

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2013
CÔNG TY CỔ PHẦN VĂN HÓA TÂN BÌNH

MỤC LỤC

- ❖ **THƯ NGỎ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**
- ❖ **ALTA – BỨC TRANH TOÀN CẢNH**
 - Xuất phát điểm
 - Phương hướng và những giá trị
 - Lĩnh vực hoạt động
 - Thông tin về bộ máy quản trị
 - Định hướng phát triển
- ❖ **ALTA – BƯỚC ĐƯỜNG PHÁT TRIỂN**
 - Các dự án đã đầu tư
 - Doanh thu và Lợi nhuận qua các năm
- ❖ **ALTA – HOẠT ĐỘNG NĂM 2013**
 - Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh
 - Tình hình thực hiện kế hoạch ĐHCĐ
 - Tổ chức nhân sự
 - Tình hình đầu tư và thực hiện các dự án
 - Tình hình tài chính
 - Cơ cấu cổ đông
- ❖ **ALTA – BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH**
 - Phân phân tích
 - Phần đánh giá
 - Các cải tiến và kế hoạch tương lai
- ❖ **ALTA – BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**
 - Nhận định của HĐQT về các mặt hoạt động
 - Đánh giá chính sách điều hành của Ban Giám đốc công ty
 - Các kế hoạch định hướng năm 2014
 - Các chương trình hành động năm 2014
 - Số liệu kế hoạch năm 2014
- ❖ **ALTA – HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ CÔNG TY**
 - Hội Đồng Quản Trị
 - Ban Kiểm Soát
 - Giao dịch của cổ đông nội bộ
 - Việc thực hiện qui định về quản trị công ty
- ❖ **LỜI KẾT**

❖ THƯ NGỎ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Lời đầu tiên, Hội đồng Quản trị (HDQT) Công ty Cổ phần Văn hóa Tân Bình (ALTA) xin chân thành kính gửi đến Quý vị Cổ đông và gia đình lời chúc sức khỏe, an lành và hạnh phúc...

Chúng ta đã đi qua một năm với nhiều ưu tư trăn trở, có vui có buồn và có cả những bài học thấm thía trên thương trường.

Năm 2013, tình hình kinh tế thế giới cũng vẫn chưa được gọi là sáng sủa, mặc dù khu vực Châu Á đã thoát đáy và đang dần phục hồi nhưng tại Mỹ và Châu Âu mức tăng trưởng kinh tế vẫn chậm lại do khó khăn của nền tài chính nên lần lượt các nước đều hạ mức tăng trưởng kế hoạch của mình.

Không nằm ngoài guồng xoay tác động của nền kinh tế thế giới, kinh tế Việt Nam cũng được ví như một bức tranh mà các mảng sáng tối đan xen: GDP cả năm gần đạt kế hoạch 5,5%, đã kiểm soát được lạm phát, năng lực cạnh tranh tăng 5 bậc (70/148) ...nhưng vẫn còn những vấn nạn chưa được giải quyết triệt để như nợ xấu khối ngân hàng và nợ lớn của tập đoàn kinh tế nhà nước, mất cân đối ngân sách, doanh nghiệp giải thể tăng cao, tín dụng nghẽn mạch và thị trường bất động sản đóng băng.

Chúng ta vẫn còn trong vòng luẩn quẩn : thu nhập thấp - sức mua giảm - thị trường yếu - tồn kho lớn - thất nghiệp và dĩ nhiên thu nhập lại thấp hơn. Dẫn đến hệ lụy của vòng tròn này là chất lượng đời sống cá nhân và xã hội giảm sút thấy rõ.

Công ty ALTA chúng ta năm vừa qua vẫn chủ trương không đầu tư lớn khi chưa có cơ hội rõ ràng để bảo toàn nguồn vốn sản xuất kinh doanh.

Năm 2013, dù doanh thu thuần có giảm gần 10% nhưng chúng ta đã thoát cảnh lỗ lỗ, đã có lợi nhuận tuy nhiên vẫn không hoàn thành kế hoạch Đại hội cổ đông giao!

HDQT chúng tôi nhận trách nhiệm về phía mình vì đã không hoạt động nhanh nhạy, sắc bén hơn để tìm một lối ra cho hoạt động của hai ngành lõi là sản xuất và dịch vụ giải trí. Chính chủ trương bảo toàn vốn đã tạo thế an toàn cho ALTA nhưng cũng đã trở thành lực cản cho các cơ hội tiềm ẩn!

Chúng tôi cũng nhận định rằng về nhân sự chủ chốt công ty chúng ta cũng đang gặp cảnh “dân số già”, lực lượng kế thừa chưa đủ quân, đủ mạnh để tạo thế đồng bộ phát triển của các ngành sản xuất kinh doanh.

Tuy nhiên, chúng ta cũng đã xây dựng được hai công ty ngành in và công nghệ truyền thông cùng mang tên Âu Lạc, thời gian qua đã trưởng thành và phát triển mạnh với sản phẩm chuyên biệt mang giá trị gia tăng lớn. Điều này đã chứng minh việc triệt để tái cấu trúc để hình thành các đơn vị chuyên môn và chủ động đã mang lại kết quả tốt.

Giờ đây, chúng ta đã bước qua tháng thứ ba của năm mới mà vẫn chưa thấy nét gì lạc quan về tình hình kinh tế nước nhà, như các dự báo cuối năm trước của các chuyên gia và các tổ chức nghiên cứu kinh tế có uy tín.

Chính phủ và người dân vẫn bộn bề một khối lượng công việc phải làm để tạo thế kinh tế cân bằng ổn định nhằm phát triển đất nước và xã hội cũng như tự nâng cao thu nhập và đời sống của mọi người theo hướng dân giàu nước mạnh.

Năm 2014 HĐQT chúng tôi sẽ trình kế hoạch trẻ hóa đội ngũ, tái cấu trúc hai ngành còn lại là thương mại và giải trí, đầu tư chiều sâu về công nghệ để xây dựng thương hiệu cho các sản phẩm chủ lực đủ điều kiện cạnh tranh trên thương trường.

