai thác hàng giá rẻ phục vụ cho SX của NMQC2. Đồng thời tích cực tìm kiếm các đơn hàng mới, nối lại mối quan hệ với các khách hàng truyền thống trước đây để khôi phục KD. Xây dựng chính sách góp vốn và chia lợi nhuận với các đối tác.
- Đối với ngành hàng Kyoritsu: Hiện nay ngành hàng này đang được duy trì và mang lại hiệu quả chủ yếu cho khối kinh doanh, chủng loại ít nên nhu cầu tồn kho không nhiều. Công ty đang có lợi thế là nhà phân phối độc quyền song tỷ trọng nhỏ nên mặt hàng này

chưa đủ để làm thay đổi cục diện. Trong tương lai cần phải củng cố vị thế vững chắc là Nhà đại lý độc quyền và mở rộng thị trường phía Nam.

c) Về việc khai thác cơ sở vật chất và đất đai do Công ty quản lý:

- * Trước mắt tập trung cho các công việc sau :
 - Tiếp tục hoàn thiện các thủ tục để được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất nhà 467 Nguyễn Trãi - Thanh Xuân - Hà Nội, khu kho Phú Lâm – TP.HCM
 - Tìm đầu mối, chuẩn bị khi đủ điều kiện lập dự án đầu tư khai thác đất tại khu Phân xưởng 1 tại Phạm Văn Chí, Khu cửa hàng kinh doanh tại 29 Vĩnh viễn.
 - N/m QCII tiếp tục triển khai việc lập phương án di dời.
 - Tận dụng diện tích không sử dụng hết tại 467 Nguyễn Trãi – Thanh Xuân để cho thuê.
- * Về lâu dài phải tìm mọi biện pháp để lập dự án khai thác lợi thế về đất đai Công ty đang quản lý, tạo nguồn vốn lớn để tái đầu tư vào khu vực khác.

2.5. Chiến lược về tài chính:

a) Chiến lược huy động vốn:

- Tuy Công ty đã được tăng vốn điều lệ lên 32 tỷ song chỉ bù đắp một phần cho sự thâm hụt của những năm trước, vì vậy để có đủ vốn lưu động cho hoạt động SX-KD cần phải huy động vốn kịp thời an toàn và hiệu quả.
- Xác định rõ việc phân cấp, phân quyền và trách nhiệm cá nhân trong bảo toàn vốn huy động.
- Hoàn thiện hồ sơ pháp lý về quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất; vận động các cán bộ chủ chốt đưa tài sản cá nhân thế chấp ngân hàng để tăng hạn mức vốn vay.
- Liên kết chặt chẽ với Cổ đông lớn (ICJC) có khả năng hỗ trợ vốn để tận dụng nguồn vốn ở đây nhằm tạo thành dòng chảy tài chính liên tục an toàn.

b) Chính sách quản lý tài chính.

- Xây dựng ngay quy chế quản lý tài chính của Công ty quy định rõ thẩm quyền của HĐQT, quyền hạn của TGD và thủ trưởng các đơn vị trực thuộc. Việc XD kế hoạch SXKD phải lấy lợi nhuận làm chỉ tiêu cơ bản.
- Phải xây dựng chế tài xử lý quản trị rủi ro. Trích lập quỹ dự phòng tài chính phù hợp thực tế, bù đắp những khoản lỗ còn tồn đọng.
- Xây dựng định mức chi tiêu cho khu vực Văn phòng.
- Xác định rõ trách nhiệm của Phòng TCKT & Kế toán trưởng trong việc dự báo tình hình tài chính của Công ty và tư vấn cho HĐQT, TGD phương án xử lý. Đồng thời thay mặt HĐQT, TGD trong sử dụng, thu hồi vốn vay an toàn và hiệu quả.
- Từng bước lành mạnh hóa nền tài chính của Công ty. Phần đầu từ năm 2014 trở đi, cổ tức sẽ đạt khoảng ít nhất là 15%

2.6. Định hướng dài hạn phát triển Công ty .

