



Hà Nội, ngày 06 tháng 07 năm 2016

**NGHỊ QUYẾT****HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CÔNG TY CỔ PHẦN MĨ THUẬT & TRUYỀN THÔNG**

Căn cứ :

- Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 ngày 29 tháng 11 năm 2005;
- Luật Chứng khoán số 70/2006/QH11 ngày 29/06/2006 của Quốc hội Nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam;
- Điều lệ Công ty Cổ phần Mĩ thuật & Truyền thông;
- Căn cứ vào Biên bản họp Hội đồng quản trị ngày 06/07/2016 của Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Mĩ thuật và Truyền thông.

**QUYẾT NGHỊ****Điều 1: Thông qua kết quả sản xuất kinh doanh 06 tháng đầu năm 2016**

TT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2016 (tỉ đồng)	Thực hiện 06 tháng đầu năm 2016 (tỉ đồng)	Tỉ lệ TH/KH (%)
1	Doanh thu	220,0	70,9	32.2%
2	Lợi nhuận	8,9	1.68	18.9%

**Điều 2: Thông qua các nhiệm vụ trọng tâm quý III/2016 và 06 tháng cuối năm 2016**

- Kiện toàn nhân sự của nhiều bộ phận, đặc biệt là nhân sự khối Kinh doanh – Bán lẻ. Đây là nhiệm vụ quan trọng tạo nên nền tảng phát triển bền vững cho Công ty.
- Thực hiện công tác tự đào tạo toàn diện trên tất cả các bộ phận nhằm nâng cao năng lực chuyên môn và thao tác tốt trong công việc.
- Tổ chức cho BTV, HS đi thực tế địa phương ; Rà soát, sửa chữa bản thảo để nâng cao chất lượng hệ thống sản phẩm của Công ty; Xây dựng quy trình biên tập, xuất bản, phát hành đối với mảng sách thị trường. Hình thành, xây dựng và phát triển các sản phẩm có yếu tố cạnh tranh với thị trường bằng chất lượng.
- Tiếp tục triển khai công tác tiếp thị, phát hành; Giữ liên hệ với khách hàng để nắm chắc tình hình thị trường, tiếp nhận & xử lý đơn đặt hàng. Tổ chức tốt các phương án tăng cường nhân sự, vận chuyển, giao hàng để thực hiện thành công kế hoạch phát hành 2016.
- Tổ chức thực hiện các công việc thi công và đưa vào hoạt động Khu vui chơi trẻ em tại Tân Mai. Triển khai kế hoạch truyền thông có hiệu quả cho sự kiện này, tăng cường quảng bá cho AdcBook Linh Đàm nói riêng và hệ thống AdcBook nói chung để thúc đẩy doanh thu bán lẻ.

- Thực hiện các yêu cầu chỉ đạo về hàng hóa, quy hoạch mã hàng, NCC để nâng cao hiệu quả kinh doanh ; Tìm kiếm địa điểm để tiếp tục mở rộng hệ thống AdcBook.
- Tổ chức tốt các công việc liên quan đến vận chuyển máy móc, thiết bị, vật tư, tài sản,... về văn phòng làm việc mới đảm bảo an toàn, đúng thời hạn, nhanh chóng ổn định mọi mặt hoạt động của Công ty.
- Tiếp tục triển khai các công tác theo Nghị quyết HĐQT và nhiệm vụ do NXBGDVN giao cho.

### **Điều 3: Thông qua nội dung xây dựng Đội dự án**

- Triển khai xây dựng đội ngũ nhân sự thuộc Đội dự án.
- Nhiệm vụ chính của Đội dự án : Thực hiện các dự án về học liệu mầm non trong đó tích hợp xuất bản phẩm và thiết bị mầm non.
- Giao Giám đốc Lê Huy lập kế hoạch triển khai nội dung công việc này.

### **Điều 4: Thông qua việc triển khai kế hoạch mua kho tàng**

- Để đáp ứng quy mô hiện tại của Công ty, mở rộng kho tàng là một nhiệm vụ quan trọng.
- Giao Ông Lê Huy – Giám đốc điều hành tìm hiểu, nghiên cứu và lập phương án trình HĐQT.