Năm trước với ý nghĩa “ đại phú do thiên, tiểu phú do cần” chúng ta đã chọn hình ảnh Đàn ong mật làm biểu tượng hành động của ALTA năm 2013. Năm nay, chúng tôi đề nghị chọn hình ảnh HOA HUỐNG DƯƠNG, loài hoa tượng trưng cho tuổi trẻ và niềm tin, hy vọng những cánh hoa mặt trời đầy sức trẻ sẽ luôn hướng về một tương lai mới.

Với sự quan tâm, hợp tác chân thành của Quý vị Cổ đông, Nhà cung ứng, Khách hàng, Đối tác liên kết trong thời gian tới, Cộng đồng ALTA quyết tâm hoàn thành kế hoạch Đại hội cổ đông 2014 với mục tiêu vươn đến là vì lợi ích và sự phát triển bền vững của toàn thể chúng ta.

HĐQT chúng tôi xin tạm dừng thư ngỏ này với lời kính chúc mạnh khỏe, thành đạt và may mắn đến toàn thể Quý vị Cổ Đông ALTA.

TRÂN TRỌNG KÍNH CHÀO.

❖ ALTA – BỨC TRANH TOÀN CẢNH

• Xuất phát điểm

Tiền thân của Công ty ALTA là Công Ty Văn Hóa Tổng Hợp Tân Bình - một doanh nghiệp Nhà nước, được thành lập từ năm 1989. Hoạt động theo cơ cấu “Dịch vụ - Thương mại - Sản xuất” chủ yếu trong lĩnh vực văn hóa tại thị trường nội địa.

Năm 1992 Công ty được đổi tên là Công Ty Văn Hóa và Dịch vụ Tổng Hợp Tân Bình. Hoạt động theo cơ cấu “Sản xuất - thương mại - dịch vụ”.

Năm 1998 ALTA là Doanh nghiệp đầu tiên của ngành Văn hóa Việt Nam thực hiện cổ phần hóa và được chuyển đổi thành CÔNG TY CỔ PHẦN VĂN HÓA TÂN BÌNH theo Quyết định số 3336/QĐ - UB - KT ngày 26/06/1998 của UBND Tp.HCM và Giấy chứng nhận ĐKKD số 064111 do Sở KH & ĐT Tp.HCM cấp ngày 31/08/1998 với vốn điều lệ ban đầu là 13.347.000.000 đồng.

Ngày 22/11/2006, Công ty Cổ phần Văn hóa Tân Bình là Doanh nghiệp đầu tiên thuộc ngành Văn hóa niêm yết cổ phiếu với mã cổ phiếu là ALT.

Trụ sở và nhà máy sản xuất chính đặt tại Lô II-3, Nhóm Công nghiệp 2, Đường số 8 và số 11 Khu công nghiệp Tân Bình, Phường Tây Thạnh, Quận Tân Phú.

Điện thoại : 084-8-38162884 Số Fax : 084-8-38162887.

Website : www.altacom.vn.

Vốn điều lệ đến thời điểm này là 53.562.120.000 đồng.

• Phương hướng và những giá trị

– Phương hướng

- + *Xây dựng thương hiệu Alta uy tín.*
- + *Cam kết hợp tác chân thành.*
- + *Tạo lập giá trị tốt nhất cho cổ đông.*

– Những giá trị

- + *Luôn tôn trọng sự chân thực.*
- + *Sẵn sàng hợp tác và liên kết.*
- + *Tổ chức thống nhất hành động.*

• Lĩnh vực hoạt động

– Lĩnh vực hoạt động

- + Ngành in: thực hiện các công đoạn từ trước in, in ấn và sau in đối với xuất bản phẩm và các loại ấn phẩm gồm: sách, báo, tạp chí, nhãn hàng, bao bì hàng hóa, brochure quảng cáo, tờ bướm, poster .v.v...
- + Ngành nhựa: sản xuất xuất khẩu các loại bao bì nhựa PE, các sản phẩm thân thiện môi trường như: bao bì nhựa tự phân hủy và các loại hợp chất nhựa như: hạt màu chủ (masterbatches), hạt nhựa CaCO₃.

- + Ngành dịch vụ văn hoá và giải trí: sản xuất và phát hành chương trình âm nhạc gồm các thể loại: thơ, ca, cổ nhạc, hòa tấu.v.v... dành cho mọi lứa tuổi; Quảng cáo đa phương tiện, các loại dịch vụ giải trí và chiếu phim đa chiều, công nghệ thể thao điện tử...
- + Các hoạt động khác: sản xuất khăn giấy cao cấp, cho thuê mặt bằng, xây dựng công nghiệp .v.v...

– Địa bàn kinh doanh

- + Trong nước: Thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh, thành phố trên cả nước.
- + Ngoài nước: xuất khẩu hàng đến các nước tại Châu Á, Châu Âu, Châu Úc và Châu Mỹ.

• **Thông tin về bộ máy quản trị**

– Một số định nghĩa:

- + Công ty con là công ty mà ALTA nắm giữ 100% vốn.
- + Công ty có liên quan là công ty mà ALTA nắm giữ trên 50% vốn góp.
- + Công ty liên kết là công ty mà ALTA nắm giữ bằng hoặc dưới 50% vốn góp tuy không trực tiếp chi phối hoạt động nhưng có ảnh hưởng lớn đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của các công ty này.