- Xây dựng phương án tăng vốn điều lệ Công ty từ nay đến 2015 đạt mức 100 tỷ đồng và đồng thời rút khỏi công ty Đại chúng.
- Nghiên cứu thị trường phía Bắc khi đủ điều kiện sẽ xây dựng thêm một NM sản xuất các sản phẩm bu lông đai ốc cao cấp phục vụ cho nhu cầu của các ngành: Ô tô, xe máy, đường sắt, hàng không. Đây là những mặt hàng công nghiệp phụ trợ mà hiện nay Chính phủ đang khuyến khích đầu tư.
- Kết hợp với ICJC để mở rộng ngành nghề kinh doanh sang lĩnh vực đầu tư bất động sản, tận dụng lợi thế đất đai đang quản lý sử dụng khi có cơ hội.

3. Báo cáo sửa đổi Điều lệ Công ty.

4. Đại hội đã bầu thành viên HĐQT nhiệm kỳ 2008-2013 bằng hình thức bỏ phiếu kín với sự nhất trí cao, đúng nguyên tắc và thể lệ.

Hội đồng quản trị Công ty:

Ông Nguyễn Cảnh Dinh

Ông Đặng Văn Nghĩa

Ông Vũ Việt Kha

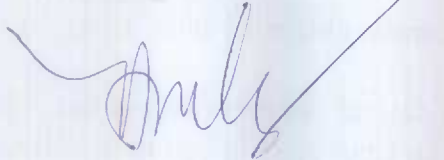
Ông Nguyễn Văn Quang

Ông Nguyễn Thế Vinh

Đại hội kêu gọi toàn thể các cổ đông và CBCNV Công ty cùng nhau đoàn kết, tập trung trí, lực thực hiện tốt nhiệm vụ, chức trách của mình góp phần xây dựng Công ty CP Kinh doanh TBCN ngày càng phát triển.

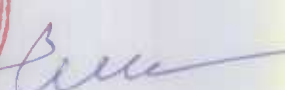
Nghị quyết được ĐHĐCĐ nhất trí thông qua với 100% phiếu biểu quyết.

TM. BAN THƯ KÝ
Trưởng ban



NGUYỄN ĐÔNG PHƯƠNG

TM. ĐOÀN CHỦ TỊCH ĐH
Chủ tọa



NGUYỄN ĐÌNH LIÊN

Số: 427/BB-ĐHĐCĐ

**BIÊN BẢN HỌP ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG BẤT THƯỜNG
CÔNG TY CỔ PHẦN KINH DOANH THIẾT BỊ CÔNG NGHIỆP**

A. Phần thủ tục:

- Thời gian: + 08h00' ÷ 08h30' : Các cổ đông đăng ký danh sách tham dự Đại hội, nhận thẻ biểu quyết, phiếu bầu.
+ 08h30' : Khai mạc Đại hội.
- Địa điểm: Hội trường trụ sở Công ty CP Kinh doanh Thiết bị công nghiệp
467 Nguyễn Trãi - Quận Thanh Xuân - Hà Nội
- Đại diện cấp trên:
Ông Vũ Việt Kha - Tổng giám đốc Tổng Công ty Máy & TBCN

Cùng 39 cổ đông và đại diện cổ đông Công ty CP Kinh doanh TBCN.

Sau nghi lễ chào cờ, Ông Vũ Mạnh – Phó TGD - Trưởng ban tổ chức Đại hội đọc lời khai mạc, tuyên bố lý do Đại hội, giới thiệu Đại biểu.

