



CÔNG TY CỔ PHẦN VĂN HÓA TÂN BÌNH  
**ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2018**

Ngày 18 tháng 04 năm 2018

\*\*\*\*\*

## **BÁO CÁO HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

### **A. ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY**

#### **1. Đánh giá của HĐQT về các mặt hoạt động của Công ty**

Năm 2017 tăng trưởng kinh tế đạt 6,81%, vượt chỉ tiêu 6,7% do Quốc hội đề ra, và là mức tăng trưởng cao nhất trong 10 năm qua, theo số liệu công bố của Tổng cục thống kê. Đặc biệt, nền kinh tế Việt Nam trong hai quý cuối năm đều ghi nhận mức tăng trưởng trên 7%.

Năm 2017 cũng đánh dấu kỷ lục về tăng trưởng kinh tế, thu hút vốn đầu tư nước ngoài, kim ngạch thương mại hay khách du lịch đến Việt Nam. Lần đầu tiên sau nhiều năm, Việt Nam đạt và vượt toàn bộ 13 chỉ tiêu kinh tế - xã hội trong năm. Tuy nhiên bội chi ngân sách, năng suất lao động thấp, thiên tai vẫn là những thách thức với nền kinh tế

Năm 2017, công tác quản trị công ty ổn định và đang từng bước phát triển, Ban điều hành đã hoạch định, thực hiện, kiểm tra và cải tiến liên tục việc tiếp cận vốn, thu hút nhân lực và nguồn lực một cách hiệu quả. Năm qua Ban lãnh đạo Công ty đã đưa ra nhiều giải pháp tốt để thúc đẩy sản xuất kinh doanh, mạnh dạn phát triển sản phẩm để đạt được kế hoạch đề ra.

#### **a. Những điểm mạnh**

- Đội ngũ lao động trẻ được xây dựng từ những năm trước đã phát huy khả năng, sự năng động và sáng tạo để thay đổi từ cách suy nghĩ đến hoạt động thực tế. Hình thành được đội nhóm lao động kỹ thuật dám nghĩ dám làm, mạnh dạn chế tạo được các máy móc hỗ trợ sản xuất nhựa.
- Tình hình tài chính Công ty luôn lành mạnh và ổn định, không gặp khó khăn về tín dụng và luân chuyển vốn.
- Mạng lưới sản xuất kinh doanh tập trung tại Tp HCM tạo thuận lợi cho khách hàng giao dịch đồng thời sẵn sàng đến với khách hàng các tỉnh thành mới.
- Phát triển sản phẩm công nghệ truyền thông theo hướng đón đầu và cập nhật tiến bộ của thế giới. Tạo cạnh tranh về nội dung và chất lượng công nghệ riêng.

- Luôn phát triển doanh nghiệp thông qua việc kết hợp sức mạnh nội lực của Công ty với mối liên doanh hợp tác chân thành của các công ty con, công ty liên kết cũng như với các Nhà cung ứng và ngay cả với các Khách hàng.

## **b. Những điểm yếu**

- Chưa phát huy tối đa sức mạnh tập thể, chưa tạo được khối cung ứng – khách hàng ngay trong chính nội bộ công ty mẹ - công ty con và công ty liên kết.
- Các sản phẩm dịch vụ giải trí trong những năm gần đây đã suy giảm mạnh và đi vào thoái trào.
- Vấn đề đào tạo nhân sự tại chỗ chưa được chú trọng và nâng lên tầm cần thiết và cấp bách, đặc biệt là cho cấp quản trị dự án.
- Năng suất lao động chưa đồng đều trên phạm vi các lĩnh vực mặc nhiên đã trở thành rào cản cho việc tích lũy vốn và tăng thu nhập cho toàn bộ các thành viên.

## **2. Đánh giá của HĐQT về hoạt động của Ban Giám đốc điều hành Công ty**

Trước tình hình của năm 2017, Ban giám đốc điều hành công ty (BGĐĐH) đã mạnh dạn hơn trong việc phát huy sáng tạo để ổn định sản xuất và phát triển thêm nhiều sản phẩm mới đặc biệt là sản phẩm công nghệ ngành truyền thông trên nền tảng ứng dụng mới. Cùng với toàn thể công nhân viên Công ty, Ban giám đốc điều hành đã có một năm hoạt động hoàn thành kế hoạch ĐHCĐ đáng ghi nhận.