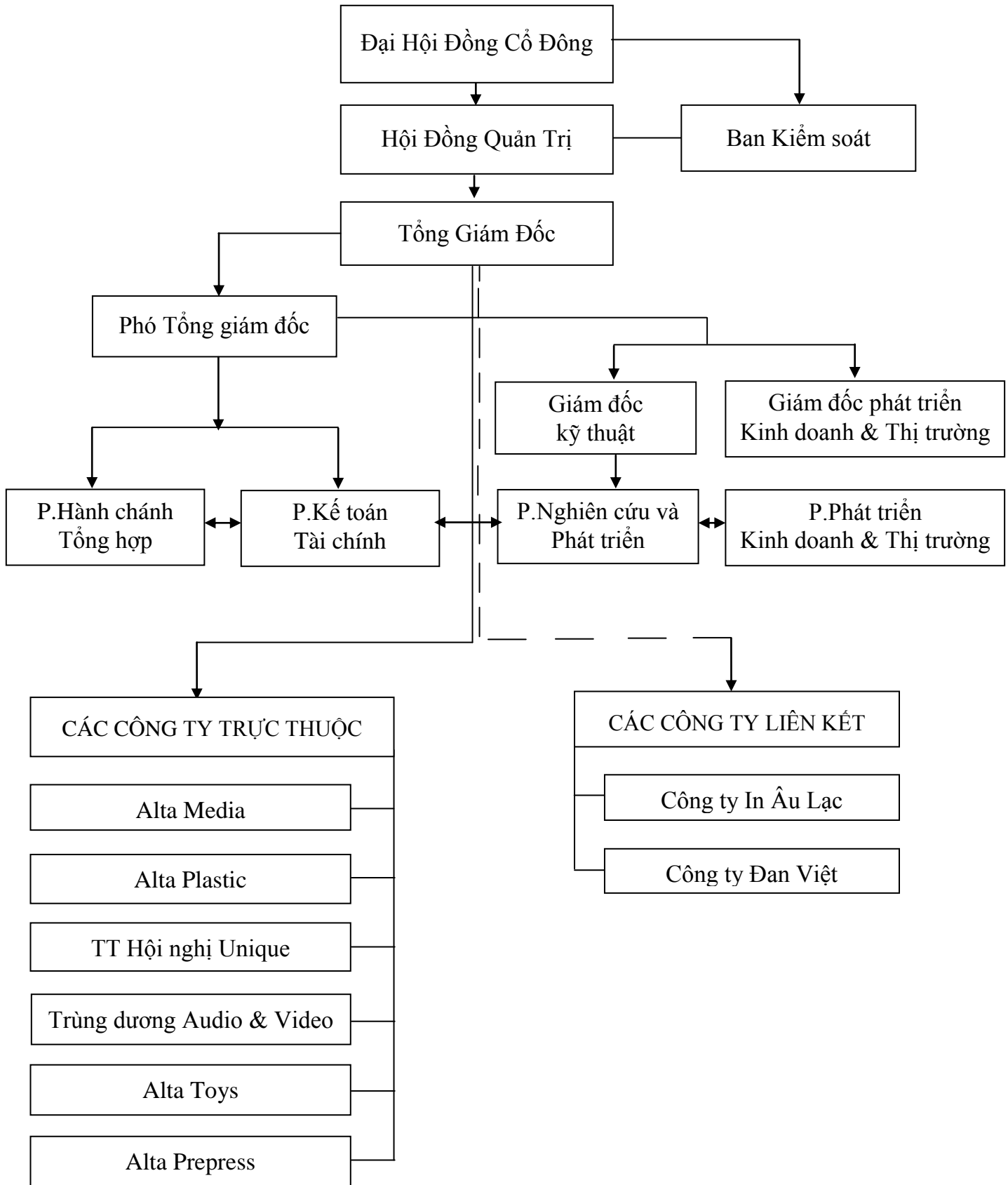
– Mô hình quản trị:

ALTA là công ty cổ phần hoạt động quản trị theo mô hình công ty mẹ – con.

Về mặt tổ chức cả công ty mẹ và các công ty con đều theo hình thức quản trị 3 cấp : cấp công ty – cấp bộ phận và cấp chức năng.

Riêng với các công ty liên quan và liên kết, Công ty ALTA là cổ đông góp vốn và tham gia trong Hội đồng quản trị của các công ty này.

SƠ ĐỒ MÔ HÌNH QUẢN TRỊ



Cơ cấu tổ chức bộ máy hoạt động:

- Các đơn vị cơ sở trực thuộc:
 - + Xí nghiệp Giấy Alta (Alta Paper Industry).
 - + Xí nghiệp sản xuất nhựa xuất khẩu (Alta Plastics).
 - + Xí nghiệp In tổng hợp (Alta Printing).
 - + Trung tâm Hội nghị –Tiệc cưới Unique.
 - + Trung tâm dịch vụ giải trí (Alta Entertainment):
 - ✓ Rạp Alta 4D-Max Suối Tiên (Alta 4D-Max Theatre).
 - ✓ Rạp Alta 4D-MovieRide (Alta 4D-MovieRide Theatre).
 - ✓ Alta Laser Zone 1 : tại Trung tâm Unique.
 - ✓ Alta Laser Zone 2 : tại Khu Du lịch - Văn hóa Suối Tiên.
 - ✓ Alta Laser Zone 3 : tại Siêu thị Maximark 3 tháng 2.
 - + Trung tâm Chế bản & Kỹ thuật in (Alta Prepress).
 - + Trung tâm SX và PH Băng- Dĩa nhạc (Trùng Dương Audio & Video).
 - + Trung tâm Phát triển sản phẩm Alta (Alta Toys).
- Các Công ty con, Công ty có liên quan và Công ty liên kết:
 - + Công ty con:

Tên Công ty	Địa chỉ	Vốn điều lệ (VNĐ)	Alta góp vốn (VNĐ)	Tỷ lệ Alta (%)
Công TY TNHH MTV Ứng Dụng Công Nghệ & Dịch Vụ Truyền Thông Âu Lạc (Alta Media)	17 Đông Sơn, Phường 17, Quận Tân Bình, TP.HCM	10.000.000.000	10.000.000.000	100