ĐHĐCĐ đã bầu các cơ quan điều hành Đại hội và tiến hành các thủ tục sau (với sự biểu quyết nhất trí thông qua 100% cổ đông tham dự Đại hội):

1. Bầu Đoàn Chủ tịch:

- | | |
|-------------------------|---|
| 1. Ông Nguyễn Đình Liên | Chủ tịch HĐQT - Chủ tọa |
| 2. Ông Nguyễn Thế Vinh | UVTT HĐQT kiêm TGD |
| 3. Bà Hồ Thanh Thuý | UV HĐQT - Kế toán trưởng Cty |
| 4. Ông Nguyễn Văn Quang | UV HĐQT kiêm Giám đốc NM QCII |
| 5. Bà Lê Thị Ngọc Lan | Trưởng BKS |
| 6. Ông Đặng Văn Nghĩa | Đại diện phần vốn cổ đông pháp nhân: Công ty CP Đầu tư Xây lắp Thương mại I |

2. Bầu Ban Thư ký:

- | | | |
|---------------------------|---------------------|------------|
| 1. Ông Nguyễn Đông Phương | Phó P. KD & XNK | Trưởng ban |
| 2. Bà Vũ Thu Hương | UV BKS - Phó VP Cty | Ủy viên |
| 3. Bà Dương Thị Thu Hà | CV P. KD&XNK | Ủy viên |

3. Bầu Ban Kiểm phiếu:

- | | | |
|----------------------------|-------------------------------|------------|
| 1. Ông Lê Thanh Bình | Chủ tịch CĐ Cty - PP KD & XNK | Trưởng ban |
| 2. Bà Lê Thị Minh Huyền | Phó P. TCKT Cty | Ủy viên |
| 3. Bà Nguyễn Thị Thanh Hoa | Phó P. KD & XNK | Ủy viên |
| 4. Bà Nguyễn Thị Hương Lan | Phó P. KD & XNK | Ủy viên |
| 5. Bà Nguyễn Thu Hà | Phó P. TCHC Cty CP ĐTXLTM1 | Ủy viên |



4. Thông qua chương trình Đại hội: Bao gồm các nội dung sau:

- Công bố cổ đông pháp nhân: Công ty CP Đầu tư Xây lắp Thương mại I
- Công bố Quyết định số: 010/QĐ-HĐQT-CPXL ngày 20/7/2012 v/v cử Ông Đặng Văn Nghĩa là người đại diện cổ đông pháp nhân Công ty CP Đầu tư Xây lắp thương mại I tại Công ty CP Kinh doanh TBCN
- Công bố Quyết định số: 693/QĐ-TC ngày 22/8/2012 v/v cử đại diện phần vốn Nhà nước của Tổng công ty Máy & TBCN tại Công ty CP Kinh doanh TBCN
- Báo cáo định hướng đổi mới, khôi phục và phát triển Công ty CP Kinh doanh TBCN.
- Báo cáo sửa đổi điều lệ Công ty.
- Thảo luận
- Bầu thành viên HĐQT nhiệm kỳ 2008-2013

5. Thông qua hình thức biểu quyết như sau:

- Biểu quyết bằng bỏ phiếu kín đối với việc bầu thành viên HĐQT
- Biểu quyết bằng thẻ biểu quyết đối với các nội dung còn lại.

6. Thông qua kết quả kiểm tra tư cách cổ đông (Có biên bản kèm theo) như sau:

Có 85 trên tổng số 173 cổ đông sở hữu và đại diện cho quyền sở hữu 2.872.203 cổ phần tham dự, bằng 89,76% tổng số vốn điều lệ (3.200.000 cổ phần có quyền biểu quyết), trong đó có 46 cổ đông uỷ quyền cho người khác.