- Hoàn toàn chuyển hướng từ doanh nghiệp thuần xuất khẩu thành chủ yếu cung ứng, bán hàng nội địa với tỷ lệ hơn 90%.
- Tăng cường công tác tiếp thị và chào hàng đa dạng phương tiện để tìm kiếm khách hàng lớn và mới cho tất cả các sản phẩm của công ty.
- Với các ngành dịch vụ giải trí, BGĐĐH công ty đã tập trung cho các chiến dịch quảng bá thông qua các kênh truyền thông đa phương tiện kết hợp với nhiều hình thức khuyến mãi liên hoàn để đưa hình ảnh các công nghệ mới đến gần người tiêu dùng giải trí.
- Công ty đã tăng cường các chính sách đãi ngộ cho người lao động trên nền tảng văn hóa doanh nghiệp trong năm 2017 nên đã giảm thiểu được tình hình biến động công nhân đặc biệt là công nhân lao động nhập cư.

Những yêu cầu, thách thức mà thị trường đặt ra cho công ty buộc nhà điều hành phải thực hiện đổi mới để tồn tại và phát triển. Do đó, Hội đồng quản trị tin tưởng rằng, những bước đi vững vàng của ngày hôm nay sẽ là bàn đạp cho sự phát triển mạnh mẽ trong tương lai.

Chỉ tiêu đánh giá hoàn thành kế hoạch	Kế hoạch 2017	Thực hiện 2017	So sánh
Lợi nhuận trước thuế	7.000.000.000	7.982.101.278	123%
Lợi nhuận sau thuế	6.000.000.000	7.682.732.707	133%
Chia cổ tức	8%	8%	100%

## B. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CÔNG TY ALTA & KẾ HOẠCH NĂM 2018

### 1. Tổng quan về doanh nghiệp, Sứ mạng và các lĩnh vực hoạt động chủ yếu

Trong hoàn cảnh nền kinh tế nói chung diễn biến phức tạp và thay đổi nhanh chóng ALTA đã bước qua chặng đường 5 năm “An toàn phát triển” và tái cấu trúc Doanh nghiệp với quan điểm “Cải cách tăng chất hơn tăng lượng”. Tạm thời ngưng đầu tư phát triển để tích cực chuyển đổi mô hình tổ chức hoạt động kinh doanh từ Công ty hoạt động đa ngành sang các Công ty hoạt động chuyên ngành nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh và hiệu quả đầu tư đồng thời thay đổi phương pháp quản trị - điều hành Doanh nghiệp theo hướng hiện đại “Xem trọng tính chủ động, sáng tạo và hiệu quả trong mọi hoạt động”; Đến nay, Chúng ta đã cơ bản hoàn thành nhiệm vụ này và kết thúc nhiệm kỳ với kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh cho thấy ALTA đã sẵn sàng cho một giai đoạn phát triển mới.

... và hiện nay nền kinh tế Việt Nam đang bước vào chặng đường hội nhập kinh tế quốc tế diễn ra sâu rộng, cam kết hơn về tự do hóa thương mại và đầu tư - kể cả sau đường biên giới - hướng tới các một luật chơi chung yêu cầu chất lượng; Đồng thời với một Chính phủ kiến tạo hướng về doanh nghiệp của Nước ta thì đây sẽ là cơ hội để Alta tiếp cận thị trường và nguồn lực nhưng cũng là thử thách quan trọng để thúc đẩy chuyển hướng nền tảng chiến lược kinh doanh của Công ty.

Phấn đấu là một Tổng Công ty luôn nỗ lực hoàn thành trách nhiệm trước Cổ đông, một trong những doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực Dịch vụ kỹ thuật công nghệ cao và phụ trợ - Dịch vụ giải trí công nghệ mới và sản xuất hàng tiêu dùng thân thiện môi trường tích cực đóng góp cho xã hội và góp phần xây dựng Nước nhà thịnh vượng.

Trên cơ sở đó, sứ mệnh của công ty cũng là đem lại những sản phẩm và dịch vụ hữu ích cho xã hội, nơi những nhu cầu trong cuộc sống đạt được sự hài lòng, và phát triển. Tăng trưởng và hạnh phúc của Cổ đông và của cộng đồng công nhân viên chức Công ty là động lực phát triển của Công ty.

Lĩnh vực hoạt động và ngành nghề kinh doanh chính của Công ty sẽ bao gồm:

- Sản xuất và gia công phần mềm; Cung cấp dịch vụ công nghệ quảng cáo, truyền hình, truyền thông đa phương tiện; Tư vấn, khảo sát, thiết kế, lắp đặt màn hình led phục vụ sự kiện và quảng cáo;
- Sản xuất kinh doanh - xuất nhập khẩu vật tư nguyên liệu và sản phẩm nhựa mềm;

- Sản xuất kinh doanh thiết bị điện tử, viễn thông, công nghệ thông tin và tự động;
- Sản xuất kinh doanh dịch vụ in ấn bao bì thương mại chuyên dụng và đa dạng.