+ Công ty có liên quan và công ty liên kết

Tên Công ty có liên quan	Địa chỉ	Vốn điều lệ (VNĐ)	Alta góp vốn (VNĐ)	Tỷ lệ Alta góp vốn (%)
Công ty CP Công Nghệ Môi Trường Hoa Hường Dương (Sunet)	Lô II-3, Nhóm CN2, Đường 11, KCN Tân Bình, Phường Tây Thạnh, Quận Tân Phú, TP.HCM	8.500.000.000	5.100.000.000	60
Tên Công ty liên kết	Địa chỉ	Vốn điều lệ (VNĐ)	Alta góp vốn (VNĐ)	Tỷ lệ Alta (%)
Công ty CP In Thương Mại Quảng Cáo Âu Lạc (Alta Printing)	Lô II-3, Nhóm CN2, Đường 11, KCN Tân Bình, Phường Tây Thạnh, Quận Tân Phú, TP.HCM	10.000.000.000	4.700.000.000	47
Công ty CP Y Khoa Song An	11 Trường Chinh, P.11, Q.Tân Bình, TP.HCM	50.000.000.000	25.000.000.000 (dự kiến)	50
Công ty TNHH Hợp tác Phát triển Đan Việt	Lô II-3, Nhóm CN2, Đường 11, KCN Tân Bình, P.Tây Thạnh, Q.Tân Phú, TP.HCM	8.000.000.000	4.000.000.000	50

• **Định hướng phát triển**

–Triết lý kinh doanh :

- + Nguồn lực con người là yếu tố duy nhất quyết định sự thành bại của một doanh nghiệp.
- + Lấy “Tín Nghĩa” là tư duy hành động nên **ALTA luôn là người bạn liên kết chân thành** trong kinh doanh, luôn tôn trọng lợi ích người tiêu dùng, của bạn hàng, của cổ đông, của các thành viên và của xã hội một cách hài hòa.

–Định hướng chung :

- + ALTA tiếp tục duy trì vị thế là một doanh nghiệp sản xuất xuất khẩu có uy tín đặc biệt đi đầu sản xuất sản phẩm thân thiện với môi trường.
- + Mở rộng kinh doanh giải trí công nghệ cao và dịch vụ thông tin đa dạng với nỗ lực khẳng định sẽ phát triển thành một doanh nghiệp mạnh trên lĩnh vực này.

- + Xây dựng phương thức kinh doanh linh hoạt và mềm dẻo, sẵn sàng thích ứng với những thay đổi của thị trường, luôn luôn tận dụng mọi cơ hội để phát triển và đạt mục tiêu một cách tối ưu.
- + Xây dựng các công ty thành viên theo hướng chuyên nghiệp, nhằm phát huy thể tự chủ – năng động và sáng tạo trong từng lĩnh vực và ngành nghề kinh doanh.

–Chiến lược phát triển :

- + Chiến lược nguồn nhân lực:

Nhận thức được vai trò quan trọng của yếu tố con người đối với thành công của doanh nghiệp, thông qua các công tác tuyển dụng – đào tạo – duy trì và phát triển nguồn nhân lực cùng với các chính sách đãi ngộ hợp lý, Công ty đặt mục tiêu xây dựng một đội ngũ nhân sự tinh, gọn và chuyên nghiệp.

Đồng thời xây dựng Văn hóa doanh nghiệp – Văn hóa ALTA nhằm đào tạo và sở hữu một đội ngũ nhân lực thân thiện với tinh thần trách nhiệm cao với công việc, cộng đồng và xã hội.

Đặc biệt tạo điều kiện cho mọi thành viên trong Công ty đều có cơ hội sở hữu cổ phiếu ALT để gắn bó thực sự và lâu dài với công ty.

- + Chiến lược kinh doanh:

Công ty nhận định việc mở rộng thị trường là điều kiện cần thiết để phát triển doanh nghiệp. Mục tiêu của Công ty là nâng cao năng lực sản xuất và sức cạnh tranh của các loại sản phẩm, củng cố khách hàng truyền thống và tìm kiếm khách hàng mới. Phát triển thị phần theo hướng đa dạng sản phẩm, tăng thêm lĩnh vực kinh doanh mới.

Công ty xác định mục tiêu song song việc mở rộng thị trường xuất khẩu phải chiếm lĩnh thị trường nội địa trên cơ sở sản phẩm có giá cả hợp lý và chất lượng tốt, cạnh tranh lành mạnh về đẳng cấp và giá trị gia tăng mang lại. Công ty dựa vào những lợi thế kinh doanh riêng biệt của mình để xây dựng giá phù hợp với thị trường mục tiêu.

- + Chiến lược quản trị và phát triển nguồn vốn:

Công ty thông qua việc kiểm soát công nợ và dòng tiền hoạt động kết hợp với các chính sách thanh toán khuyến khích khách hàng nhằm kích hoạt tối ưu hiệu quả đồng vốn kinh doanh.

Sử dụng mối quan hệ hợp tác với phương châm « cùng có lợi » để thu hút vốn liên doanh liên kết, vốn vay trung và ngắn hạn để tạo nhanh vốn đầu tư, bảo đảm tiến độ và hiệu quả các dự án.

Trên cơ sở đại chúng cổ phiếu, sử dụng hiệu quả thực của kinh doanh để giới thiệu và quảng bá thương hiệu, thu hút các Nhà đầu tư qua các đợt phát hành gọi vốn nhằm huy động tối đa mọi nguồn lực tài chính.

- + Chiến lược quan hệ chuỗi cung ứng:

ALTA xác định mối quan hệ NHÀ CUNG ỨNG – ALTA – KHÁCH HÀNG được xây dựng trên nguyên tắc bình đẳng cùng có lợi với các tiêu chí sau:

- * Tôn trọng truyền thống và văn hóa doanh nghiệp riêng biệt.
 - * Cam kết cao nhất về chất lượng sản phẩm và dịch vụ hậu mãi với những giá trị gia tăng thuần khiết và tối ưu.
 - * Sẵn sàng mời gọi các Nhà Cung Ứng, các Khách Hàng trở thành những bạn hàng và những đối tác chiến lược tiềm năng.
- + Các mục tiêu của hoạt động CSR (trách nhiệm xã hội):
- * Trách nhiệm với thị trường và người tiêu dùng: góp phần xây dựng thị trường cạnh tranh lành mạnh đồng thời cung ứng cho người tiêu dùng những sản phẩm – dịch vụ an toàn, có chất lượng tốt với giá cả hợp lý.
 - * Trách nhiệm với môi trường: sản xuất các sản phẩm thân thiện và sản phẩm bảo vệ môi trường; thực hiện nghiêm túc pháp luật về môi trường.
 - * Trách nhiệm với người lao động : xây dựng và phát triển môi trường làm việc xanh, sạch và an toàn kết hợp với các chính sách phát triển nghề nghiệp và nâng cao chất lượng cuộc sống của người lao động.
 - * Trách nhiệm chung với cộng đồng: tham gia xây dựng cộng đồng bằng những đóng góp cụ thể cho các phong trào thiện nguyện và phúc lợi xã hội, qua đó giáo dục ý thức trách nhiệm cộng đồng cho toàn thể các thành viên ALTA.