B. Phần nội dung:

- I. Ông Đặng Văn Nghĩa - Tổng giám đốc giới thiệu về quá trình hình thành và phát triển Công ty CP Đầu tư Xây lắp Thương mại I. Cam kết có các giải pháp để hợp tác nhằm ổn định và phát triển Công ty CP Kinh doanh TBCN trong giai đoạn mới.
- II. Đại hội đồng cổ đông đã nghe, thảo luận, thông qua Báo cáo định hướng đổi mới, khôi phục và phát triển Công ty CP Kinh doanh TBCN với 2.872.203 phiếu thuận, bằng 100% tổng số phiếu biểu quyết. Theo đó có một số nội dung chính sau:

1. Tình hình hoạt động SXKD năm 2011 và 6 tháng đầu năm 2012

- Kể từ năm 2008 do ảnh hưởng kinh tế thế giới và khu vực, kinh tế VN gặp khủng hoảng tài chính, lãi suất vay ngân hàng cao, đặc biệt từ năm 2011 nhiều khách hàng của Công ty đã ngừng hoặc giảm sản lượng nên không mua hàng, Công ty rơi vào tình trạng rất khó khăn.
- 6 tháng đầu năm 2012 Công ty lỗ 3 tỷ, khấu hao của N/m QCII chưa đủ để trả nợ vốn vay đầu tư. Tình hình SXKD của Công ty chưa có dấu hiệu khả quan. Từ nay đến cuối năm 2012 chưa có khả năng cắt lỗ do thị trường toàn quốc chưa có dấu hiệu phục hồi.

2. Phương hướng đổi mới và phát triển Công ty:

Công ty đã phát hành tăng vốn điều lệ lên 32 tỷ đồng để giải quyết công việc cấp bách về tài chính. Hiện tại Công ty còn rất nhiều khó khăn: Thiếu vốn nghiêm trọng, bộ máy lãnh đạo Công ty phần lớn là cao tuổi khó thay đổi kịp thời để thích ứng với thị trường, một bộ phận CBNV còn mang nặng tư tưởng bao cấp chờ đợi, thiếu tính quyết liệt trong thương trường... Để đưa Công ty vượt qua khó khăn tiến tới ổn định và phát triển thì dứt khoát phải đổi mới toàn diện và phải tái cơ cấu triệt để Công ty nhằm chuyển biến phù hợp với thị trường.

2.1. Về mô hình tổ chức:

- Trước mắt cần soát xét lại chức năng nhiệm vụ cho từng bộ phận phòng ban, chi nhánh sao cho phù hợp với thị trường và nhân lực.

- Xem xét việc tách bộ phận kinh doanh của Văn phòng công ty và thành lập Chi nhánh Hà Nội có chức năng kinh doanh hoặc tổ chức Phòng kinh doanh hoạt động theo hình thức giao khoán.
- Xây dựng ngay bộ qui chế quản lý nội bộ của Công ty.
- Đổi mới phương pháp quản lý và điều hành theo hướng giảm tối đa trung gian tạo điều kiện cho mọi CBNV (đặc biệt là lực lượng trẻ) tiếp cận thị trường để mở rộng tầm nhìn, thay đổi cách nghĩ cách làm, cho phù hợp với thị trường, có điều kiện phát huy năng lực cá nhân.

2.2. **Đổi mới phương pháp quản trị, điều hành SXKD:**

- Công ty sẽ quản trị và điều hành hoạt động SXKD theo phương pháp phân cấp, phân quyền và trực tuyến.
- Áp dụng phương pháp quản trị tuân thủ nguyên tắc nhưng linh hoạt phù hợp với điều kiện thực tế của doanh nghiệp và thị trường, xây dựng kế hoạch SXKD gắn liền chính sách tiền lương, chỉ tiêu lợi nhuận.

2.3. **Chính sách sử dụng lao động**

- Về ngắn hạn: trước mắt sử dụng tối đa số lao động hiện có trên cơ sở giao chỉ tiêu công việc cụ thể cho từng người, từng bộ phận tương ứng với quỹ tiền lương.
- Về dài hạn: xây dựng ngay chính sách nhân sự dài hạn, đồng thời tuyển chọn và đào tạo các nhân sự chủ chốt sẵn sàng thay thế ngay cho cơ quan TGD và các đơn vị thành viên.
- Xây dựng chính sách ưu đãi đối với những người có năng lực.