## **2. Định hướng phát triển 2018**

Khởi sắc, chuyển biến, tích cực là những đánh giá của các tổ chức quốc tế về tình hình kinh tế toàn cầu năm 2017, sự lạc quan này được thể hiện qua các số liệu cụ thể ở các nền kinh tế lớn như Mỹ, châu Âu hay Nhật Bản. Theo Liên Hợp Quốc, tình hình kinh tế thế giới năm 2018 tiếp tục duy trì đà phát triển ổn định.

Theo đánh giá của nhiều chuyên gia, nền kinh tế Việt Nam sẽ bước sang năm 2018 với những yếu tố thuận lợi nhất định, nhưng thách thức khó khăn là rất lớn. Về mặt thuận lợi, trước hết có thể kể đến dự báo khá lạc quan về tăng trưởng kinh tế và thương mại toàn cầu năm 2018, tạo điều kiện để thúc đẩy gia tăng xuất khẩu và tăng trưởng kinh tế, nếu Việt Nam tận dụng được cơ hội của các hiệp định thương mại tự do đã được ký kết.

Tuy nhiên nền kinh tế VN chúng ta vẫn còn những khó khăn nội tại như trình độ công nghệ thấp, đất đai, tài nguyên đang dần cạn kiệt trong khi năng suất, hiệu quả và năng lực cạnh tranh của nền kinh tế tuy có chuyển biến nhưng chưa thực sự đột phá. Dự báo lạm phát năm 2018 sẽ chịu áp lực chủ yếu từ việc điều chỉnh tăng giá dịch vụ công và giá thực phẩm. Ngoài ra VN chúng ta lại đang đứng trước ngưỡng cửa hội nhập toàn diện với nền thương mại tự do toàn cầu (CTPP) nên chắc chắn sẽ phải chịu những tác động bởi sự thay đổi chính sách thương mại của các Khu vực kinh tế trên thế giới.

Với địa bàn hoạt động chủ yếu ở khu vực TP.HCM và tập trung vào những sản phẩm cốt lõi như in ấn, bao bì, dịch vụ kỹ thuật cao và giải trí thì ALTA có nhiều triển vọng hơn so với toàn thị trường vì đây là khu vực kinh tế năng động nhất cả nước.

Năm 2018 mang một ý nghĩa lớn đối với các thành viên ALTA, đó là năm kỷ niệm 20 năm công ty cổ phần hóa.

Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2018 được xây dựng dựa trên các căn cứ từ tình hình thực tế của doanh nghiệp, từ nhận định và phân tích môi trường kinh doanh để nhìn nhận được những điểm yếu, điểm mạnh, cơ hội và thách thức của Công Ty trong thời gian tới. Trên cơ sở đó đề ra định hướng kinh doanh, các chỉ tiêu kế hoạch và biện pháp thực hiện cho hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2018 của Công Ty nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động, mang theo nhiều lợi ích hơn cho các cổ đông và người lao động Công Ty.

### **a. Xác định vị thế công ty 2018**

- Sản phẩm ngành nhựa của công ty là bao bì nhựa tự hủy, bao bì chuyên dùng và sản phẩm nhựa mềm đa năng rất phù hợp nhu cầu thị trường và thân thiện với môi trường. Công ty Nhựa Âu Lạc đã xây dựng được đội ngũ kỹ thuật bước đầu đã chế tạo thành công một số máy chuyên dùng hỗ trợ sản xuất.
- Công ty Alta Media đã trở thành nhà cung cấp uy tín và chuyên nghiệp cho hệ thống thông tin viễn thông và công nghệ lập trình điện tử.
- Alta Media đã thành công khi xây dựng một số dòng sản phẩm mới như hệ thống đèn LED quảng cáo đi kèm với nội dung sáng tạo và tương thích, hiện đứng thứ hai về cho thuê LED có nội dung thích hợp tại Tp. HCM.
- Alta Media cũng là công ty đứng trong top đầu các doanh nghiệp cung cấp phần mềm tương tác và công nghệ mô phỏng chuyển động không gian thực...
- Sản phẩm ngành giải trí là phim đa chiều có hiệu ứng và chuyển động cũng như các trò chơi thể thao điện tử đều mang tính hiện đại và độc quyền đã nhanh chóng tạo ra một nhu cầu hưởng thụ văn hóa mới cho khách hàng và trở thành một điểm mạnh nối kết các nhà đầu tư giải trí trong cả nước.
- Sản phẩm ngành in của công ty là sản phẩm in bao bì ngành dược và sản phẩm bao bì cao cấp bảo đảm chất lượng tốt và đồng đều ngay cả lô hàng số lượng lớn đặc biệt là Công ty In Âu Lạc đã khẳng định được đẳng cấp và thế đứng vững vàng trong thị trường đầy cạnh tranh của ngành in.
- Công ty cũng hiện đang sản xuất hàng loạt các nhãn hàng khăn giấy và bao bì mang thương hiệu của các tập đoàn thương mại lớn như Metro, Âu Lạc...
- Nguồn bất động sản Công ty sở hữu đang chờ các dự án kích hoạt và kế hoạch triển khai đúng thời cơ và hiệu quả.