–Các rủi ro có thể có :

- + Rủi ro tỷ giá : Tỷ giá đồng USD so với tiền đồng Việt Nam biến động sẽ tạo rủi ro cho hoạt động xuất khẩu của Công ty. Để giảm thiểu rủi ro này, ALTA đã phát triển việc đưa sản phẩm vào thị trường nội địa cũng như mua nguyên liệu từ nguồn bán trong nước để có nguồn doanh thu và lợi nhuận ổn định.
- + Rủi ro bất khả kháng : Các dự án đầu tư sử dụng vốn thu được từ các đợt phát hành đều có tính khả thi cao. Tuy nhiên, trong quá trình đầu tư xây dựng và thực hiện các dự án, do tình hình chung Công ty đã thực sự gặp rất nhiều khó khăn nên cần tăng cường kiểm soát và tìm mọi cách linh hoạt để giảm thiểu rủi ro này.
- + Rủi ro về thị trường chứng khoán :
 - * Do nhiều yếu tố tác động như quy luật cung cầu, tâm lý nhà đầu tư, các chính sách vĩ mô, tình hình kinh tế..., cổ phiếu ALT sẽ bị ảnh hưởng nên việc củng cố và phát triển các mối quan hệ với các Nhà đầu tư (IR) đặc biệt là các cổ đông chiến lược /cổ đông lớn là một trong những giải pháp tốt để cùng bảo vệ lợi ích chung.

- * Việc minh bạch thông tin trong chừng mực nào đó cũng làm cho đối thủ cạnh tranh có thể nắm bắt và dự đoán sách lược kinh doanh của công ty niêm yết trong từng giai đoạn.

❖ ALTA – BƯỚC ĐƯỜNG PHÁT TRIỂN

• Các dự án đã đầu tư:

– Năm 1999 :

- + Đầu tư Dự án Sản xuất bao bì xuất khẩu, vốn đầu tư 12 tỷ đồng, công suất 2.400 tấn/năm, tăng thêm 120 lao động.
- + Đầu tư Hệ thống chế bản tách màu điện tử, vốn đầu tư 03 tỷ đồng, công suất 50 triệu cm² phim/ năm, tăng thêm 20 lao động.

– Năm 2000 :

- + Đầu tư Dự án Sản xuất hạt màu chủ, mặt hàng nguyên liệu lần đầu tiên được sản xuất tại Việt Nam, xuất khẩu và bán nội địa (thay thế hàng ngoại nhập), với vốn đầu tư 3,5 tỷ đồng, công suất 1.200 tấn/năm, tăng thêm 30 lao động.

– Năm 2001 :

- + Xây dựng Dự án di dời và đầu tư mới Nhà máy ALTA đặt tại KCN Tân Bình, xây dựng nhà xưởng và thuê đất 20 tỷ đồng, tăng thêm 200 lao động.

– Năm 2002 :

- + Đầu tư Dự án Sản xuất in trên hệ thống in offset 05 màu, vốn đầu tư 11 tỷ đồng (nằm trong vốn đầu tư Nhà máy ALTA), nâng công suất in tối đa của Công ty từ 06 tỷ trang in lên 09 tỷ trang in/năm, tăng thêm 10 lao động.

– Năm 2003 :

- + Đầu tư Dự án Sản xuất hóa chất nguyên liệu nhựa tổng hợp composite, vốn đầu tư 3.5 tỷ đồng (nằm trong vốn đầu tư Nhà máy ALTA).
- + Mua lại vốn liên doanh Khăn giấy thơm Luxta của Tập đoàn LUCKLUX – Đài Loan và thành lập Xí nghiệp Giấy ALTA.

– Năm 2004 :

- + Đầu tư Dự án Sản xuất nguyên liệu ngành nhựa (hạt CaCO₃), mặt hàng nguyên liệu lần đầu tiên được sản xuất tại Việt Nam, xuất khẩu và bán nội địa (thay thế hàng ngoại nhập), vốn đầu tư 3,5 tỷ đồng, công suất 1.200 tấn/năm, tăng thêm 20 lao động.

– **Năm 2006 :**

- + Đầu tư Dự án xây dựng Trung tâm Văn hóa Thương mại Lạc Hồng, vốn đầu tư 40 tỷ đồng, tại địa điểm 91B2 Phạm Văn Hai, Phường 3, Quận Tân Bình.
- + “ Ngày 22/11/2006, Công ty Cổ phần Văn hóa Tân Bình là DN đầu tiên thuộc ngành in ấn và bao bì xuất khẩu niêm yết cổ phiếu. Với Vốn điều lệ 13.347 tỷ đồng, ALTA chưa phải là DN mạnh về tài chính trong lĩnh vực nhiều cạnh tranh này, nhưng lại nổi tiếng là DN luôn tiên phong, cả về công nghệ lẫn sản phẩm.” (Trích đăng Báo Đầu tư chứng khoán số 47, ngày 20/11/2006).

