

Số: 01 /NQ-HĐQT-GS

TP. Hồ Chí Minh, ngày 04 tháng 9 năm 2018

NGHỊ QUYẾT
HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CÔNG TY CỔ PHẦN THỂ THAO NGÔI SAO GERU

Căn cứ Luật doanh nghiệp số 68/2014/QH13 được Quốc Hội Nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 26/11/2014;

Căn cứ Luật chứng khoán số 27/2013/VBHN-VPQH được Quốc Hội Nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 18/12/2013;

Căn cứ Quyết định số 4443/QĐ/BNN-TCCB ngày 09/12/2004 của Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn về việc chuyển doanh nghiệp Nhà nước Công ty sản xuất kinh doanh dụng cụ thể thao thành Công ty cổ phần thể thao Ngôi sao Geru;

Căn cứ Điều lệ tổ chức hoạt động của Công ty Cổ phần thể thao Ngôi Sao Geru được thông qua và ban hành tại Nghị quyết số 01/2011/NQ-ĐHĐCĐ-GS ngày 24/02/2011;

Căn cứ biên bản cuộc họp Hội đồng Quản trị ngày 04 tháng 9 năm 2018,

QUYẾT NGHỊ:

Hội đồng Quản trị thống nhất như sau:

1. Thống nhất với báo cáo kết quả hoạt động SXKD 6 tháng đầu năm 2018 của Tổng giám đốc Công ty, Đề nghị Ban điều hành có nhiều giải pháp thực hiện quyết liệt hơn nữa trong 6 tháng cuối năm để hoàn thành kế hoạch theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2018 đề ra.

2. Thống nhất báo cáo hoạt động của Ban Kiểm soát Công ty 7 tháng đầu năm 2018. và ý kiến góp ý của các thành viên HĐQT và ý kiến các phòng Ban. Đề nghị Ban điều hành căn cứ trên các ý kiến góp ý và đưa vào trong cuộc họp giao ban công ty để thảo luận, phân tích nguyên nhân và hướng khắc phục tăng hiệu quả trong công tác sản xuất kinh doanh.

3. Thống nhất giao Ban điều hành tiếp tục nghiên cứu cắt giảm các chi phí nguyên vật liệu, giảm chi phí tiền lương gián tiếp, tăng cường chế độ tiền lương trực tiếp để kích thích người lao động và giữ chân người lao động có tay nghề cao, khuyến khích động viên cán bộ quản lý có trách nhiệm, nhiệt tình và có nhiều sáng kiến giúp cho công ty ngày càng phát triển.

4. Ban điều hành cần năng động hơn nữa, sáng tạo trong điều hành, theo dõi và điều chỉnh kịp thời theo thị trường. Có phân tích đánh giá cho từng hợp đồng trên cơ sở hợp đồng nào có lợi nhất về doanh thu và lợi nhuận ưu tiên thực hiện. Giao Ban điều hành

phân công nhân sự tổng hợp đánh giá toàn diện với sự hỗ trợ của các phòng ban đối với từng hợp đồng, để có tham mưu cho Ban điều hành trước khi ký kết.

5. Thống nhất để tăng cường hiệu quả trong điều hành sản xuất, Giao ban điều hành chỉ đạo xí nghiệp sản xuất và các phòng ban có báo cáo hàng ngày cho Ban điều hành về tình hình sản xuất để có những chỉ đạo và điều chỉnh kịp thời (về lao động, nguyên liệu, sản lượng, chất lượng...).

6. Thống nhất Giao ban điều hành có biện pháp theo dõi, xây dựng giá thành và giá bán cho từng tháng, quý, từng của chủng loại sản phẩm theo các đơn hàng cụ thể để xây dựng kịch bản điều hành phù hợp với thị trường.

7. Thống nhất để tăng doanh thu và lợi nhuận cần quan tâm đến việc kinh doanh cao su, đây cũng là lãnh vực công ty có nhiều ưu thế nhưng chưa được khai thác.

8. Thống nhất giao Ban điều hành tiếp tục nghiên cứu việc đầu tư thiết bị máy móc phục vụ sản xuất, tự động hóa sản xuất phục vụ trong giai đoạn ngắn hạn trên cơ sở giảm nhân công lao động, tăng tính chuyên nghiệp, nâng cao chất lượng, ổn định sản lượng.

9. Biểu dương công tác thu hồi công nợ trong 6 tháng năm 2018 của Công ty, đề nghị Ban điều hành tiếp tục thu hồi công nợ để xoay vòng nguồn vốn sản xuất.