### **b. Cơ hội**

- Sản phẩm bao bì nhựa phân hủy sinh học và bao bì nhựa Alta đã được Bộ Tài Nguyên & Môi Trường cấp giấy chứng nhận túi ni lông thân thiện môi trường.
- Công ty Nhựa Âu Lạc đã được Sở Y tế Tp.HCM. xác nhận việc công bố hợp quy của sản phẩm bao bì nhựa tiếp xúc trực tiếp với thực phẩm.
- Sản phẩm bao bì in ấn đặc chủng ngành dược của Công ty In Âu Lạc xây dựng đạt chuẩn phù hợp GMP.
- Các sản phẩm dịch vụ công nghệ truyền thông, quảng bá sự kiện có tính cạnh tranh của Công ty Alta Media cũng sẽ có nhiều cơ hội mới trong năm 2018 do tính chuyên biệt và hiện đại.
- Sự ra đời và lớn mạnh của các tập đoàn bán lẻ mới sẽ trở thành một trong những kênh tiêu thụ thêm vào của sản phẩm Alta.
- Nền tài chính lành mạnh, sẵn sàng đáp ứng nhu cầu vốn cho các dự án sản phẩm và dịch vụ mới.

### **c. Những thách thức**

- Mức sụt giảm của kim ngạch trong những năm qua do một số nhà phân phối đã bị mất khách hàng truyền thống đang và sẽ làm cho doanh nghiệp phải mất nhiều công sức để tạo dựng thị trường xuất khẩu mới.
- Năng lực cạnh tranh gia tăng do sức mua giảm, các loại chi phí đầu vào tiếp tục tăng trong năm 2018, công nghệ mới tự động hóa chưa được đầu tư đủ, công nhân lao động năng suất chưa cao, kỹ năng quản trị cấp quản trị trung gian còn yếu... sẽ là những yếu tố phải quan tâm hàng đầu của Ban Điều hành.
- Hệ thống giải trí của công ty tại các tụ điểm du lịch sẽ gặp khó khăn vì khách hàng trẻ tuổi hiện nay đã có quá nhiều mảng giải trí bao gồm cả thực và ảo.
- Một số mặt bằng đang kinh doanh của công ty sẽ phải bị cắt giảm diện tích do nằm trên qui hoạch của các dự án cấp quốc gia như tuyến metro số 2, số 5...

### **d. Mục tiêu năm 2018**

- Hoạt động sản xuất kinh doanh theo hướng phát triển bền vững và bảo đảm hiệu quả tối ưu trong năm 2018.
- Bảo đảm mức chi trả cổ tức cho cổ đông và chú trọng nâng cao thu nhập cho người lao động.
- Đầu tư vào các hoạt động nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới và chuyên dụng.
- Đưa việc tăng năng suất lên tầm quan trọng hàng đầu trong công tác quản trị.

### **3. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2018 và các giải pháp**

- Tiếp tục phát triển và nâng cao tỉ trọng ngành truyền thông và công nghệ thông tin.
- Tái cơ cấu ngành nhựa và ngành bao bì với định hướng chuyên môn hoá từng lĩnh vực từng bước thận trọng phát triển lĩnh vực cơ khí hóa, tự động hóa.
- Tập trung phát triển kinh doanh các sản phẩm truyền thống của công ty. Thực hiện chính sách bán hàng linh hoạt và cạnh tranh phù hợp với từng đối tượng khách hàng. Tuy nhiên, ưu tiên hàng đầu đối với các giao dịch mua bán bảo đảm an toàn trong thanh toán.
- Tiếp tục đẩy mạnh công tác tiếp thị để phát triển, thâm nhập sâu hơn thị trường có sẵn và mở rộng thị trường ở các tỉnh lân cận. Trong đó, tập trung vào các đối tượng là khách hàng lớn và người tiêu dùng trên cơ sở tiêu thụ những sản phẩm chuyên dụng và đa năng.
- Tăng cường công tác quản lý nội bộ, kiểm tra giá thành và định mức nhằm kiểm soát chi phí, tiết kiệm tối đa chi phí đầu vào để giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm để tăng tính cách cạnh tranh về giá trên thị trường.

