

CÔNG TY CỔ PHẦN VĂN HÓA TÂN BÌNH
ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2022

Ngày 22 tháng 6 năm 2022

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 2021, dịch COVID-19 diễn biến vẫn còn hết sức phức tạp, khó lường làm ảnh hưởng lớn ở hầu hết các ngành sản xuất và dịch vụ. Tình hình đứt gãy thương mại quốc tế gây ra những hệ lụy tới hoạt động sản xuất và xuất, nhập khẩu của Việt Nam.

Tổng sản phẩm trong nước (GDP) năm 2021 tăng 2,58% so với năm trước, tuy là mức tăng thấp nhất của các năm trong giai đoạn 2011-2021, nhưng trong bối cảnh dịch COVID-19 diễn biến phức tạp, ảnh hưởng tiêu cực tới mọi lĩnh vực kinh tế – xã hội thì đây là thành công lớn của Việt Nam với mức tăng trưởng năm 2021 thuộc nhóm cao nhất thế giới.

Bên cạnh đó, mục tiêu kiềm chế lạm phát đã được khống chế, lạm phát cơ bản năm 2021 tăng 0,81% so với năm 2020, Năm 2021, trong bối cảnh áp lực lạm phát toàn cầu ngày càng tăng cao, giá nguyên nhiên vật liệu đầu vào cho sản xuất, giá cước vận chuyển liên tục tăng nhưng chỉ số giá tiêu dùng (CPI) bình quân năm 2021 của Việt Nam chỉ tăng 1,84% so với năm trước, thấp nhất trong 6 năm qua, đạt mục tiêu Quốc hội đề ra, tiếp tục là năm kiểm soát lạm phát thành công. Ở góc độ điều hành vĩ mô, Chính phủ luôn chỉ đạo đúng đắn, kịp thời nhằm khống chế đà tăng CPI ngay từ đầu năm.

Năm 2021, HĐQT nhận thấy Ban Điều hành đã nỗ lực ổn định và phát triển các ngành sx theo nhiều hướng mới, đảm bảo không ngừng sản xuất bằng cách thực hiện "3 tại chỗ". Ban Điều hành đã xây dựng các phương án thực hiện sản xuất liên tục trong thời gian thành phố phong tỏa phòng chống dịch bệnh CoVid-19 đã góp phần duy trì sản lượng hàng hóa, không cắt giảm lương, không giảm người lao động, bảo đảm giao hàng đầy đủ đúng chất lượng theo đơn hàng nên số lượng khách hàng lớn nhỏ đều ổn định.

Bên cạnh đó Ban Điều hành đã xây dựng một thái độ làm việc đoàn kết, sáng tạo, nỗ lực cống hiến cho người lao động tại công ty. Đây là 3 yếu tố quyết định giúp công ty ổn định vượt khó trong năm 2021.

Những điểm mạnh

- Đội ngũ lao động được trẻ hóa và tăng nhanh về số lượng, đã phát huy được khả năng lao động cùng với tính sáng tạo và sự năng động. Hình thành được đội nhóm lao động kỹ thuật giỏi tay nghề, mạnh dạn chế tạo được các máy móc sản xuất và hỗ trợ sản xuất nhựa.
- Phát triển sản phẩm công nghệ truyền thông theo hướng đón đầu xu hướng và cập nhật tiến bộ của thế giới đã tạo ra thế mạnh cạnh tranh về nội dung và chất lượng công nghệ riêng.
- Tình hình tài chính Công ty luôn lành mạnh, rất ổn định và kịp thời. Công ty không gặp khó khăn về tín dụng và luân chuyển vốn.
- Cơ cấu tổ chức của công ty ngày càng được xây dựng hoàn thiện hợp lý.
- 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.



- Công ty chú trọng việc ổn định sản xuất hàng hóa hôm nay vừa phát triển sản phẩm mới cho ngày mai để đón đầu xu thế kinh doanh của xã hội.
- Phát huy tổng thể sức mạnh đoàn kết tất cả vì mục tiêu phát triển công ty ALTA.