### **Điều 5: Thông qua dự kiến mua cổ phiếu quỹ**

- Mua cổ phiếu quỹ là một công việc quan trọng và cần thiết để thực hiện đầu tư cũng như ổn định thị trường cổ phiếu ADC.
- Giao Ông Nguyễn Phong Yên – Kế toán Trưởng thực hiện lập kế hoạch, lựa chọn thời điểm mua cổ phiếu Quỹ trình HĐQT quyết định.

### **Điều 6: Thông qua nội dung tuyển dụng nhân sự phụ trách Marketing**

- Tuyển dụng cán bộ phụ trách Marketing là nhiệm vụ quan trọng nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển hiện tại của ADC.
- Giao Phó Giám đốc Phạm Văn Thắng lập tiêu chí tuyển dụng, báo cáo HĐQT và tìm kiếm đăng tuyển người phù hợp.

### **Điều 7: Thông qua việc xây dựng kế hoạch đi thực tế của Biên tập viên và Hoạ sĩ**

- Căn cứ kết quả đi thực tế địa phương vào các năm trước. Xây dựng phương án và kế hoạch đi thực tế của Biên tập viên và Hoạ sĩ năm 2016.
- Mục tiêu đặt ra : Đổi mới kết quả công việc đi thực tế của Biên tập viên và Hoạ sĩ so với các năm trước, tạo hiệu quả cao hơn.
- Giao Bà Nguyễn Thị Hồng Hạnh – Trưởng phòng Biên tập Sách và Tranh ảnh Mầm non thực hiện phân tích đánh giá và lập kế hoạch cho nhiệm vụ này.

## Điều 8 : Thi hành

Nghị quyết này có hiệu lực kể từ ngày ký.

Các thành viên Hội đồng Quản trị, Ban Giám đốc và các bộ phận liên quan thuộc Công ty cổ phần Mĩ thuật và Truyền thông chịu trách nhiệm thi hành Nghị quyết này.

### Nơi nhận:

- SGDCKHN
- UBCKNN
- HĐQT Công ty;
- Ban kiểm soát;
- Ban Điều hành Công ty;
- Lưu: HC.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

**CHỦ TỊCH**



**Lê Hoàng Hải**





Số : 03-2016/BB-HĐQT

Hà Nội, ngày 06 tháng 07 năm 2016

## BIÊN BẢN HỌP

### HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CTCP MĨ THUẬT & TRUYỀN THÔNG

#### I. THỜI GIAN VÀ ĐỊA ĐIỂM

- Thời gian họp: 09 giờ 30 phút ngày ...06... tháng ...07... năm 2016
- Địa điểm: Phòng họp CTCP Mĩ thuật và Truyền thông, 187B Giảng Võ, Cát Linh, Đống Đa, Hà Nội

#### II. THÀNH PHẦN DỰ HỌP

- Hội đồng Quản trị:
  - Ông Lê Hoàng Hải Chủ tịch HĐQT
  - Ông Phạm Ngọc Tới Phó Chủ tịch HĐQT
  - Ông Lê Huy Ủy viên HĐQT
  - Ông Phạm Văn Thắng Ủy viên HĐQT
  - Bà Nguyễn Bích La Ủy viên HĐQT
- Khách mời:
  - Ông Tô Thanh Bình Cố vấn
  - Ông Nguyễn Phong Yên Kế toán Trưởng
  - Bà Trần Thị Thu Hương Trưởng ban Kiểm soát
- Chủ trì cuộc họp: Ông Lê Hoàng Hải – Chủ tịch HĐQT
- Thư ký cuộc họp: Bà Nguyễn Bảo Oanh – Thư kí HĐQT
- Vắng mặt: Không

#### III. NỘI DUNG CUỘC HỌP

- Báo cáo về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 06 tháng đầu năm 2016, kế hoạch công tác trọng tâm quý III và 06 tháng cuối năm 2016.