- Đối với công ty con:
  - + Xây dựng ALTA MEDIA trở thành đơn vị hàng đầu cho các giải pháp công nghệ cao cho lĩnh vực giải trí và truyền thông, là đơn vị hàng đầu của cả nước trong ngành Thị giác máy tính (Computing vision) và Trí tuệ nhân tạo (AI).
  - + Xây dựng ALTA PLASTIC trở thành đơn vị có uy tín về bao bì màng mềm, và các sản phẩm in cho màng đơn. Phát triển nhãn hàng túi rác riêng, và trở thành đơn vị cung cấp mặt hàng túi rác có uy tín và thương hiệu trên thị trường. Là đơn vị dẫn đầu trong các mặt hàng túi có hương, và bao bì khổ lớn từ 1.5m – 3m. Bước đầu xây dựng đội ngũ kỹ thuật chế tạo máy chuyên dùng ngành nhựa.
  - + Xây dựng ALTA SOFTWARE trở thành đơn vị chuyên thiết kế lập trình tương tác, phát triển phần mềm cơ khí tự động, phần mềm công nghệ giải trí... phục vụ trực tiếp cho các ngành sản xuất kinh doanh chính của toàn công ty.

**a. Ổn định và phát triển sản xuất kinh doanh:**

- Phát triển công tác nghiên cứu và phát triển. Chú trọng đầu tư chiều sâu cho các sản phẩm chủ lực của công ty trên cơ sở tạo khác biệt và chất lượng cao. Đầu tư nghiên cứu và phát triển để sản xuất các sản phẩm có giá trị gia tăng cao, đón đầu xu hướng mới của thị trường về các sản phẩm nhựa sinh học, các sản phẩm an toàn, thân thiện với môi trường.
- Nghiên cứu thực tế đồng thời khuyến khích các sáng kiến của người lao động để cải tiến qui trình sản xuất tinh gọn và hiệu quả hơn.
- Ứng dụng các kết quả nghiên cứu phát triển và sản phẩm công nghệ cao vào trong hoạt động sản xuất của các công ty thành viên đặc biệt là các ứng dụng trí tuệ nhân tạo và các ứng dụng robotic vào trong sản xuất kinh doanh.
- Ban hành các cơ chế kích thích phát triển nghiên cứu và phát triển các công nghệ mới
- Đầu tư chuyên sâu phát triển các sản phẩm giải pháp công nghệ thông tin thuộc lĩnh vực giải trí, bán lẻ, sản xuất để phục vụ cho các công ty thành viên trong giai đoạn mới.
- Tiếp tục đẩy mạnh công tác tiếp thị trọng điểm, tìm sản lượng lớn, khách hàng nhiều tiềm năng qua việc tăng cường quảng bá thương hiệu theo hai hướng từ bên ngoài thị trường và chính từ bên trong chất lượng sản phẩm cũng như lợi ích nhận được của người tiêu dùng.

**b. Quản trị đầu tư và tài chính**

- Xây dựng cơ cấu cổ đông hợp lý, tăng cường sự tham gia của cổ đông.

- Kiểm soát mối quan hệ vốn đầu tư và chi phí tài chính trên cơ sở hiệu quả sau cùng.
- Tôn trọng truyền thống và văn hóa các doanh nghiệp đối tác.
- Cam kết cao nhất về chất lượng sản phẩm và dịch vụ hậu mãi với những giá trị gia tăng thực sự.
- Sẵn sàng mời gọi các Nhà Cung ứng, các Khách hàng trở thành những bạn hàng và những đối tác chiến lược tiềm năng.
- Tăng cường công tác kiểm soát nội bộ, kiểm tra giá thành và định mức. Bảo đảm an toàn trong thanh toán.
- Liên tục phân tích tình hình đầu tư vào từng công ty con, công ty liên doanh liên kết. Trên cơ sở kết quả hoạt động qua các năm, khảo sát thị trường về xu hướng sắp tới và tình hình tài chính của từng đơn vị, Ban Giám đốc điều hành có quyết định tăng cường khai thác, đầu tư ở lĩnh vực nào sao cho đạt hiệu suất sử dụng vốn cao nhất.
- Xem xét lại việc sử dụng bất động sản của Công ty sao cho hiệu quả với vị trí, chức năng, và quy mô hoạt động.
- Đầu tư chiều sâu nhằm nâng cao năng lực hoạt động cho Công ty Alta Plastic. Mở rộng thêm ngành chế tạo máy chuyên dụng ngành nhựa.
- Đầu tư vốn vào Công ty Alta Media và Alta Software nhằm tạo lĩnh vực kinh doanh mới cũng như phát triển phần mềm hữu ích phục vụ nhu cầu nội bộ.