2.4. **Chiến lược phát triển sản xuất kinh doanh :**

a) **Đối với khu vực sản xuất:**

- Công ty sẽ huy động nguồn lực tài chính đáp ứng đủ nhu cầu cho NM QCII hoạt động. Tiến hành một số biện pháp nhằm giảm chi phí, tăng hiệu quả SXKD. Tập trung tối đa tính ưu việt của thiết bị Xưởng 2, tập trung đầu tư để sản xuất thêm những sản phẩm có kích thước phức tạp mang lại lợi nhuận cao.
- Chủ động chuyển dần những bộ phận quan trọng từ Xưởng 1 sang Xưởng 2 để ảnh hưởng ít nhất đến hoạt động của NM.
- Về lâu dài phải xây dựng đội ngũ quản lý mới có đủ trình độ năng lực để điều hành, quản trị khối SX một cách khoa học, hiệu quả phù hợp với thị trường. Tiếp tục đầu tư để nâng cao chất lượng và mở rộng mặt hàng sản xuất. Dự báo chính xác thị trường, xây dựng hệ thống đại lý bán hàng nội địa ổn định, tăng tỷ lệ sản phẩm xuất khẩu.

b) **Đối với khu vực kinh doanh :**

- Cần nhiều giải pháp để vực dậy hai ngành hàng KD vòng bi và VTTB.
- Đối với ngành hàng vòng bi: Tổ chức lại bộ máy tiêu thụ, đề ra chính sách hợp lý về lương, thưởng cho các cá nhân hoặc khách hàng tiêu thụ lượng hàng lớn, một số chủng loại cần kiên quyết xử lý để thu hồi vốn. Về lâu dài: gây dựng lực lượng nòng cốt trung thành trên cơ sở đảm bảo hài hòa quyền lợi của cá nhân và tập thể, đảm bảo người có đóng góp nhiều được hưởng nhiều, chống chủ nghĩa bình quân.
- Đối với ngành hàng VT-TB: do thị trường suy giảm, nên nhiệm vụ chính từ nay đến cuối năm sẽ tập trung khai thác hàng giá rẻ phục vụ cho SX của NMQC2. Đồng thời tích cực tìm kiếm các đơn hàng mới, nối lại mối quan hệ với các khách hàng truyền thống trước đây để khôi phục KD. Xây dựng chính sách góp vốn và chia lợi nhuận với các đối tác.
- Đối với ngành hàng Kyoritsu: Hiện nay ngành hàng này đang được duy trì và mang lại hiệu quả chủ yếu cho khối kinh doanh, chủng loại ít nên nhu cầu tồn kho không nhiều. Công ty đang có lợi thế là nhà phân phối độc quyền song tỷ trọng nhỏ nên mặt hàng này

chưa đủ để làm thay đổi cục diện. Trong tương lai cần phải củng cố vị thế vững chắc là Nhà đại lý độc quyền và mở rộng thị trường phía Nam.

c) Về việc khai thác cơ sở vật chất và đất đai do Công ty quản lý:

* Trước mắt tập trung cho các công việc sau :

- Tiếp tục hoàn thiện các thủ tục để được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất nhà 467 Nguyễn Trãi - Thanh Xuân - Hà Nội, khu kho Phú Lâm – TP.HCM
 - Tìm đầu mối, chuẩn bị khi đủ điều kiện lập dự án đầu tư khai thác đất tại khu Phân xưởng 1 tại Phạm Văn Chí, Khu cửa hàng kinh doanh tại 29 Vĩnh viễn.
 - N/m QCII tiếp tục triển khai việc lập phương án di dời.
 - Tận dụng diện tích không sử dụng hết tại 467 Nguyễn Trãi – Thanh Xuân để cho thuê.
- * Về lâu dài phải tìm mọi biện pháp để lập dự án khai thác lợi thế về đất đai Công ty đang quản lý, tạo nguồn vốn lớn để tái đầu tư vào khu vực khác.