– **Năm 2007 :**

- + Đầu tư Dự án xây dựng Rạp ALTA Cinema 4 D Max SUỐI TIÊN tại Khu Du Lịch Văn Hóa Suối Tiên, vốn đầu tư 25 tỷ đồng.
- + Hoàn tất việc phát hành 2.460.710 cổ phiếu, với tổng số tiền thu được hơn 169 tỷ đồng. Qua đợt phát hành này Công ty ALTA đã có thêm các cổ đông chiến lược như sau: Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu (ACB) – Công ty Chứng khoán Á Châu (ACBS) – Công ty Cổ phần Sóng Việt – Quỹ Đầu tư Fullerton Việt Nam (thành viên Tập đoàn Đầu tư Temasek / Singapore) - Công ty Cổ phần T.I.E.

– **Năm 2008 :**

- + Ngày 02 tháng 02 năm 2008, ALTA Khánh thành và Khai trương Rạp ALTA 4D - MAX SUỐI TIÊN tại Khu Du Lịch Văn hóa Suối Tiên theo Hợp đồng Hợp tác kinh doanh với Công ty Cổ phần Du lịch Văn Hóa Suối Tiên.
- + Nhân dịp kỷ niệm 10 năm cổ phần hóa (1998-2008) ALTA Khánh thành và Khai trương Trung tâm thương mại và giải trí ALTA PLAZA ngày 26/7/2008 tại địa điểm 91B2, Đường Phạm văn Hai, Phường 3, Quận Tân Bình với tổng diện tích sử dụng hơn 7000 m2.
- + Trong dịp này, ALTA cũng đưa vào hoạt động Rạp chiếu phim đa chiều cảm giác mạnh 3D TurboRide và khu công nghệ thể thao điện tử Laser Game - lần đầu tiên có tại Việt Nam.
- + Thực hiện Nghị quyết của Đại hội Cổ đông 2008, tháng 12/2008 ALTA đã hoàn tất việc phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 4:1 để tăng Vốn điều lệ từ 39.951.250.000 đồng lên 49.339.050.000 đồng.
- + Trong năm công ty cũng đã thành lập Công ty con Alta Media chuyên về các giải pháp công nghệ thông tin, các Công ty cổ phần In Áu Lạc, Sunet sản xuất hóa chất, phụ gia ngành nhựa, Y khoa Song An /chuẩn bị cho dự án xây bệnh viện Song An.

– Năm 2009 :

- + Thành lập công ty liên doanh Đan - Việt giữa công ty ALTA và Công ty FORMULA sản xuất thẻ thông minh (*theo chương trình tài trợ Kết nối doanh nghiệp B2B giữa hai chính phủ Việt Nam và Đan Mạch*).
- + Thực hiện Nghị quyết của Đại hội Cổ đông 2009, tháng 12/2009 ALTA đã hoàn tất việc trả cổ tức đợt 1 năm 2009 bằng việc phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 100 : 9 và tăng Vốn điều lệ từ 49.339.050.000 đồng lên 53.562.130 đồng.

– Năm 2010 :

- + Khai trương 02 khu vực giải trí Laser Zone tại 02 địa điểm vui chơi giải trí Suối Tiên và Siêu thị Maximark 3/2.
- + Khánh thành tòa nhà văn phòng cho thuê 284-286 Hoàng văn Thụ.
- + Khai trương Trung tâm mua sắm Outlet Unique tại tòa nhà Alta Plaza trước đây với mô hình mua sắm hàng hiệu giá rẻ - lần đầu tiên có tại Việt Nam với qui mô lớn.
- + Thành lập công ty liên doanh Đan Việt chuyên sản xuất các loại thẻ thông minh.

• Doanh thu và Lợi nhuận qua các năm:

CHỈ TIÊU	2006	2007	2008
Doanh thu	154.472.771.368	180.245.292.938	188.125.545.576
Lợi nhuận sau thuế	3.189.192.665	8.694.685.159	10.757.491.608
Vốn điều lệ	13.347.000.000	39.951.250.000	49.339.050.,000
Tổng tài sản	138.611.197.023	235.839.942.843	248,135,793,077

CHỈ TIÊU	2009	2010	2011
Doanh thu	153.608.182.168	132.514.427.861	162.983.531.000
Lợi nhuận sau thuế	9.145.944.375	6.625.396.768	6.028.992.749
Vốn điều lệ	53.562.120.000	53.562.120.000	53.562.120.000
Tổng tài sản	264.827.900.639	268.364.377.358	246.465.466.432

CHỈ TIÊU	2012	2013	
Doanh thu	133.432.204.905	121.758.394.063	
Lợi nhuận sau thuế	(6.458.705.600)	2.138.281.455	
Vốn điều lệ	53.562.120.000	53.562.120.000	
Tổng tài sản	230.589.058.666	217.675.433.988	

❖ ALTA –HOẠT ĐỘNG NĂM 2013

• Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh :

CHỈ TIÊU	ĐVT	2012	2013	SO SÁNH % 2013/2012
Doanh thu bán hàng và dịch vụ	VNĐ	133.576.525.933	122.011.839.323	91,34%
Các khoản giảm trừ	“	144.321.028	253.445.260	
Doanh thu thuần về bán hàng và dịch vụ	“	133.432.204.905	121.758.394.063	91,25%
Trong đó Doanh thu xuất khẩu	USD	1.976.078,83	1.498.510,67	75,83%
Giá vốn hàng bán	VNĐ	134.909.367.568	114.599.927.246	84,95%
Lợi nhuận gộp về bán hàng và dịch vụ	“	(1.477.162.663)	7.158.466.817	
Doanh thu hoạt động tài chính	“	2.527.157.916	1.353.827.968	53,57%
Chi phí tài chính	“	2.441.072.529	888.105.576	36,38%
Chi phí bán hàng	“	1.511.505.687	1.650.703.533	109,21%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	“	4.455.448.295	5.049.279.422	113,33%
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	“	(7.358.031.258)	924.206.254	
Thu nhập khác	“	929.137.050	300.892.983	32,38%
Chi phí khác	“	931.782.769	343.059.938	36,82%
Lợi nhuận khác	“	(2.645.719)	(42.166.955)	
Phần lãi/lỗ trong Cty liên kết, liên doanh	“	415.735.358	1.353.838.620	325,65%
Lợi nhuận trước thuế	“	(6.944.941.619)	2.235.877.919	
Thuế thu nhập phải nộp	“		120.357.695	
Lợi nhuận sau thuế	“	(6.944.941.619)	2.115.520.224	
Lợi nhuận sau thuế của cổ đông thiểu số	“	(486.236.019)	(22.761.231)	
Lợi nhuận sau thuế của Chủ sở hữu	“	(6.458.705.600)	2.138.281.455	
Thu nhập trên mỗi cổ phiếu	“	(1.313)	435	

- + Nỗ lực và cải thiện môi trường làm việc cũng như chất lượng cuộc sống cho người lao động một cách tốt nhất có thể.
- + Từ chối thuê mướn lao động trẻ em và vị thành niên.
- + Sẵn sàng thu nhận người khuyết tật có ý chí và khả năng lao động phù hợp với sức khỏe.