### **c. Quản trị nhân sự và điều hành**

- Tiếp tục triển khai và hoàn thiện hệ thống công cụ quản lý KPI đã đưa vào thực hiện.
- Xây dựng và phát huy môi trường làm việc thân thiện, có bản sắc văn hóa riêng, tạo phong cách làm việc theo nhóm để phát huy sức mạnh chung.
- Thiết lập hệ thống quản trị trên cơ sở sử dụng công nghệ thông tin hiện đại và thân thiện.
- Đầu tư hệ thống quản lý theo cơ chế tự động và áp dụng công nghệ thông tin, đổi mới và áp dụng phương pháp quản trị hiện đại quản trị theo số liệu và quản trị theo KPI.
- Tiếp tục phát triển và kiện toàn bộ máy vận doanh, áp dụng công nghệ trí tuệ nhân tạo vào quản lý để tạo ra hệ thống quản trị đồng nhất và nhất quán
- Tăng cường đào tạo các thành viên về sự nhận thức, lòng nhiệt huyết, sự hiểu biết chuyên môn, tay nghề và khả năng hành động nhằm tạo dựng một đội ngũ nhân sự chất lượng cao.
- Ban hành các cơ chế lương thưởng kinh doanh và KPI theo năng suất, theo kết quả kinh doanh.



- Huấn luyện và đào tạo đội ngũ thường xuyên.
- Mạnh dạn trẻ hóa đội ngũ lao động của công ty bằng cách giảm độ tuổi trung bình và áp dụng tuyển dụng theo tuổi, phối hợp với nhà trường để đào tạo nhân sự ngay trong ghế nhà trường đồng thời khuyến khích mô hình làm việc theo nhóm chuyên môn hoặc tổng hợp.
- Quy tụ những thành viên nhiều kinh nghiệm tiếp tục cộng tác với vai trò tư vấn truyền giao kinh nghiệm và giới thiệu khách hàng thân quen.
- Xây dựng văn hóa doanh nghiệp trên cơ sở các hoạt động thiết thực hơn liên quan đến kỳ vọng của cá nhân và ban điều hành.

#### d. Quản trị rủi ro

- Dự báo và hạn chế rủi ro, dự phòng tốt biến thử thách thành cơ hội.
- Kiểm soát chặt chẽ dự án từ giai đoạn thành lập, tiến độ xây dựng, hoạt động và hiệu quả định kỳ.
- Xác định vòng đời sản phẩm nhằm có kế hoạch phát triển sản phẩm mới khi sản phẩm truyền thống đi vào thoái trào.

#### e. Các chỉ tiêu tài chính 2018

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu đánh giá kế hoạch	Thực hiện 2017	Kế hoạch 2018
Lợi nhuận trước thuế	7.982.101.278	<b>8.000.000.000</b>
Lợi nhuận sau thuế	7.682.732.707	<b>7.000.000.000</b>
Chia cổ tức	8%	<b>8%</b>

### C. THÔNG TIN CỔ ĐÔNG VÀ QUẢN TRỊ CÔNG TY

#### 1. Hội đồng Quản trị

##### a. Thành viên HĐQT

STT	Họ và tên	Chức vụ	Ghi chú
1	Hoàng Văn Điều	Chủ tịch	Không điều hành
2	Lại Thị Hồng Diệp	Phó Chủ tịch	Kiểm Phó Tổng giám đốc
3	La Thế Nhân	Thành viên	Không điều hành
4	Nguyễn Minh Tuấn	Thành viên	Không điều hành
5	Hoàng Minh Anh Tú	Thành viên	Tổng giám đốc

### **b. Các tiểu ban thuộc HĐQT**

Với quy mô hiện tại, Hội đồng quản trị Công ty không thành lập các tiểu ban, mỗi thành viên Hội đồng quản trị sẽ chuyên trách một mảng hoạt động theo phân công của Hội đồng quản trị theo từng thời kỳ.

### **c. Hoạt động của HĐQT**

Trong năm HĐQT có 05 cuộc họp định kỳ và 06 cuộc họp theo yêu cầu phát sinh trong hoạt động kinh doanh.