#### IV. DIỄN BIẾN CUỘC HỌP

##### A. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 06 tháng đầu năm 2016

##### 1. Tình hình nhân sự

Tính đến thời điểm tháng 6/2016, tổng số CBCNV toàn công ty : 249 người. Trong đó :

- CBCNV chính thức : 224 người
- CBCNV thử việc : 22 người
- CBCNV khoán gọn : 03 người

## 2. Kết quả sản xuất kinh doanh 06 tháng đầu năm

TT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2016 (tỉ đồng)	Thực hiện 06 tháng đầu năm 2016 (tỉ đồng)	Tỉ lệ TH/KH (%)
1	Doanh thu	220,0	70,9	32.2%
2	Lợi nhuận	8,9	1.68	18.9%

## 3. Đánh giá chung

- Tổ chức thực hiện Biên tập, thiết kế, minh họa, chế bản khối lượng lớn các bản thảo mới và tái bản của Công ty, sách tiếng Anh, sách khác của NXBGDVN và các đơn vị đảm bảo chất lượng và đúng tiến độ. Tích cực nghiên cứu, triển khai các đề tài thuộc mảng sách thị trường.
- Xây dựng và triển khai tốt công tác tiếp thị SP đến 63 tỉnh thành để phục vụ kế hoạch phát hành; Nắm chắc tình hình thị trường để lên kế hoạch in, kế hoạch sản xuất. Tích cực tham gia các hội nghị, hội thảo do Bộ GD&ĐT, các Sở GD&ĐT tổ chức; Chuẩn bị kỹ các phương án vận chuyển, giao hàng để phục vụ tốt mùa phát hành 2016.
- Triển khai các công việc chuẩn bị và tổ chức thành công Lễ khai trương AdcBook Tân Mai.
- Hoàn thành các công việc để chuyển về văn phòng làm việc mới vào cuối tháng 7-2016.
- Bổ sung hoàn thiện quy trình làm việc của các bộ phận kho vận, KD-PH, KDBL đảm bảo hiệu quả công việc & phối hợp tốt hơn giữa các bộ phận.
- Khai thác thêm được nhiều NCC để làm đa dạng, phong phú hàng hóa tại các Trung tâm bán lẻ.
- Triển khai các chương trình khuyến mại, giảm giá nhân các sự kiện, ngày lễ lớn. Tham gia các triển lãm, hội chợ để quảng bá hình ảnh AdcBook và tăng trưởng doanh thu.
- Đảm bảo kế hoạch sản xuất, tăng cường KCS để nâng cao chất lượng tem chống giả.

## 4. Một số tồn tại cần khắc phục

- BGĐ & CBQL cần chủ động, tích cực hơn nữa trong việc điều hành, chỉ đạo đơn vị. Thời gian sắp tới sẽ tổ chức khóa đào tạo bồi dưỡng CBQL để nâng cao năng lực điều hành công việc.
- Cần xây dựng chiến lược kinh doanh mới để phù hợp với tình hình thực tế, khai thác tốt các cơ hội, hạn chế những rủi ro trong SXKD.

## B. Nhiệm vụ trọng tâm quý III và 06 tháng cuối năm 2016

- Kiện toàn nhân sự của nhiều bộ phận, đặc biệt là nhân sự khối Kinh doanh – Bán lẻ. Đây là nhiệm vụ quan trọng tạo nên nền tảng phát triển bền vững cho Công ty.
- Thực hiện công tác tự đào tạo toàn diện trên tất cả các bộ phận nhằm nâng cao năng lực chuyên môn và thao tác tốt trong công việc.
- Tổ chức cho BTV, HS đi thực tế địa phương; Rà soát, sửa chữa bản thảo để nâng cao chất lượng hệ thống sản phẩm của Công ty; Xây dựng quy trình biên tập, xuất bản, phát hành đối với mảng sách thị trường. Hình thành, xây dựng và phát triển các sản phẩm có yếu tố cạnh tranh với thị trường bằng chất lượng.
- Tiếp tục triển khai công tác tiếp thị, phát hành; Giữ liên hệ với khách hàng để nắm chắc tình hình thị trường, tiếp nhận & xử lý đơn đặt hàng. Tổ chức tốt các phương án

tăng cường nhân sự, vận chuyển, giao hàng để thực hiện thành công kế hoạch phát hành 2016.