2.5. Chiến lược về tài chính:

a) Chiến lược huy động vốn:

- Tuy Công ty đã được tăng vốn điều lệ lên 32 tỷ song chỉ bù đắp một phần cho sự thâm hụt của những năm trước, vì vậy để có đủ vốn lưu động cho hoạt động SX-KD cần phải huy động vốn kịp thời an toàn và hiệu quả.
- Xác định rõ việc phân cấp, phân quyền và trách nhiệm cá nhân trong bảo toàn vốn huy động.
- Hoàn thiện hồ sơ pháp lý về quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất; vận động các cán bộ chủ chốt đưa tài sản cá nhân thế chấp ngân hàng để tăng hạn mức vốn vay.
- Liên kết chặt chẽ với Cổ đông lớn (ICJC) có khả năng hỗ trợ vốn để tận dụng nguồn vốn ở đây nhằm tạo thành dòng chảy tài chính liên tục an toàn.

b) Chính sách quản lý tài chính.

- Xây dựng ngay quy chế quản lý tài chính của Công ty quy định rõ thẩm quyền của HĐQT, quyền hạn của TGD và thủ trưởng các đơn vị trực thuộc. Việc XD kế hoạch SXKD phải lấy lợi nhuận làm chỉ tiêu cơ bản.
- Phải xây dựng chế tài xử lý quản trị rủi ro. Trích lập quỹ dự phòng tài chính phù hợp thực tế, bù đắp những khoản lỗ còn tồn đọng.
- Xây dựng định mức chi tiêu cho khu vực Văn phòng.
- Xác định rõ trách nhiệm của Phòng TCKT & Kế toán trưởng trong việc dự báo tình hình tài chính của Công ty và tư vấn cho HĐQT, TGD phương án xử lý. Đồng thời thay mặt HĐQT, TGD trong sử dụng, thu hồi vốn vay an toàn và hiệu quả.
- Từng bước lành mạnh hóa nền tài chính của Công ty. Phần đầu từ năm 2014 trở đi, cổ tức sẽ đạt khoảng ít nhất là 15%

2.6. Định hướng dài hạn phát triển Công ty .

- Xây dựng phương án tăng vốn điều lệ Công ty từ nay đến 2015 đạt mức 100 tỷ đồng và đồng thời rút khỏi công ty Đại chúng.
- Nghiên cứu thị trường phía Bắc khi đủ điều kiện sẽ xây dựng thêm một NM sản xuất các sản phẩm bu lông đai ốc cao cấp phục vụ cho nhu cầu của các ngành: Ô tô, xe máy, đường sắt, hàng không. Đây là những mặt hàng công nghiệp phụ trợ mà hiện nay Chính phủ đang khuyến khích đầu tư.
- Kết hợp với ICJC để mở rộng ngành nghề kinh doanh sang lĩnh vực đầu tư bất động sản, tận dụng lợi thế đất đai đang quản lý sử dụng khi có cơ hội.

III. Báo cáo sửa đổi Điều lệ Công ty

IV. Thảo luận của các cổ đông:

Ông Vũ Việt Kha:

- Nhất trí với định hướng đổi mới, khôi phục và phát triển Cty.
- Đề nghị sửa đổi Điều lệ: Đề nghị Sửa tại Điều 11 Điều lệ Công ty: “..... Công ty CP Đầu tư Xây lắp Thương mại I là cổ đông chiến lược sở hữu...” thành “..... Công ty CP Đầu tư Xây lắp Thương mại I là cổ đông sở hữu ...”

V. Thông qua báo cáo sửa đổi Điều lệ Công ty: với 2.872.203 phiếu thuận, bằng 100 % tổng số phiếu biểu quyết. Đại hội thống nhất tại Điều 11 Điều lệ Công ty “... Công ty CP Đầu tư Xây lắp Thương mại I là cổ đông sở hữu ...”