Những điểm yếu

- Chưa thấy hết mức độ rủi ro cao của dịch bệnh với ảnh hưởng nghiêm trọng đến dịch vụ giải trí.
- Lực lượng công nhân tay nghề cao ngày càng mỏng do tác động của đại dịch và sự dịch chuyển lao động về các địa phương ngoài thành phố. Bên cạnh đó việc đào tạo tại chỗ lực lượng công nhân giỏi kế thừa gặp nhiều khó khăn.
- Công tác thông tin báo cáo cũng chưa đạt yêu cầu thông suốt và kịp thời.
- Thu nhập của người lao động chưa tăng kịp bù đắp được chi phí sinh hoạt ngày càng tăng cao.

2. Đánh giá của HĐQT về hoạt động của Ban Giám đốc Điều hành Công ty

- Trước tình hình thật sự khó khăn của năm 2021, Ban Giám đốc Điều hành công ty (BGĐDH) đã nhanh chóng trong việc chuyển đổi tư duy kinh doanh để vừa ổn định sản xuất vừa tăng sản lượng và phát triển sản phẩm mới. Bên cạnh đó, do ảnh hưởng đại dịch CoVid-19 nên năm 2021 BGĐDH buộc phải xoay chuyển kế hoạch sản xuất kinh doanh để phù hợp với tình hình thực tế.
- Tuy vậy, mặc dù BGĐDH đã linh hoạt thay đổi kế hoạch kinh doanh cũng như tận dụng mọi khả năng sẵn có nhưng HĐQT chưa thấy được sự gắn bó và hợp lực hiệu quả của các cấp lãnh đạo điều hành trong nửa năm đầu hoạt động.

Một số thành quả được ghi nhận như sau:

- Ổn định sản xuất, tăng cường công tác tiếp thị và gia tăng chăm sóc khách hàng tạo đà tăng trưởng doanh thu cho các sản phẩm chủ yếu của công ty.
- Tận dụng tối đa các nguồn lực để đảm bảo giá thành và định mức lợi nhuận trong hoàn cảnh biến động của các giá trị đầu vào và thực tế khó khăn của năm gặp đại dịch.
- Công ty đã xây dựng và triển khai đồng bộ các chính sách đào tạo và đãi ngộ cho người lao động trên nền tảng văn hóa doanh nghiệp nên giảm thiểu được biến động nhân sự trong thời gian dịch bệnh góp phần đáp ứng nhu cầu sản xuất các mặt hàng thiết yếu cung cấp cho thị trường.
- BGĐDH đã có được một năm tích lũy kinh nghiệm hoạt động sxkd ứng phó với rủi ro dịch bệnh trong điều kiện mà sự vận hành và ảnh hưởng của yếu tố này luôn nằm ngoài dự đoán, chỉ có sự năng động nhanh nhạy và lòng quyết tâm mới là giá trị giúp chúng ta vượt qua thử thách.

Chi tiêu đánh giá hoàn thành kế hoạch	Kế hoạch 2021	Thực hiện 2021	So sánh
Lợi nhuận trước thuế	9.000.000.000	6.002.383.926	66,69%
Lợi nhuận sau thuế	7.200.000.000	5.260.993.498	73,1%
Chia cổ tức	9%	6%	66,69%

B. KẾ HOẠCH NĂM 2022

Năm 2021 mặc dù chịu ảnh hưởng nặng nề của dịch bệnh, tăng trưởng Việt Nam cả năm chỉ ở mức 2,58% đây là con số thấp nhất trong vòng 30 năm qua; Do đó, để trở lại quỹ đạo tăng trưởng, Việt Nam cần thực hiện Chương trình phục hồi kinh tế bền vững vừa đủ liều lượng, vừa trúng mục tiêu và với thể chế thực thi hiệu quả.

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.

Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2022 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 2022 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. Bên cạnh đó Công ty cũng chủ động dự trù xây dựng xoay chuyển kế hoạch sản xuất kinh doanh để kịp thời phù hợp với tình hình phát triển của thị trường.

Xác định vị thế công ty 2022

- 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 đã chế tạo thành công một số máy chuyên dùng hỗ trợ sản xuất và cung ứng ra khách hàng bên ngoài.
- 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 tích 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... Tạo đột phá với chuyển đổi kỹ thuật số (Digital Transformation), sử dụng công nghệ để tạo ra sự trải nghiệm khách hàng tốt hơn. Góp phần cải tiến sản phẩm và dịch vụ nhằm giúp khách hàng tăng hiệu quả kinh doanh. Bên cạnh đó Alta Media cũng nghiên cứu và phát triển hệ thống mạng lưới thiết bị kết nối internet (IoT) nhằm nâng cao giá trị sản phẩm đa dạng.
- 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.

a. Cơ hội

- Sản phẩm bao bì nhựa có nhiều đơn hàng do nhiều đơn vị cùng ngành không thể cung cấp hàng vì ngưng sản xuất do dịch bệnh Covid-19.
- Công ty Nhựa Âu Lạc đã có chỗ đứng trên thị trường trong nước do việc công bố hợp quy của sản phẩm bao bì nhựa tiếp xúc trực tiếp với thực phẩm được Sở Y Tế Tp.HCM xác nhận.
- 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 chuyển đổi kỹ thuật số có những thay đổi mạnh mẽ để đáp ứng với đại dịch Covid-19 trong năm 2021 đang là thế mạnh của Công ty Alta Media góp phần tạo ra nhiều cơ hội trong năm 2022 do tính chuyên biệt và hiện đại.
- Các công nghệ số mới nổi như chuỗi khối (blockchain), trí tuệ nhân tạo, phân tích dữ liệu lớn và phát triển hệ thống mạng vạn vật (IoT) có thể nhay vọt trong việc nâng cấp cơ sở hạ tầng công nghiệp, đơn giản hóa chuỗi cung ứng và logistics.
- Nhu cầu của thị trường ngày càng cao về vấn đề an ninh mạng và bảo mật cá nhân. Số lượng doanh nghiệp và người tiêu dùng tham gia vào nền kinh tế số gia tăng khiến nhu cầu về an ninh mạng và

bảo mật cá nhân là điều tối cần thiết. Ngay cả hệ thống tài chính và chính phủ cũng ngày càng được số hóa.

- Nền kinh tế số phát triển đòi hỏi cơ sở hạ tầng năng lượng và kỹ thuật số đảm bảo chất lượng, băng thông rộng hiện đại.
- Tập trung đẩy mạnh tiêu thụ vào các kênh tập đoàn bán lẻ mới sẽ trở thành một trong những kênh tiêu thụ thêm vào của sản phẩm Alta.
- ALTA luôn có nền tài chính lành mạnh, sẵn sàng đáp ứng nhu cầu vốn cho các dự án sản phẩm và dịch vụ mới.

b. Những thách thức

- Sau thời gian dài tạm ngưng quá lâu thị trường đang ngày càng ổn định, sức mua của người dân tăng dần đòi hỏi thị trường cung cấp cạnh tranh gia tăng, các loại chi phí đầu vào tiếp tục tăng trong năm 2022, công nghệ mới tự động hóa mới được đầu tư, 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.
- Bên cạnh đó việc cái đối thủ cạnh tranh trực tiếp luôn sẵn sàng hạ giá cực thấp để lấy khách hàng.
- Một số mặt bằng đang kinh doanh của công ty đã phải cắt giảm diện tích do nằm trên qui hoạch của các dự án cấp quốc gia như tuyến metro số 2, số 5...

c. Mục tiêu năm 2022

1. Tăng hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh theo hướng phát triển bền vững.
2. Nâng cao thu nhập cho người lao động đồng thời bảo đảm mức chi trả cổ tức cho cổ đông.
3. Đầu tư vào các hoạt động nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới và công nghệ mới.
4. Bảo đảm thông tin quản trị xuyên suốt và bao gồm cả khâu phân tích – dự báo tốt.

d. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2021 và các giải pháp

1. Kế hoạch

Kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Văn hóa Tân Bình (ALTA) năm 2022 với phương châm hành động chung là: **“An toàn - Phát triển - Hiệu quả”**; không ngừng đổi mới, sáng tạo, áp dụng công nghệ mới tiên tiến, hiện đại; đầu tư chiều sâu để tạo ra các chuỗi sản phẩm và chuỗi giá trị gia tăng trên nền tảng sản xuất kinh doanh hiện nay; nâng cao năng suất, chất lượng lao động và năng lực cạnh tranh... nhằm thúc đẩy hoạt động vận doanh đạt kết quả tối ưu theo nội dung mục tiêu, nhiệm vụ chủ yếu như sau :

- Đảm bảo tuyệt đối an toàn trong quá trình SXKD, tiếp tục tăng cường công tác phòng chống dịch Covid-19;
- Triển khai đồng bộ các giải pháp để phấn đấu hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch SXKD năm 2022;
- Tập trung đẩy mạnh hoạt động SXKD cốt lõi, trong đó tập trung phát triển các sản phẩm công nghệ sáng tạo; đầu tư mới, nâng cấp theo hướng hiện đại và tự động hóa hệ thống MMTB hiện hữu;
- Nâng cao hiệu quả SXKD thông qua việc thúc đẩy đổi mới mạnh mẽ phương pháp quản trị và điều hành vận doanh trên nền tảng công nghệ, sáng tạo và chuyển đổi số; trong đó quyết tâm triển khai có lộ trình nhận diện thương hiệu Alta trên toàn hệ thống;

- Chú trọng công tác phát triển nguồn nhân lực, nâng cao năng lực, trình độ chuyên môn, kỹ năng nghiệp vụ của đội ngũ công nhân, viên chức đồng thời thực hiện các biện pháp khuyến khích động viên đội ngũ sáng tạo, phát huy năng lực để hoàn thành các nhiệm vụ đặt ra.

2. Các giải pháp thực hiện

Công ty Cổ phần Văn hóa Tân Bình (ALTA) xây dựng chiến lược thích ứng linh hoạt theo ba nhóm giải pháp sau đây:

Nhóm giải pháp đầu tiên: Tập trung quản lý khủng hoảng và quản lý thanh khoản, thiết lập đội phản ứng nhanh để xử lý các vấn đề bất thường phát sinh về an toàn lao động, nguồn cung ứng, nguyên liệu sản xuất. Đây là cách làm hiệu quả có thể áp dụng.

Quản lý thanh khoản yêu cầu Công ty phải cân đối dòng tiền, cắt giảm các khoản chi tiêu chưa cần thiết và theo dõi chặt chẽ công nợ. Các kế hoạch mua sắm tài sản có thể xem xét gác lại và lựa chọn các giải pháp thay thế như đi thuê tài sản để duy trì lượng tiền mặt dự phòng đủ lớn.

Nhóm giải pháp thứ hai: Hướng đến tạo ra những giá trị ngắn hạn thông qua việc rà soát và đưa ra các giải pháp có thể thực hiện ngay để tăng hiệu quả hoạt động và tăng dòng tiền. Các giải pháp có thể bao gồm rà soát lại danh mục đầu tư và bán hoặc thoái vốn thích hợp, phân bổ lại nguồn lực đầu tư nhằm tối ưu hiệu quả, và tối ưu các khoản vay.

Bên cạnh đó, các doanh nghiệp cũng xem xét lại cơ cấu sản phẩm, cơ cấu khách hàng, và chính sách giá; rà soát lại công tác mua sắm và chi phí chuỗi cung ứng, tối ưu thuế và tối ưu vốn lưu động.