- Tổ chức thực hiện các công việc thi công và đưa vào hoạt động Khu vui chơi trẻ em tại Tân Mai. Triển khai kế hoạch truyền thông có hiệu quả cho sự kiện này, tăng cường quảng bá cho AdcBook Linh Đàm nói riêng và hệ thống AdcBook nói chung để thúc đẩy doanh thu bán lẻ.
- Thực hiện các yêu cầu chỉ đạo về hàng hóa, quy hoạch mã hàng, NCC để nâng cao hiệu quả kinh doanh ; Tìm kiếm địa điểm để tiếp tục mở rộng hệ thống AdcBook.
- Tổ chức tốt các công việc liên quan đến vận chuyển máy móc, thiết bị, vật tư, tài sản,... về văn phòng làm việc mới đảm bảo an toàn, đúng thời hạn, nhanh chóng ổn định mọi mặt hoạt động của Công ty.
- Tiếp tục triển khai các công tác theo Nghị quyết HĐQT và nhiệm vụ do NXBGDVN giao cho.

### **C. Một số định hướng chiến lược quan trọng trong thời gian tới**

#### **1. Xây dựng Đội dự án**

- Triển khai xây dựng đội ngũ nhân sự thuộc Đội dự án.
- Nhiệm vụ chính của Đội dự án : Thực hiện các dự án về học liệu mầm non trong đó tích hợp xuất bản phẩm và thiết bị mầm non.
- Giao Giám đốc Lê Huy lập kế hoạch triển khai nội dung công việc này.

#### **2. Triển khai kế hoạch mua kho tàng**

- Để đáp ứng quy mô hiện tại của Công ty, mở rộng kho tàng là một nhiệm vụ quan trọng.
- Giao Ông Lê Huy – Giám đốc điều hành tìm hiểu, nghiên cứu và lập phương án trình HĐQT.

#### **3. Dự kiến mua cổ phiếu quỹ**

- Mua cổ phiếu quỹ là một công việc quan trọng và cần thiết để thực hiện đầu tư cũng như ổn định thị trường cổ phiếu ADC.
- Giao Ông Nguyễn Phong Yên – Kế toán Trưởng thực hiện lập kế hoạch, lựa chọn thời điểm mua cổ phiếu Quỹ trình HĐQT quyết định.

#### **4. Tuyển dụng nhân sự phụ trách Marketing**

- Tuyển dụng cán bộ phụ trách Marketing là nhiệm vụ quan trọng nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển hiện tại của ADC.
- Giao Phó Giám đốc Phạm Văn Thắng lập tiêu chí tuyển dụng, báo cáo HĐQT và tìm kiếm đăng tuyển người phù hợp.

### **D. Thảo luận**

#### **1. Ông Lê Hoàng Hải – Chủ tịch HĐQT**

- 06 tháng đầu năm 2016 các kế hoạch SXKD triển khai ổn định, thực hiện đúng kế hoạch, chưa phát sinh các trường hợp bất thường. Một số chỉ tiêu kinh doanh vượt trội do có một số yếu tố điều chỉnh kế hoạch công việc của các đơn vị thành viên trong hệ thống như Thiết kế chế bản (Sửa chữa tái bản bổ sung sách Tiếng Anh 5), Tem chống giả (Một số Công ty nhận số tem tăng đột biến + NXBGDVN lấy tem sớm)... Khối Kinh doanh bán lẻ mở rộng thêm 02 Cửa hàng mới cũng làm cho doanh thu so với cùng kì tăng cao. Bên cạnh đó, mảng Kinh doanh Phát hành có kết quả

kém hơn so với cùng kì vì 06 tháng đầu năm nay không khai thác được dự án như các năm trước.