<b>STT</b>	<b>Thành viên HĐQT</b>	<b>Số buổi họp tham dự</b>	<b>Tỷ lệ</b>
1	<b>HOÀNG VĂN ĐIỀU</b> (Chủ tịch)	11/11	100%
2	<b>LẠI THỊ HỒNG DIỆP</b> (Phó Chủ Tịch)	11/11	100%
3	<b>LA THẾ NHÂN</b> (Thành viên)	11/11	100%
4	<b>NGUYỄN MINH TUẤN</b> (Thành viên)	11/11	100%
5	<b>HOÀNG MINH ANH TÚ</b> (Thành viên)	11/11	100%

Các Nghị quyết của Hội đồng quản trị:

<b>Stt</b>	<b>Số Nghị Quyết</b>	<b>Ngày</b>	<b>Nội dung</b>
01	01/03/NQHĐQT/2017	06/03/2017	V/v tổ chức ĐHCĐ năm 2017
02	02/04/NQHĐQT/2017	17/04/2017	Phiên họp đầu tiên của HĐQT nhiệm kỳ 2017-2022
03	01/06/NQHĐQT/2017	30/06/2017	V/v tăng vốn điều lệ cho công ty ALTA MEDIA
04	01/07/NQHĐQT/2017	04/07/2017	V/v Lựa chọn đơn vị thực hiện việc soát xét BC tài chính bán niên và kiểm toán BCTC năm 2017 của Cty CP VH Tân Bình.

### **d. Đào tạo về quản trị công ty:**

- Tham dự Hội thảo “ Một số lưu ý khi lập, trình bày, và kiểm toán báo cáo tài chính của công ty đại chúng” do UBCK NN tổ chức ngày 10/02/2017 tại TP.HCM.

- Tham dự “ Hội nghị tập huấn năm 2017 cho các Tổ chức phát hành đăng ký chứng khoán tại VSD” do Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt nam tổ chức ngày 06/10/2017 tại TP. HCM.
- Tham dự “ Hội nghị Doanh nghiệp thường niên 2017” do Sở Giao dịch chứng khoán Hà nội tổ chức ngày 17/11/2017 tại Quy Nhơn.

#### **e. Hoạt động giám sát của HĐQT đối với Ban Giám Đốc**

- Hàng quý xem xét báo cáo điều hành và báo cáo tài chính của BGD công ty.
- Rà soát việc thực thi chiến lược của BGD.
- Truyền đạt những yêu cầu và mong đợi của HĐQT cho kỳ kinh doanh tới.
- Kiểm chứng lại mức độ chính xác của các thông tin mà BGD cung cấp.
- Dự báo rủi ro có thể xảy ra và yêu cầu BGD có biện pháp phòng chống cụ thể.
- Kiểm tra các hoạt động Kiểm soát nội bộ.

#### **f. Hoạt động của thành viên Hội đồng quản trị độc lập không điều hành**

- Các thành viên HĐQT không điều hành cùng tham gia các phiên họp định kỳ bất thường và thực thi trách nhiệm của mình cùng với các TVHĐQT khác.
- Hoạt động của Ban kiểm soát tuân theo quy định về quyền và nghĩa vụ của mình tại Điều lệ Công ty, quy chế quản trị Công ty, Luật doanh nghiệp, Luật chứng khoán và các văn bản pháp luật có liên quan.
- Trong năm 2017, Ban Kiểm soát tiến hành các cuộc họp định kỳ vào hàng quý để đánh giá tình hình tài chính, hoạt động của HĐQT, Ban giám đốc điều hành và sự phối hợp giữa các bộ phận này. Trong trường hợp đặc biệt và khẩn cấp, BKS tổ chức các cuộc họp bất thường để thống nhất kịp thời về phương án giải quyết vấn đề nảy sinh. BKS tham gia vào các cuộc họp của HĐQT và góp ý kiến của mình theo nguyên tắc trình tự của cuộc họp.

### **2. Lương, thưởng, thù lao và các lợi ích của HĐQT, BGĐĐH và BKS**

#### **a. Lương, thưởng, thù lao và các khoản lợi ích**

- Lương thưởng và thù lao của HĐQT, BGĐĐH và BKS thực hiện theo quy chế lương thưởng, nghị quyết Đại hội đồng cổ đông hàng năm và các quy chế về đánh giá hoạt động khác.
- Trong năm 2017, tổng thù lao HĐQT nhận được là 300 triệu đồng và tổng thù lao Ban kiểm soát nhận được là 60 triệu đồng. Ban giám đốc điều hành nhận lương theo quy chế lương và thỏa thuận lao động với Công ty.

#### **b. Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ**

Trong năm các thành viên HĐQT không thực hiện mua/bán cổ phiếu.