• **Tình hình đầu tư và thực hiện các dự án**

- Các khoản đầu tư trong năm

KHOẢN MỤC	ĐVT	DỰ KIẾN	THỰC HIỆN TRONG NĂM 2013
Đầu tư tiếp vào Cty con, liên doanh, liên kết	đ	5.000.000.000	2.100.000.000
Mua sắm TSCĐ và Đầu tư XDCB	“		5.293.416.797

- Tình hình các công ty con và công ty liên kết

- + Công ty TNHH Một Thành Viên Ứng dụng Công nghệ và Dịch vụ Truyền thông Âu Lạc (Alta Media) là Công ty con đầu tiên của Công ty ALTA được hình thành trên cơ sở tạo dựng một ngành nghề tuy mới nhưng lại có tiềm năng phát triển công nghệ ứng dụng cao về thông tin và kỹ thuật số. Nét đặc biệt: đội ngũ trẻ bình quân dưới 30 tuổi. Doanh số và lợi nhuận tăng dần qua các năm.
- + Công ty Cổ phần In Thương Mại Quảng Cáo Âu Lạc (Alta Printing) là công ty liên kết dạng cổ phần đầu tiên từ nguồn vốn Công ty ALTA và đội ngũ quản lý, nhân viên ngành in. Công ty hoạt động hiệu quả với sản phẩm chuyên biệt là bao bì được cao cấp 3D light và đã tích lũy được số vốn lớn tương đương giá trị đầu tư ban đầu.
- + Công ty Cổ phần Công nghệ Môi trường Hoa Hường Dương (Sunet) là công ty cổ phần liên doanh với các đối tác khách hàng ngành nhựa. Tuy nhiên do khó khăn suy thoái kinh tế các đối tác đã không tiếp tục góp vốn và hiện nay Công ty ALTA đang có hướng giải thể, sát nhập và Công ty Nhựa Âu Lạc mới hình thành.
- + Công ty TNHH Hợp Tác Phát Triển Đan Việt (Dan Viet) là công ty liên doanh giữa ALTA Việt Nam và Formula Đan Mạch, chủ yếu sản xuất các sản phẩm thẻ thông minh. Do thị trường Châu Âu gặp khủng hoảng nặng nên kế hoạch xuất khẩu hàng không thuận lợi. Công ty Đan Việt đã chủ động tìm kiếm nguồn hàng nội địa nhưng vẫn chưa lấp đầy công suất thực tế của thiết bị đầu tư.

• **Tình hình tài chính**

CHỈ TIÊU	ĐVT	2012	2013
Tổng giá trị tài sản	đ	230.589.058.666	217.675.433.988
Doanh thu thuần	“	133.432.204.905	121.758.394.063
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	“	(7.358.031.258)	924.206.254
Lợi nhuận khác	“	(2.645.719)	(42.166.955)
Lợi nhuận trước thuế	“	(6.944.941.619)	2.235.877.919
Lợi nhuận sau thuế	“	(6.944.941.619)	2.115.520.224
<i>Chỉ tiêu về cơ cấu tài sản</i>			
Tài sản dài hạn/Tổng tài sản	%	52,91	54,19
Tài sản ngắn hạn/Tổng tài sản	%	47,09	45,81
<i>Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</i>			
Hệ số thanh toán ngắn hạn	lần	2,84	4,29
Hệ số thanh toán nhanh	lần	1,40	1,84
<i>Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</i>			
Hệ số nợ / Tổng tài sản	%	16,61	10,69
Hệ số nợ / Vốn chủ sở hữu	%	19,80	11,90
<i>Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</i>			
Vòng quay hàng tồn kho	vòng	2,37	2,12
Doanh thu thuần / Tổng tài sản	%	57,87	55,94
<i>Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</i>			
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	%	-3,01	0,97
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	-5,20	1,74
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Nguồn vốn chủ sở hữu (cuối kỳ)	%	-3,59	1,08

- **Cơ cấu cổ đông**

- Chi tiết về cơ cấu cổ đông: (số liệu ngày 27/03/2013)

STT	DANH MỤC	GIÁ TRỊ	TỈ LỆ
		(Đồng)	(%)
	Tổng vốn chủ sở hữu:	53.562.120.000	100
	+ Trong nước:	50.574.830.000	94,42
	+ Nước ngoài	2.987.290.000	5,58
1	- Cổ đông lớn (nắm giữ từ 5% cổ phiếu có quyền biểu quyết trở lên):	23.552.150.000	43,97
	+ Trong nước:	23.552.150.000	43,97
	Trong đó :Tổng công ty Liksin/vốn nhà nước	6.519.830.000	12,17
	+ Nước ngoài	0	0
2	- Cổ đông nắm giữ >1% và <5% cổ phiếu có quyền biểu quyết	13.465.600.000	25,14
	+ Trong nước:	11.840.590.000	22,11
	+ Nước ngoài	1.625.010.000	3,03
3	- Cổ đông nắm giữ dưới 1% cổ phiếu có quyền biểu quyết	12.186.230.000	22,75
	+ Trong nước:	10.823.950.000	20,21
	+ Nước ngoài	1.362.280.000	2,54
4	- Ngân quỹ	4,358,140,000	8,14

- Qui mô phát triển :