- Một số công tác trọng tâm trong quý III và 06 tháng cuối năm : 1) Kiện toàn lại nhân sự của nhiều bộ phận trong công ty, đặc biệt là khu vực bán lẻ. Việc kiện toàn nhân sự là một nội dung công việc quan trọng, tạo nền móng phát triển bền vững cho ADC. 2) Triển khai công tác tự đào tạo toàn diện trên tất cả các bộ phận. Đào tạo thông qua sinh hoạt chuyên môn, đào tạo lẫn nhau giữa các cán bộ cùng nghiệp vụ... 3) Đẩy nhanh tiến độ thực hiện đề tháng 7 đưa khu vui chơi liên hoàn tại AdcBook Tân Mai đi vào hoạt động. 4) Xây dựng hệ thống đề tài sách thị trường để cạnh tranh với đối thủ bằng chất lượng sản phẩm. 5) Thực hiện chuyển trụ sở văn phòng làm việc của Công ty về địa điểm mới.
- Một số định hướng sắp tới cần xin ý kiến thống nhất chỉ đạo của Hội đồng quản trị thông qua : 1) Thành lập bộ phận dự án : Đáp ứng tình hình cạnh tranh ngày càng khốc liệt của thị trường, các công ty đối thủ bắt chước hệ đề tài, “nhái” theo quy cách sản phẩm của chúng ta, gây ra rất nhiều khó khăn trong việc dành thị trường riêng với sản phẩm riêng. Mục tiêu của đội dự án sẽ là xây dựng kế hoạch và triển khai các dự án sản phẩm đồng bộ, tích hợp nội dung vào trong nhiều sản phẩm : sách + thiết bị... 2) Lập kế hoạch mua Kho hàng hoá : Kho hàng hoá hiện nay tại 135A Trần Phú đang là kho thuê. Dự án đô thị tại khu vực đó đang khởi động và tương lai không xa chúng ta sẽ phải trả mặt bằng, di chuyển kho hàng đến địa điểm khác. Nhằm mục đích ổn định lâu dài cho hoạt động sản xuất kinh doanh, chúng ta phải tìm kiếm mặt bằng để mua lại và làm kho hàng hoá cho công ty. 3) Lên kế hoạch và lộ trình mua cổ phiếu quỹ : Hiện nay chúng ta đã hoàn thành việc tăng vốn lên 30,6 tỉ. Tuy nhiên, giá cổ phiếu ADC trên thị trường chứng khoán hiện nay đang không ổn định. Để tránh các rủi ro bất ngờ cũng như tạo điều kiện cho CBNV công ty có điều kiện mua cổ phiếu ADC, chúng ta cần lập kế hoạch mua cổ phiếu quỹ. 4) Tuyển dụng cán bộ phụ trách Marketing : Hiện nay ADC ngày một mở rộng kinh doanh trên cả 02 mảng Bán buôn và Bán lẻ. Việc đẩy mạnh công tác Marketing là rất quan trọng và cần thiết. Vì vậy, chúng ta cần lập tiêu chí và kế hoạch cụ thể để tuyển dụng một cán bộ Marketing có năng lực thực sự về đảm nhận nhiệm vụ Marketing sản phẩm và thương hiệu ADC nói chung và AdcBook nói riêng.

## 2. Ông Phạm Ngọc Tới – Phó Chủ tịch HĐQT

- Căn cứ vào các phân tích của Ông Lê Hoàng Hải – Chủ tịch HĐQT, thống nhất thông qua kết quả SXKD 06 tháng đầu năm và định hướng công việc quý II cũng như 06 tháng cuối năm.
- Đối với các định hướng công việc sắp tới, chúng ta cần lập kế hoạch cụ thể để triển khai công việc đạt hiệu quả tốt nhất.
- Việc xây dựng đội dự án là rất quan trọng. Nếu sản phẩm của ADC vẫn giữ nguyên như hiện tại thì sẽ khó cạnh tranh và dễ bị làm “nhái”. Để có thể chiếm lĩnh được thị trường rộng hơn, nhiều hơn, “độc quyền” hơn, chúng ta cần xây dựng các bộ sản phẩm tích hợp, kết hợp sản phẩm với hình thức và phương pháp giảng dạy tại địa phương. Cách thức hoạt động của đội dự án sẽ là đi từ thí điểm nhỏ lẻ tại một số địa phương sau đó nhân rộng ra trên quy mô lớn. Thay vì đầu tư cho việc cạnh tranh chiết khấu, cạnh tranh chi phí “ngoại giao”, chúng ta sẽ đầu tư để cạnh tranh về chất lượng sản phẩm, về hiệu quả và giá trị sử dụng của sản phẩm.
- Đồng ý kế hoạch mua cổ phiếu quỹ.
- V/v mua kho tàng : Cần nghiên cứu kĩ các phương án để đảm bảo có được hiệu quả cao nhất cho hoạt động SXKD. Chúng ta phải khoanh vùng giới hạn tìm địa điểm xây

dụng Kho tàng là bán kính bao nhiêu KM so với nội thành, đặt về hướng nào của ngoại thành thì có lợi cho hoạt động chung...