#### **c. Hợp đồng hoặc giao dịch với cổ đông nội bộ**

Không phát sinh

### 3. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu và tình hình cổ phiếu

Căn cứ Danh sách tổng hợp người sở hữu chứng khoán ALT chốt sổ ngày 28/3/2018 của Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam

#### a. Cổ phần

Vốn điều lệ:	61.725.230.000 đồng
Số lượng cổ phiếu đã phát hành:	6.172.523 cổ phiếu
Mệnh giá:	10.000 đồng/cổ phiếu
- Cổ phiếu thường:	6.172.523 cổ phiếu
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành:	5.736.709 cổ phiếu
Số lượng cổ phiếu quỹ:	435.814 cổ phiếu

#### b. Cơ cấu cổ đông

STT	Loại cổ đông	Số lượng	Số cổ phần	Tỷ lệ sở hữu / VDL
<b>I</b>	<b>Cổ đông trong nước</b>	<b>472</b>	<b>5.958.583</b>	<b>96,53%</b>
	Cổ đông nhà nước	1	760.211	12,32%
	Cổ đông tổ chức	25	1.947.037	31,54%
	Cổ đông cá nhân	445	2.815.521	45,61%
	Cổ phiếu quỹ	1	435.814	7,06%
<b>II</b>	<b>Cổ đông nước ngoài</b>	<b>32</b>	<b>213.940</b>	<b>3,47%</b>
	Cổ đông tổ chức	4	21.472	0,35%
	Cổ đông cá nhân	28	192.468	3,12%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>504</b>	<b>6.172.523</b>	<b>100,00%</b>

#### c. Danh sách cổ đông lớn

STT	Tên cổ đông	Số lượng CP	Tỷ lệ/CPBQ
1	Công ty Cổ Phần Địa ốc A.C.B	1.051.244	18.32%
2	Tổng Công Ty LIKSIN	760.211	13.25%
3	Hoàng Văn Điều	578.860	10.09%
5	Lại Thị Hồng Điệp	355.863	6.20%
6	La Thế Nhân	295.550	5,15%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>3.041.728</b>	<b>53,02%</b>

#### d. Quan hệ cổ đông

Để việc công bố thông tin đến với cổ đông đầy đủ, chính xác, kịp thời, Công ty đã có quy trình về Công bố thông tin nội bộ, hướng dẫn từng bộ phận, cá nhân có liên quan về trình tự và thời gian thực hiện. Ngoài ra, để đảm bảo thông tin đến với cổ đông nhanh chóng, hiệu quả và đúng theo quy định, Công ty đã liên kết với đơn vị tư vấn chuyên môn để đưa ra ý kiến tham khảo. Công tác này không những nhằm tăng sự tương tác giữa công ty và các cổ đông mà còn đối với các nhà đầu tư tiềm năng, tạo sự minh bạch trong hoạt động, gây dựng sự tin tưởng của khách hàng, đối tác.

#### e. Cổ phiếu ALT

##### - Giá trị sổ sách của cổ phiếu ALT tại thời điểm báo cáo

Vốn điều lệ	61.725.230.000 đồng
- Thặng dư vốn cổ phần	137.662.054.443 đồng
- Cổ phiếu ngân quỹ	(11,666,581,607) đồng
- Quỹ đầu tư phát triển	2.243.857.861 đồng
- Vốn khác thuộc vốn chủ sở hữu	2.140.945.047 đồng
- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối:	16.876.130.938 đồng
<b>Tổng cộng</b>	<b>208.981.636.682 đồng</b>
Giá trị sổ sách 01 cổ phiếu 31/12/2017	<b>36.429 đồng</b>

##### - Thị giá của cổ phiếu ALT

Thị giá cổ phiếu ALT trong năm 2017 có mức thấp nhất là 11.442 đồng (17/01/2017) và mức cao nhất là 16.209 đồng (31/03/2017) và đến ngày 29/12/2017 là 15.000 đồng - bằng 41.2% giá trị sổ sách cuối năm 2017.

Hiện nay với giá trị sổ sách là 36.429 đồng, cổ phiếu ALT vẫn là một trong những cổ phiếu có giá trị sổ sách cao niêm yết tại Sở giao dịch chứng khoán Hà nội.

##### - Biểu đồ giá cổ phiếu ALT trong năm 2017



(trích từ trang web- FPTS)

#### **f. Việc thực hiện các quy định về quản trị của Công ty**

Việc quản trị Công ty được tuân thủ theo quy định của pháp luật, Điều lệ và Quy chế Quản trị công ty.

Trong năm Công ty đã có những thay đổi để tăng cường hiệu quả quản trị Công ty:

- Phát triển mạnh công tác kiểm toán nội bộ trực thuộc HĐQT.
- Xây dựng và áp dụng KPI cho việc đánh giá nhân sự khối văn phòng và kinh doanh dịch vụ.
- Xây dựng lại Quy chế quản trị Công ty theo hướng dẫn của Thông tư 95/2017/TT- BTC.

**Trên đây là báo cáo của HĐQT công ty trên cơ sở đánh giá hoạt động sxkd cũng như hoạt động của Ban Điều hành cùng với các dự báo và kế hoạch mới trong năm 2018. Chúng tôi tin tưởng và sẽ cùng các thành viên ALTA cố gắng hết sức để hoàn thành kế hoạch 2018.**