Tuy nhiên, những chương trình cắt giảm từ giải pháp này thường không tạo ra các động lực tăng trưởng và phát triển trong dài hạn, thậm chí việc siết chặt chi phí và các nguồn lực quá mức có thể tác động tiêu cực đến khả năng tăng trưởng và phát triển trong tương lai - đẩy doanh nghiệp vào tình thế khó cạnh tranh và dẫn đến một trạng thái khủng hoảng mới sau khủng hoảng; Do đó chúng ta sẽ phải kiểm soát thường trực và chặt chẽ để điều chỉnh kịp thời quá trình thực hiện giải pháp này.

Nhóm giải pháp thứ ba: Công ty cần tập trung vào chiến lược tái định vị, bao gồm cải tổ mô hình kinh doanh, xem xét lại mô hình tăng trưởng, đa dạng hóa chuỗi cung ứng, và cải tổ phương thức phân phối, nhằm tương tác tốt và hiệu quả hơn với hành vi và nhu cầu khách hàng. Vì đây chính là nội dung cốt lõi trong giai đoạn "bình thường mới".

Các nhóm giải pháp này có thể thực hiện đơn lẻ hoặc kết hợp, hoặc được sắp xếp ưu tiên thực hiện tùy vào tình hình thực tế và khả năng từ các nguồn lực của doanh nghiệp.

e. Định hướng mục tiêu phát triển Công ty ALTA trong dài hạn:

Thứ nhất, thực ra, rất khó để đưa ra các lựa chọn về xu hướng ở thời điểm này. Tuy nhiên, định hướng nổi bật là Công ty sẽ đề cao hơn tầm quan trọng của việc gia tăng sức chống đỡ trước các hoàn cảnh bất lợi; Việc này sẽ bao gồm một số nội dung chính như:

Xây dựng các kịch bản ứng phó linh hoạt trong trạng thái chiến lược "sống chung với dịch" đồng thời xem xét sâu và rộng tình trạng hoạt động sản xuất kinh doanh hiện hữu và trong từng thời kỳ ngắn hạn thay vì tập trung chủ yếu vào các yếu tố mang tính chiến lược dài hạn như trước đây.

Chuyển đổi hoặc tái lập chuỗi cung ứng. Ở giai đoạn này, doanh nghiệp sẽ phải kiểm soát tốt hơn sự gia tăng (tiềm ẩn) về chi phí của chuỗi cung ứng đặc biệt kiểm soát các hình thức chi phí ẩn, do việc lựa chọn các nguồn cung đa dạng nhằm tránh tình trạng đứt gãy hoặc không sẵn sàng của chuỗi.

Tăng cường hoặc đa dạng các biện pháp bảo vệ người lao động, đồng thời, áp dụng tự động hóa trong sản xuất để từng bước tiết giảm sự phụ thuộc vào các yếu tố không hiệu quả, trong đó có chi phí nhân công.

Thứ hai, khả năng sẽ có sự hoán đổi vị trí các doanh nghiệp cùng ngành do tác động của đại dịch. Tuy nhiên Công ty ALTA là doanh nghiệp có bằng cân đối tài sản vững mạnh, đội ngũ quản lý tốt, có thể tiếp tục đẩy mạnh việc đầu tư trong giai đoạn hiện nay, sẽ có thể có cơ hội “một lần trong đời” để bứt phá và vươn lên; cơ hội mới nhất thời và ngắn hạn thuộc về những doanh nghiệp có khả năng thích ứng nhanh, linh hoạt và năng động trong thay đổi định hướng kinh doanh và chiến lược.

Thứ ba, “vùng lợi nhuận” sẽ chuyển dịch trong chuỗi giá trị, hướng tới điểm chạm khách hàng (customer touch point). Hoạt động bán lẻ, kênh phân phối truyền thống trở nên ít quan trọng hơn, nhường chỗ cho những nền tảng số (digital platform) và lợi nhuận biên được tạo ra nhiều hơn ở hạ nguồn. Việc tiếp cận và phục vụ người tiêu dùng từ phía doanh nghiệp sản xuất sẽ trở nên dễ dàng hơn bao giờ hết, tạo điều kiện phát triển cho các doanh nghiệp giao nhận điểm cuối (last-mile delivery).