- V/v : Tìm kiếm và tuyển dụng chuyên gia Marketing : Cần phải tìm một nhân sự có năng lực đồng thời có sự gắn bó. Là một người giỏi nhưng phải là người sẵn sàng gắn bó với chúng ta.
- Ngoài ra, chúng ta cần quan tâm hơn nữa việc tổ chức đi thực tế cho BTV và họa sĩ. Căn cứ trên kết quả thực tế các năm trước, chúng ta cần nhìn nhận và đánh giá lại sản phẩm của mình, chất lượng công việc của mình. Cần nhận định và so sánh rõ sự hơn/thua trong sản phẩm của mình đối với sản phẩm của đối thủ. Từ đó, yêu cầu BTV và họa sĩ suy nghĩ và phát triển sản phẩm của ADC theo lối mới, tư duy mới để tạo ra các sản phẩm mới khác biệt với đối thủ.

### 3. Ông Tô Thanh Bình – Cố vấn

- Mạng Kinh doanh – Phát hành là mảng hoạt động trọng tâm của ADC. Sau nhiều năm phát triển, chúng ta đã rất mạnh về sách mầm non chỉ đạo, bên cạnh đó, hiện nay chúng ta đang mở rộng mô hình để phát triển thêm mảng sách thị trường. Đối với mảng sách này chúng ta cần bám sát nhu cầu thị trường, chất lượng phải đáp ứng được nhu cầu thị trường. Mục tiêu đặt ra là phải tạo được các sản phẩm thuộc top đầu trên thị trường. Hiện nay, sản phẩm phát hành tốt của chúng ta đang là sản phẩm phát hành theo chỉ đạo. Tuy nhiên loại sản phẩm này tính rủi ro rất cao. Vì vậy chúng ta cần đưa ra được hệ sản phẩm mới có chất lượng cao để đáp ứng nhu cầu thị trường. Bên cạnh đó, chúng ta nên nghiên cứu để sản xuất các sản phẩm thiết bị mầm non, đưa ra các gói sản phẩm tích hợp giữa sách và thiết bị. Các sản phẩm chính của chúng ta chủ yếu đang là sách, cần bổ sung thêm thiết bị tạo thành các bộ sản phẩm tích hợp đáp ứng nhu cầu của thị trường. Để xây dựng được các bộ sản phẩm này, chúng ta phải tạo ra các chuyên đề riêng và triển khai theo từng bước cụ thể.
- Mạng Kinh doanh Bán lẻ đang là mảng hoạt động mang lại doanh thu, uy tín và tạo nên thương hiệu cho ADC. Mảng hoạt động này cũng là mảng SXKD hoàn toàn chủ động, tính rủi ro bất ngờ tỉ lệ thấp. Vì vậy, chúng ta cần phát huy hơn nữa mảng hoạt động SXKD này để tạo nên sự phát triển ổn định cho Công ty.
- Đối với việc mua kho tàng : Về lâu dài, đây là một công việc cần thiết. Hiện nay thị trường Bất động sản đang có tính mờ, trước mắt, chúng ta cần nghiên cứu phương án thuê kho. Thuê thì cần vốn đầu tư ít. Sau đó, chúng ta sẽ tích lũy để có thể có nguồn vốn dồi dào và có thời gian tìm kiếm mặt bằng hợp lý, mua kho đúng với tiêu chí cần của Công ty.
- V/v : Mua cổ phiếu quỹ : Đây không phải là vấn đề lớn. Giá cổ phiếu trên thị trường hiện nay biến động chủ yếu do kết quả của hoạt động sản xuất kinh doanh sau khi được công bố thông tin. Chúng ta nên mua cổ phiếu quỹ khi có dư nguồn vốn hoạt động vào thời điểm thích hợp và mức giá phù hợp. Mua cổ phiếu quỹ là đảm bảo về nguồn đầu tư, về độ rủi ro cho Công ty khi giá cổ phiếu xuống thấp. Tuy nhiên tỉ lệ mua cổ phiếu quỹ chỉ nên giới hạn trong 10% tổng vốn.
- V/v : Tuyển dụng cán bộ Marketing : Với quy mô hoạt động hiện tại của Công ty, chúng ta rất cần 01 cán bộ Marketing có năng lực. Đó phải là người đáp ứng được nhu cầu của công ty đồng thời là người có thể gắn bó lâu dài với công ty.