Thay mặt HĐQT biểu dương tinh thần đoàn kết nội bộ của công ty trong giai đoạn khó khăn hiện nay để vượt qua khó khăn, hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh, trong đó ưu tiên hoàn thành kế hoạch lợi nhuận, doanh thu. Bên cạnh đó cần xem xét việc điều chỉnh kế hoạch cho phù hợp.

Nghị quyết này đã được các thành viên Hội đồng quản trị thống nhất thông qua, biểu quyết 100%. *Ty*

Nơi nhận :

- HĐQT;
- BKS;
- Ban Tổng giám đốc,
- CT. Công Đoàn;
- Lưu VT, TK.HĐQT.



Trần Minh

TẬP ĐOÀN CN CAO SU VIỆT NAM
CÔNG TY CP TT NGÔI SAO GERU

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

Số : 30.../BB-HĐQTGS

TP. Hồ Chí Minh, ngày 4 tháng 9 năm 2018

BIÊN BẢN

*Họp HĐQT về kết quả SXKD 06 tháng đầu năm 2018
và Phương hướng, kế hoạch SXKD quý III năm 2018*

Cuộc họp bắt đầu lúc 8:30' ngày 4 / 9 /2018.

Thành phần

Hội đồng Quản trị

- 1) Ông Trần Minh: Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty.
- 2) Ông Trần Văn Hạnh: UV HĐQT, Tổng giám đốc Công ty.
- 3) Ông Nguyễn Văn Trọng: UV HĐQT, Phó tổng giám đốc Công ty.
- 4) Ông Hoàng Anh Tuấn: Ủy viên HĐQT, Chủ tịch Công đoàn Công ty.
- 5) Ông Huỳnh Kim Nhựt: Ủy viên HĐQT
- 6) Ông Diệp Xuân Trường: Thành viên Ban Kiểm soát, Thư ký HĐQT

Ban Kiểm soát

- 1) Bà Võ Trần Thúy Tâm: Trưởng Ban Kiểm soát
- 2) Bà Phạm Thị Hiền: Thành viên Ban Kiểm soát

Mời tham dự

- 1) Bà Hoàng Thị Bích Thanh: Trưởng Phòng Tài Chính kế toán.
- 2) Ông Phan Văn Phùng: Trưởng phòng Kế hoạch Kỹ thuật.
- 3) Bà Nguyễn Thị Yến: Trưởng Phòng Tổ chức Lao động tiền lương.
- 4) Ông Nguyễn Huỳnh Phương: Phó trưởng phòng Kinh doanh
- 5) Bà Hoàng Thủy Ngọc Anh: Phó Trưởng Phòng Kinh doanh.

Nội dung

Hội đồng Quản trị và Ban điều hành họp bàn về kết quả SXKD 06 tháng đầu năm 2018; phương hướng và kế hoạch SXKD các tháng còn lại năm 2018;

Diễn biến cuộc họp

Ông Minh:

Đề nghị các nội dung cần tập trung thảo luận về: ước tính doanh thu và lợi nhuận của năm 2018; giải pháp chi tiền lương để không vượt tổng quỹ lương và phương án kiểm soát; biện pháp giảm tỷ lệ bóng hư hỏng trong sản xuất; xem xét về giá bán để tăng lợi nhuận; biện pháp tăng doanh thu và lợi nhuận; kết quả việc sắp xếp nhân sự trong bộ máy tổ chức; các ý kiến đề xuất của các phòng ban, công đoàn công ty, Ban kiểm soát...

Ông Trọng:

Báo cáo kết quả SXKD 06 tháng đầu năm 2018; phương hướng và kế hoạch SXKD 6 tháng cuối năm 2018 của Công ty (theo báo cáo số 189/GS-BC ngày 22/8/2018 của Công ty CP Thể thao Ngôi sao Geru). Một số chỉ tiêu cơ bản như sau:

- + Sản lượng sản xuất: 592.812 quả, đạt 47,42% kế hoạch năm
- + Sản lượng tiêu thụ: 612.493 quả, đạt 49,72% kế hoạch năm
- + Doanh thu: 43.348 triệu đồng, đạt 56,3% kế hoạch năm
- + Lợi nhuận trước thuế: 39.523.285 đồng.