Thứ tư, việc ứng dụng robot và trí tuệ nhân tạo (AI) trong vận hành chuỗi cung ứng và các chức năng khác của doanh nghiệp, ngày càng trở nên rõ nét; Công ty ALTA tập trung đầu tư phát triển và khai thác hoạt động SXKD theo xu thế thời đại này.

Thứ năm, hoạt động chuyển đổi số được kỳ vọng sẽ tiếp tục gia tăng, dẫn dắt sự liên kết giữa các mô hình kinh doanh truyền thống với nền tảng số. Công ty ALTA trong giai đoạn chiến lược này chúng ta có điều kiện và nguồn lực để thực hiện chuyển đổi số mạnh mẽ trong hoạt động SXKS, quản trị và điều hành; Thúc đẩy nghiên cứu phát triển các loại hình ứng dụng khoa học công nghệ vào đời sống kinh tế, văn hóa và xã hội ... Bên cạnh đó, hoạt động M&A chiến lược và đầu tư vào những “doanh nghiệp kỳ lân” khi mà định giá (có thể giảm) được nhìn nhận là hợp lý và hiệu quả; đồng thời thiết lập các dự án đầu tư mới với mục tiêu chăm lo bảo vệ an toàn sức khỏe và đời sống công nhân viên chức, bảo vệ nguồn lực phát triển dài hạn của Công ty.

Các chỉ tiêu tài chính 2022

Đvt : VNĐ

Chỉ tiêu đánh giá kế hoạch	Thực hiện 2021	Kế hoạch 2022
Lợi nhuận trước thuế	6.002.383.926	7.000.000.000
Lợi nhuận sau thuế	5.260.993.498	6.040.000.000
Chia cổ tức	6%	8%

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 Điệp	Phó Chủ tịch	Không điều hành
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 04 cuộc họp định kỳ và 04 cuộc họp theo yêu cầu phát sinh trong hoạt động kinh doanh.

STT	Thành viên HĐQT	Số buổi họp tham dự	Tỷ lệ
1	HOÀNG VĂN ĐIỀU (Chủ tịch)	8/8	100%
2	LẠI THỊ HỒNG ĐIỆP (Phó Chủ tịch)	8/8	100%
3	LA THẾ NHÂN (Thành viên)	8/8	100%
4	NGUYỄN MINH TUẤN (Thành viên)	8/8	100%
5	HOÀNG MINH ANH TÚ (Thành viên)	8/8	100%

Các Nghị quyết của Hội đồng quản trị :

Stt	Số Nghị quyết	Ngày	Nội dung
01	01-02/NQ-HĐQT-ALT	15/02/2021	Về việc phê duyệt kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2021.
02	01/03/2021/NQ-HĐQT	17/03/2021	Về việc tổ chức Đại hội Cổ đông thường niên trực tuyến năm 2021.
03	01/NQĐHCĐ/2021	26/04/2021	Nghị quyết Đại hội Cổ đông trực tuyến thường niên 2021
04	01/08/NQHĐQT/2021	16/08/2021	Phê duyệt Cty Kiểm toán.

d. Đào tạo về quản trị công ty:

Tham dự buổi hội thảo trực tuyến "Thúc đẩy hoạt động quan hệ với nhà đầu tư/cổ đông" ngày 9/9/2021 do HOSE tổ chức.

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.
- Triển khai các hành động phòng chống dịch bệnh CoVid-19 trên toàn Cty.
- Kiểm tra việc thực hiện "3 tại chỗ" trong thời gian phong tỏa phòng dịch CoVid-19 tại Cty.

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.