### 4. Ông Phạm Văn Thắng – Ủy viên HĐQT

- Kinh doanh Bán lẻ là mảng hoạt động sản xuất kinh doanh đạt 05 năm tuổi. Thời điểm này được xem như là kết thúc giai đoạn 1 của thời kỳ xây dựng và phát triển. Sau 05 năm, chúng ta đang nhìn lại, đánh giá lại để chuẩn bị cho một giai đoạn mới. Hiện nay, chúng ta đang đánh giá lại khâu đầu vào về hàng hoá và nhà cung cấp một



cách hợp lí hơn. Trong 06 tháng đầu năm đã xây dựng được một số giải pháp và phương thức làm việc mới : 01 Cửa hàng Trường kiêm nhiều Cửa hàng, nếu phù hợp sẽ nhân rộng mô hình này trong toàn hệ thống. Kiện toàn hàng hoá và nhà cung cấp, quy hoạch lại mã ngành hàng và hệ thống nhà cung cấp. Công việc này sẽ hoàn thành vào 31/12/2016.

- V/v : Mua cổ phiếu quỹ : Chúng ta sẽ mua nhưng mua với giá như thế nào ? giá trị trên sổ sách ra sao thì cần có kế hoạch kĩ và cụ thể. Hiện nay giá cổ phiếu ADC đang giao động giảm mạnh do cổ đông lớn nhận định tình hình giảm cổ tức của các mã cổ phiếu là thành viên thuộc NXBGDVN. Vì vậy cổ đông lớn rút vốn đầu tư nhiều, đây là yếu tố ảnh hưởng số một đối với biến động giá cổ phiếu ADC trên sàn giao dịch.
- V/v : Tuyển dụng cán bộ Marketing : Chủ trương chính là tìm một người có đủ năng lực, đáp ứng được yêu cầu của Công ty đồng thời gắn bó lâu dài với công ty.
- V/v mua kho tàng : Hiện nay hệ thống bán lẻ phát triển mạnh, mặt bằng kho bán lẻ không cần nhiều, tuy nhiên không được quá xa nội thành, tốt nhất là vẫn thuộc nội thành Hà Nội. Vì vậy, có thể quy hoạch kho bán lẻ riêng, gần và kho bán buôn riêng, xa nội thành. Theo đó, kho bán lẻ có thể thuê và kho bán buôn thì mua để đầu tư lâu dài phục vụ hoạt động SXKD của Công ty.

#### **5. Ông Nguyễn Phong Yên – Kế toán Trưởng**

- V/v : Mua cổ phiếu quỹ : Đồng ý với ý kiến mua cổ phiếu quỹ. Mục đích mua cổ phiếu quỹ là để điều phối giá cổ phiếu, mức mua nên giới hạn trong 10% tổng vốn. Thời điểm mua và giá mua phải linh động, căn cứ theo biến động thị trường tại các thời điểm khác nhau sẽ có giá khác nhau.
- V/v mua kho tàng : Mua kho thuộc nội thành sẽ phải có nguồn đầu tư kinh phí rất lớn. Do đó, chúng ta nên khoanh vùng tìm kiếm mặt bằng về ngoại thành, hướng gần đường quốc lộ, đảm bảo chi phí vừa phải và đúng yêu cầu vận chuyển hàng hoá của Công ty.

#### **6. Bà Trần Thị Thu Hương – Trưởng Ban kiểm soát**

- Số liệu kết quả hoạt động SXKD 06 tháng đầu năm cho thấy hoạt động SXKD phát triển ổn định. Chúng ta đã hoàn thành mục tiêu của 06 tháng.
- V/v : Mua cổ phiếu quỹ : Việc mua cổ phiếu quỹ góp phần ổn định giá cổ phiếu của công ty. Thời điểm mua và giá mua cần phải được tính toán kĩ, cẩn thận.
- V/v mua kho tàng : Chúng ta nên mua kho và tách làm 02 kho : Bán buôn và Bán lẻ. Kho bán buôn cần diện tích lớn còn bán lẻ chỉ cần diện tích nhỏ, có thể thuê trong nội thành.
- Đối với hoạt động của Kinh doanh – Bán lẻ : Chúng ta nên tìm phương án và thực hiện cung cấp hàng ADC cho nhà cung cấp để tạo hiệu quả cung ứng 02 chiều trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