Bà Tâm:

Báo cáo hoạt động của Ban Kiểm soát Công ty 7 tháng đầu năm 2018 (đính kèm báo cáo của Ban kiểm soát số 12/GERU-BKS 2018 ngày 24/8/2018). Một số nội dung chính:

- Công ty chưa hạch toán chi phí quỹ tiền lương trả nợ nhưng kết quả sản xuất kinh doanh không đạt theo kế hoạch; các chi phí giá vốn bán hàng tăng 1,6 tỷ đồng, chi phí bán hàng tăng và không có nguồn thu khác. Ngoài ra, tỷ lệ tiền lương gián tiếp/Lương CNTT SXKD không đạt theo nghị quyết quý I/2018.

- Tỷ lệ phế phẩm xì ruột bóng, bóng loại B cao hơn cùng kỳ năm 2017.

- Về tình hình công nợ của Công ty:

+ Công nợ khách hàng xuất khẩu: 6.984 triệu đồng (gồm 5 khách hàng trong đó khách hàng PERU 5.537 triệu đồng).

+ Công nợ nội địa: 3.386 triệu đồng (trong đó đã trích lập quỹ dự phòng tương đương 737 triệu đồng).

Bà Yên:

Kết quả hoạt động 6 tháng đạt về sản lượng sản xuất và doanh thu, tuy nhiên lợi nhuận không đạt theo kế hoạch (đạt 39 triệu đồng). Với tình hình này có khả năng vượt tổng quỹ lương vào cuối năm. Kiến nghị với mỗi đơn hàng cần xem xét về số lượng lao động, máy móc thiết bị và thời gian thực hiện để tránh việc vượt tổng quỹ lương.

Ông Nhựt:

Về các báo cáo định kỳ hàng tháng, quý, năm cần thực hiện theo luật doanh nghiệp của công ty cổ phần. Công ty cần nghiêm túc báo cáo đúng thời gian cho chủ sở hữu (Tập đoàn Cao su và Công ty CP cao su Phước Hòa) theo quy định. Ngoài ra, thông tin sản xuất kinh doanh cần công bố công khai trên thị trường chứng khoán.

Hiện nay việc giao kế hoạch cho công ty còn nhiều rủi ro, việc không giao chỉ tiêu giá thành và giá bán theo từng chủng loại sản phẩm nếu không được cấp thẩm quyền phê duyệt sẽ dẫn đến rủi ro về pháp lý cũng như cơ quan chức năng tiến hành kiểm tra và giúp HĐQT theo dõi thường xuyên. Lưu ý đối với giá bán sản phẩm cần quan tâm về phương thức thanh toán và thời gian quyết toán. Đề nghị công ty khi xây dựng kế hoạch năm 2019 phải xây dựng giá thành giá bán cho từng chủng loại sản phẩm.

Để hoàn thành lợi nhuận theo kế hoạch, ngoài kinh doanh bóng cần nghiên cứu thêm việc mua bán mủ cao su với sự hỗ trợ của các công ty trong Tập đoàn. Cần cân nhắc lợi thế trong xuất khẩu về tỷ giá và nguồn ngoại tệ để tiếp cận các nguồn vay ưu đãi của ngân hàng.

Trong tình hình công ty đang khó khăn đề nghị Ban điều hành cùng toàn thể phòng Ban, xí nghiệp đoàn kết, có biện pháp giữ chân người giỏi, tâm huyết với công ty. HĐQT luôn chia sẻ và đồng hành cùng công ty để vượt qua khó khăn để hoàn thành các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh và lợi nhuận.

Bộ phận bán hàng:

Giá sản phẩm của công ty cao hơn so với đối thủ nên sức cạnh tranh kém.

Đối với khách hàng nước ngoài do yêu cầu thời gian ký hợp đồng và giao hàng ngắn nên có thể làm ảnh hưởng để kế hoạch sản xuất (khách hàng không ký hợp đồng dài hạn).

Khách hàng Dubai yêu cầu đạt tiêu chuẩn FiFa ty nhiên chi phí thực hiện tiêu chuẩn khá cao nên khó có đơn hàng.

Khách hàng trong nước hiện có nhu cầu rất nhiều, công ty cần có biện pháp tăng cường sản xuất để đáp ứng thị trường.

Ông Phùng:

Hàng năm khi trình kế hoạch sản xuất kinh doanh về Tập đoàn, công ty có xây dựng giá thành và giá bán của từng chủng loại sản phẩm. Về giá mua nguyên vật liệu công ty luôn kiểm soát và đến 6 tháng đầu năm đều không vượt kế hoạch. Đối với vật tư cấp phát đều được quyết toán cho từng đơn hàng (cho chủng loại bóng khâu và bóng giàn).