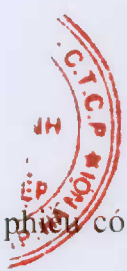
VI. Bầu thành viên HĐQT:

- Thông qua các nguyên tắc, thể thức bầu cử với 2.872.203 phiếu chấp thuận, bằng 100% tổng số phiếu biểu quyết.
- Ông Nguyễn Đình Liên - Chủ tịch HĐQT; Bà Trần Thị Thu Trang - Ủy viên HĐQT - Đại diện phần vốn Nhà nước; Bà Hồ Thanh Thúy - Ủy viên HĐQT - Kế toán trưởng xin từ nhiệm chức Ủy viên HĐQT.
- Thông qua việc giải thể HĐQT, bầu lại toàn bộ thành viên HĐQT cho thời gian còn lại của nhiệm kỳ 2008-2013 với 2.872.203 phiếu chấp thuận, bằng 100% tổng số phiếu biểu quyết.
- Thông qua danh sách đề cử bầu thành viên HĐQT với 2.872.203 phiếu chấp thuận, bằng 100% tổng số phiếu biểu quyết. Gồm các ứng viên sau:
 - Ông Nguyễn Cảnh Dinh - Chủ tịch HĐQT Cty CP Đầu tư Xây lắp Thương mại I
 - Ông Vũ Việt Kha - Tổng Giám đốc - Đại diện phần vốn Tổng công ty Máy & TBCN
 - Ông Đặng Văn Nghĩa - Tổng Giám đốc - Đại diện phần vốn Cty CP Đầu tư Xây lắp Thương mại I
 - Ông Nguyễn Văn Quang - Giám đốc Nhà máy Quy chế II - Công ty CP Kinh doanh TBCN
 - Ông Nguyễn Thế Vinh - Tổng Giám đốc Công ty CP Kinh doanh TBCN

Đại hội đã tiến hành bỏ phiếu kín

Kết quả kiểm phiếu:

- Ông Nguyễn Cảnh Dinh được 3.959.731,75 phiếu bầu, bằng 137,86% tổng số phiếu có quyền biểu quyết.
- Ông Đặng Văn Nghĩa được 3.959.731,75 phiếu bầu, bằng 137,86% tổng số phiếu có quyền biểu quyết.
- Ông Vũ Việt Kha được 3.073.711 phiếu bầu, bằng 107,02% tổng số phiếu có quyền biểu quyết.
- Ông Nguyễn Văn Quang được 1.593.461,75 phiếu bầu, bằng 55,48% tổng số phiếu có quyền biểu quyết.
- Ông Nguyễn Thế Vinh được 1.573.374,75 phiếu bầu, bằng 54,78% tổng số phiếu có quyền biểu quyết.



Với kết quả trên:

- Ông Nguyễn Cảnh Dinh
- Ông Đặng Văn Nghĩa
- Ông Vũ Việt Kha
- Ông Nguyễn Văn Quang
- Ông Nguyễn Thế Vinh

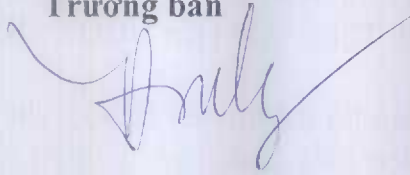
đã trúng cử vào HĐQT nhiệm kỳ 2008-2013 (có biên bản kiểm phiếu đính kèm)

ĐHĐCĐ đã nhất trí 100% thông qua Biên bản này sau khi nghe Trưởng ban thư ký đọc lại toàn văn.

Nghi lễ chào cờ bế mạc.

ĐHĐCĐ bắt thường Công ty CP Kinh doanh TBCN đã thành công tốt đẹp và kết thúc vào hồi 12 giờ ngày 24/08/2012 tại Hà Nội.

TM. Ban Thư ký
Trưởng ban



NGUYỄN ĐÔNG PHƯƠNG



Chủ tịch ĐH
Chủ tọa

NGUYỄN ĐÌNH LIÊN