#### **7. Ông Lê Huy – Giám đốc**

- Việc mua kho tàng là công việc rất cần thiết. Tiêu chí đưa ra là Kho hàng phải phù hợp với cả bán buôn và bán lẻ. Hiện nay mô hình hoạt động và cách quản lí của chúng ta chưa tách kho riêng kho bán buôn và bán lẻ. Nếu để tiện cho vận chuyển và di chuyển mà xây dựng thành 02 hệ thống kho tại 02 địa điểm khác nhau sẽ ảnh hưởng đến quản lí và hoạt động của Kho vận cũng như nhiều hoạt động khác.
- Việc mua cổ phiếu quỹ là quan trọng. Chúng ta mua để đầu tư, để ổn định giá cổ phiếu ADC và để tạo điều kiện cho CBCNV Công ty có cơ hội nắm giữ cổ phiếu của Công ty.

- Tuyển dụng một cán bộ Marketing có năng lực tốt là yêu cầu cấp thiết hiện nay. Chúng ta có thể đưa các tiêu chí cần và đăng tuyển rộng rãi để tuyển dụng người có năng lực đồng thời có thể gắn bó lâu dài với Công ty.
- Hiện nay, mảng Kinh doanh – Phát hành đang phát triển tốt, chúng ta cần mở rộng hoạt động sản xuất đối với sản phẩm thiết bị giáo dục. Các dự án mang tầm quốc gia đang ít dần đi, do đó, chúng ta phải mở rộng vùng khai thác dự án đến các địa phương. Căn cứ theo nhu cầu các địa phương, chúng ta xây dựng các bộ sản phẩm tích hợp. Bên cạnh đó, chúng ta cần bám sát khung chương trình mới, sau đó thành lập các bộ phận nghiên cứu và xây dựng sản phẩm mẫu đáp ứng được nhu cầu của thị trường.

#### 8. Ông Lê Hoàng Hải – Chủ tịch HĐQT

- Bên cạnh các định hướng mới, chúng ta cần Xây dựng kế hoạch đi thực tế của Biên tập viên và Hoạ sĩ trong 06 tháng cuối năm. Căn cứ kết quả đi thực tế địa phương vào các năm trước. Xây dựng phương án và kế hoạch đi thực tế của Biên tập viên và Hoạ sĩ năm 2016. Mục tiêu đặt ra : Đổi mới kết quả công việc đi thực tế của Biên tập viên và Hoạ sĩ so với các năm trước, tạo hiệu quả cao hơn. Giao Bà Nguyễn Thị Hồng Hạnh – Trưởng phòng Biên tập Sách và Tranh ảnh Mầm non thực hiện phân tích đánh giá và lập kế hoạch cho nhiệm vụ này.

#### 9. Các thành viên trong cuộc họp nhất trí bổ sung nội dung định hướng :

- Xây dựng kế hoạch đi thực tế của Biên tập viên và Hoạ sĩ trong 06 tháng cuối năm nhằm đạt hiệu quả cao hơn các năm trước.

### V. KẾT LUẬN

100% thành viên Hội đồng Quản trị nhất trí thông qua các nội dung cuộc họp. Ông Lê Hoàng Hải – Chủ tịch Hội đồng Quản trị, thay mặt Hội đồng Quản trị kết luận như sau :

- Thông qua kết quả sản xuất kinh doanh 06 tháng đầu năm 2016, các nhiệm vụ trọng tâm quý III/2016 và 06 tháng cuối năm 2016.
- Thông qua nội dung xây dựng Dự án.
- Thông qua việc triển khai kế hoạch mua kho tàng.
- Thông qua dự kiến mua cổ phiếu quỹ.
- Thông qua nội dung tuyển dụng nhân sự phụ trách Marketing.
- Thông qua việc xây dựng kế hoạch đi thực tế của Biên tập viên và Hoạ sĩ 06 tháng cuối năm.

*Cuộc họp kết thúc vào hồi 11 giờ 30 phút cùng ngày.*

**Chủ trì cuộc họp**

**Chủ tịch HĐQT Công ty CP MT&TT**



**Lê Hoàng Hải**

**Thư kí cuộc họp**

**Nguyễn Bảo Oanh**