Thực tế sản xuất đối với khách hàng nước ngoài chủ yếu là sản phẩm có mẫu mã khác biệt, dẫn đến việc điều hành sản xuất khó hơn so với các chủng loại sản phẩm thông thường và dẫn đến việc xử lý không triệt để keo hồng 2,7 tấn. Trong khi đó nhu cầu nội địa đang tăng lên. Do đó trong thời gian tới cần xem xét tỷ lệ nội địa và xuất khẩu phù hợp để sản xuất hiệu quả hơn.

Ông Tuấn:



Đối với việc gia công, cần xem xét nhận các đơn hàng may với số lượng lớn sẽ hiệu quả và có thể thực hiện được ngay.

Việc gia công bên ngoài cũng chịu ảnh hưởng bởi số lượng lao động không ổn định. Do đó để ổn định sản xuất, nâng cao chất lượng và sản lượng công ty cần mạnh dạng nâng cấp thiết bị khâu máy, đây là xu thế vì các nhà sản xuất và khách hàng đang dần chuyển sang khâu máy. Ngoài ra nên tập trung đầu tư công nghệ thiết bị cho bóng dáng vì chi phí đầu tư thấp hơn, hiệu quả nhanh hơn.

Với tư cách Chủ tịch Công đoàn Công ty, việc luân chuyển cán bộ, tâm lý và tư tưởng người lao động nhìn chung không bị xáo động, ảnh hưởng.

Ông Hạnh

Đối với tỷ lệ phế phẩm do hư xì ruột bóng: Tổng giám đốc sẽ trực tiếp theo dõi và chỉ đạo với mức giảm tốt đa nhất có thể, các nội dung xem xét là: thao tác của người lao động, đề nghị chị Hiền – thành viên BKS có phối hợp, kiểm soát thao tác người công nhân đúng theo quy trình sản xuất. Theo dõi báo cáo hàng ngày về Tổng giám đốc sản lượng, chất lượng, nguyên liệu sử dụng, điện, hơi để có chỉ đạo điều chỉnh kịp thời.

Bên cạnh đó có trường hợp khi có đơn hàng, có nhiều trường hợp người lao động xin nghỉ phép, có dấu hiệu trốn việc, dẫn đến sản lượng thực hiện không kịp, phải tăng giờ làm thêm, tăng đơn giá, đặc biệt là các đơn hàng xuất khẩu.

Ngoài ra, toàn thể cán bộ công ty cần phải đoàn kết, chung lòng vì công ty để vượt qua khó khăn. Do đó nếu cá nhân nào không đồng lòng, làm việc không hiệu quả sẽ bố trí luân chuyển hoặc chấm dứt hợp đồng lao động nếu cần thiết.

Ông Minh – Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty kết luận:

Tình hình sản xuất kinh doanh trong 6 tháng đầu năm 2018 không thực sự khả quan, Đề nghị toàn thể Lãnh đạo và cán bộ công nhân viên công ty cùng nhau **đoàn kết**, đưa ra nhiều giải pháp thực hiện, thi đua nước rút, cố gắng phấn đấu đến cuối năm **đạt doanh thu và lợi nhuận theo kế hoạch**, vẫn đảm bảo được nguồn vốn và đời sống người lao động.

Thống nhất báo cáo hoạt động của Ban Kiểm soát Công ty 7 tháng đầu năm 2018 và ý kiến góp ý của các thành viên HĐQT và các thành viên tham gia buổi họp. Đề nghị Ban điều hành căn cứ trên các ý kiến góp ý và đưa vào trong cuộc họp giao ban công ty để thảo luận, phân tích nguyên nhân và hướng khắc phục tăng hiệu quả trong công tác sản xuất kinh doanh.

Nhìn chung thời gian qua cán bộ công ty có nhiều nỗ lực trong sản xuất. Việc điều chuyển cán bộ trong thời gian vẫn đảm bảo được công việc cũng như nội bộ đoàn kết thực hiện nhiệm vụ, thay mặt Hội đồng quản trị ghi nhận sự cố gắng và đoàn kết của toàn thể cán bộ công ty.

Về công tác sản xuất:

6 tháng đầu năm 2018 lợi nhuận chỉ đạt 39 triệu đồng, trong trường hợp tỷ lệ phế

phẩm bằng với cùng kỳ năm 2017 thì đến nay công ty đã có lợi nhuận 639 triệu đồng, trong trường hợp tỷ lệ hư xỉ bằng $\frac{1}{2}$ so với năm 2017 thì đến nay công ty đã có lợi nhuận tăng lên 839 triệu đồng.