2. Ban Kiểm soát

a. Thành viên và cơ cấu

STT	Họ và tên	Chức vụ
1	Thái Thị Phương	Trưởng Ban
2	Lê Quốc Thắng	Thành viên
3	Quách Thị Mai Trang	Thành viên

b. Hoạt động của Ban Kiểm soát

Stt	Thành viên BKS	Chức vụ	Số buổi họp BKS tham dự	Tỷ lệ tham dự họp
01	Bà THÁI THỊ PHƯƠNG	Trưởng ban	4/4	100%
02	Ông LÊ QUỐC THẮNG	Phó ban	4/4	100%
01	Bà QUÁCH THỊ MAI TRANG	Thành viên	4/4	100%

- 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 2021, 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.

c. Hoạt động giám sát của BKS đối với HĐQT, Ban Giám đốc điều hành và cổ đông:

- Giám sát việc thực hiện các chế độ báo cáo thống kê, khai thuế hàng tháng, báo cáo tài chính.
- Kiểm tra và xác nhận Báo cáo Tài chính 2021 phù hợp với chuẩn mực kế toán và chế độ Kế toán doanh nghiệp hiện hành.

d. Sự phối hợp hoạt động giữa BKS đối với hoạt động của HĐQT, Ban Giám đốc điều hành và các cán bộ quản lý khác:

- Phối hợp với HĐQT-BGD-Các cán bộ quản lý về việc xây dựng và thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh.
- Góp ý hoàn thiện việc báo cáo định kỳ của các đơn vị trực thuộc.

3. 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 2021, tổng thù lao HĐQT nhận được là 120 triệu đồng và tổng thù lao Ban kiểm soát nhận được là 40 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

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

Căn cứ Danh sách tổng hợp người sở hữu chứng khoán ALT chốt sổ ngày 24/9/2021 của Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt nam

a. Cổ phần

Vốn điều lệ:	61.725.523.000 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
- Cổ phiếu ưu đãi:	0 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

	Loại cổ đông	Số lượng cổ đông	Số cổ phần	Tỷ lệ sở hữu / VDL
I	Cổ đông trong nước	447	5.974.870	96,80%
	Cổ đông nhà nước	1	760.211	12,32%
	Cổ đông tổ chức	18	2.081.534	33,72%
	Cổ đông cá nhân	427	2.697.311	43,70%
	Cổ phiếu quỹ	1	435.814	7,06%

II	Cổ đông nước ngoài	30	197.653	3,20%
	Cổ đông tổ chức	6	24.825	0,40%
	Cổ đông cá nhân	24	172.828	2,80%
	Tổng cộng	477	6.172.523	100%

d. Danh sách cổ đông lớn

STT	Tên cổ đông	Số lượng (cổ phiếu)	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	Công ty Cổ phần Đầu tư Toàn Việt	634.527	11,06%
4	Hoàng Văn Điều	578.860	10,09%
5	Lại Thị Hồng Điệp	355.863	6,20%
6	La Thế Nhân	295.550	5,15%
	Tổng cộng	3.676.255	64,08%

I. 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.

- 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:	21.629.866.139 đồng
+	Tổng cộng	213.735.371.883 đồng
	Giá trị sổ sách 01 cổ phiếu 31/12/2021	34.075 đồng

- Thị giá của cổ phiếu ALT

Thị giá cổ phiếu ALT trong năm 2021 có mức thấp nhất là 9.900 đồng (05/07/2021) và mức cao nhất là 20.890 đồng (27/12/2021) và đến ngày 31/12/2021 là 20.890 đồng.

Hiện nay với giá trị sổ sách là 36.810 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.

e. 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.
- Theo hướng dẫn của Thông tư 116/2020/TT- BTC công ty đã: xây dựng lại Điều lệ, Quy chế nội bộ về quản trị công ty, Quy chế hoạt động của HĐQT, Quy chế hoạt động của Ban Kiểm Soát.

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 2022. Chúng tôi tin tưởng và sẽ cùng các thành viên ALTA cố gắng hết sức để hoàn thành kế hoạch 2022.