Để tăng hiệu quả sản xuất đề nghị Ban điều hành nghiên cứu phương án thay đổi cơ cấu tiền lương: Tăng tỷ lệ tiền lương lao động trực tiếp, giảm tỷ lệ tiền lương gián tiếp; vẫn giữ nguyên tiền lương gián tiếp của một số cán bộ chủ chốt, người lao động có hiệu quả, tích cực, nhằm kích thích người lao động sẽ đem lại hiệu quả cao hơn cho công ty. Ngoài ra, cần tính lương trên sản lượng để kích thích người lao động, giảm tình trạng có đơn hàng thì xin nghỉ phép.

Đối với các đơn hàng trong hoặc ngoài nước các bộ phận chuyên môn cần tính toán, tham mưu nếu tính toán lỗ kiên quyết không thực hiện

Đề nghị Ban điều hành tiếp tục nghiên cứu cắt giảm các chi phí nguyên vật liệu, giảm chi phí tiền lương gián tiếp, tăng cường chế độ tiền thưởng tiền lương để kích thích người lao động và giữ chân người lao động có tay nghề cao, khuyến khích động viên cán bộ quản lý có trách nhiệm, nhiệt tình và có nhiều sáng kiến giúp cho công ty ngày càng phát triển.

Ban điều hành cần năng động hơn nữa, sáng tạo trong điều hành, theo dõi và điều chỉnh kịp thời theo thị trường. Có phân tích đánh giá kỹ cho từng hợp đồng trên cơ sở hợp đồng nào có lợi nhất về doanh thu và lợi nhuận ưu tiên thực hiện. Bên cạnh đó Ban điều hành cần phân công nhân sự tổng hợp đánh giá toàn diện với sự hỗ trợ của các phòng ban để có tham mưu cho Ban điều hành đối với từng hợp đồng cụ thể.

Thông nhất để tăng cường hiệu quả trong điều hành sản xuất xưởng sản xuất cần có báo cáo hàng ngày cho Ban điều hành để có những chỉ đạo và điều chỉnh kịp thời (về lao động, nguyên liệu, sản lượng, chất lượng...).

HĐQT biểu dương kết quả thu hồi công nợ trong thời gian quan. Đề nghị Ban điều hành tiếp tục quan tâm thu hồi công nợ.

Điều chỉnh giá bán sản phẩm: cần cân nhắc có điều chỉnh phù hợp, có chính sách điều chỉnh theo từng đợt, theo dõi phản ứng của thị trường từ các đại lý, từ đó để có đánh giá điều chỉnh cho phù hợp.

Về các cáo cáo thường kỳ đề nghị các bộ phận chuyên môn giúp việc cho Ban điều hành báo cáo đúng quy định cho người đại diện vốn, HĐQT và chủ sở hữu.

Đề nghị có sự theo dõi và kiểm soát về giá thành và giá bán để có điều chỉnh theo thị trường, xây dựng kịch bản điều hành theo giá thành giá bán cho từng quý, của từng chủng loại sản phẩm theo các đơn hàng cụ thể.

Thông nhất để tăng doanh thu và lợi nhuận cần quan tâm đến việc kinh doanh cao su, đây cũng là lãnh vực công ty có nhiều ưu thế nhưng chưa được khai thác.

Thông nhất giao ban điều hành tiếp tục nghiên cứu việc đầu tư thiết bị máy móc phục vụ sản xuất, tự động hóa sản xuất phục vụ trong giai đoạn ngắn hạn trên cơ sở giảm nhân công lao động, tăng tính chuyên nghiệp, nâng cao chất lượng, ổn định sản lượng.



Thay mặt HĐQT biểu dương tinh thần đoàn kết nội bộ của công ty trong giai đoạn khó khăn hiện nay để vượt qua khó khăn, hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh, trong đó ưu tiên hoàn thành kế hoạch lợi nhuận, doanh thu. Bên cạnh đó cần xem xét việc điều chỉnh kế hoạch cho phù hợp.

Cuộc họp kết thúc vào lúc 11:30 cùng ngày ./.

Nơi nhận :

- Hội đồng quản trị;
- Ban kiểm soát;
- Ban điều hành;
- Lưu VT, TK.HĐQT.

THƯ KÝ

Diệp Xuân Trường

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH



Trần Minh