NGÀY CHỐT SỐ	27/02/2007	15/05/2007	04/09/2007	18/10/2007
Số lượng cổ đông	211	186	321	825
Trong đó : + pháp nhân	2	2	3	9
+ cá nhân	209	184	318	816

NGÀY CHỐT SỐ	20/02/2008	05/06/2008	30/10/2008	15/12/2008
Số lượng cổ đông	855	722	577	570
Trong đó : + pháp nhân	9	11	10	10
+ cá nhân	846	711	567	560

NGÀY CHỐT SỔ	24/02/2009	04/05/2009	27/08/2009	26/11/2009
Số lượng cổ đông	574	566	574	572
Trong đó : + pháp nhân	9	11	14	21
+ cá nhân	565	555	560	551

NGÀY CHỐT SỔ	10/02/2010	28/05/2010	14/02/2011	14/02/2012
Số lượng cổ đông	588	640	637	631
Trong đó : + pháp nhân	19	25	41	42
+ cá nhân	569	615	596	589

NGÀY CHỐT SỔ	20/09/2012	27/03/2013		
Số lượng cổ đông	587	608		
Trong đó : + pháp nhân	43	43		
+ cá nhân	544	565		

CỔ ĐÔNG LỚN > 5%	Cổ phiếu	Tỉ lệ %
Lại Thị Hồng Diệp	305.200	5,70
Hoàng Văn Điều	496.450	9,27
Tổng Cty LIKSIN	651.983	12,17
Công ty ACBR	901.582	16,83

– Các đối tác chiến lược :

Công ty ALTA có các cổ đông chiến lược như sau: Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu (ACB) – Công ty Cổ phần Địa Ốc Á Châu – Công ty Cổ phần Sóng Việt – Công ty Cổ phần T.I.E – Quỹ Interreffekt Invesment/ Phần Lan – Công ty Đất mới.

– Mối quan hệ với Cổ đông và các nhà đầu tư :

Ý thức được tầm quan trọng của hoạt động IR, Công ty luôn luôn giữ mối liên lạc thường xuyên với các cổ đông lớn, các đối tác chiến lược và các nhà đầu tư.

Các thông tin công bố của ALTA được phổ biến rộng rãi qua các phương tiện truyền thông, qua trang thông tin điện tử của Công ty ALTA và của các công ty Chứng khoán. HĐQT Công ty luôn nhanh chóng gửi các Thông tin mới nhất tới

Nhà Đầu tư để tạo mối liên lạc hiệu quả và kịp thời nhằm tránh cho cổ đông những hoang mang hoặc thiệt hại không đáng có vì thiếu thông tin.

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

+	Vốn điều lệ	:	53.562.120.000 đồng
+	Thặng dư vốn cổ phần	:	145.825.164.443 đồng
+	Cổ phiếu ngân quỹ	:	(11,666,581,607) đồng
+	Quỹ đầu tư phát triển	:	1.477.656.109 đồng
+	Quỹ dự phòng tài chính	:	2.890.894.333 đồng
+	Vốn khác thuộc vốn chủ sở hữu	:	2.140.945.047 đồng
+	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối:		1.366.620.621 đồng
+	Tổng cộng	:	195.596.818.946 đồng

Giá trị sổ sách 01 cổ phiếu 31/12/2013 **39.752 đồng**

(tính trên số cổ phiếu có quyền biểu quyết là 4.920.398 cp)

- Thị giá của cổ phiếu ALT:

Thị giá cổ phiếu ALT trong năm 2013 có mức thấp nhất là 9.100 đồng (12/08/2013) và mức cao nhất là 19.600 đồng (02/01/2013) và đến ngày 31/12/2013 là 12.000 đồng bằng 30,18% giá trị sổ sách cuối năm 2013.

Hiện nay với giá trị sổ sách là 39.752 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.

❖ ALTA – BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH

• Phần phân tích:

– *Khái quát về tình hình tài chính 2013*

- + Tổng tài sản cuối kỳ so với đầu kỳ giảm 12,913 tỷ. Mức giảm là do doanh nghiệp thu hồi các khoản nợ, trả nợ vay...
- + Tình hình tài chính của doanh nghiệp khá bình ổn, lành mạnh. Doanh nghiệp chỉ đầu tư cho chính các dự án của mình và đầu tư vào sản xuất kinh doanh của các đơn vị là Công ty con, Công ty liên kết.
- + Khả năng thanh toán tốt, tỷ lệ tự tài trợ cao.
- + Năm 2013 doanh thu giảm do đơn hàng xuất khẩu giảm.

– *Phân tích kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh:*

- + *So sánh doanh thu, chi phí, lợi nhuận gộp của các ngành hoạt động:*

Đơn vị tính: 1000 đồng

NGÀNH	NĂM 2012		NĂM 2013	
	Doanh thu	Lợi nhuận gộp	Doanh thu	Lợi nhuận gộp
- In	15.486	906	9.026	750
- Bao bì Nhựa...	70.291	-1.489	65.617	2.864
-SP giấy, thương mại và dịch vụ khác	37.596	4.696	35.227	1.839
- Cho thuê mặt bằng, giải trí	10.059	-5.590	12.141	1705
Cộng	133.432	-1.477	122.011	7.158

NGÀNH	TỶ TRỌNG NĂM 2012		TỶ TRỌNG NĂM 2013	
	Doanh thu	Lợi nhuận gộp	Doanh thu	Lợi nhuận gộp
- In	11.61%	61,34%	7,40%	10,48%
- Bao bì Nhựa...	52.68%	-100,81%	53,78%	40,01%
- SP giấy, thương mại và dịch vụ khác	28.18%	317,94%	28,87%	25,69%
- Cho thuê mặt bằng, giải trí	7.54%	-378,47%	9,95%	23,82%
Cộng	100%	100%	100%	100%

- + Năm 2013, doanh thu sản xuất in của công ty giảm nhưng lợi nhuận giảm ít hơn so với tỷ lệ giảm của doanh thu do công ty đã tích cực tiết kiệm chi phí, giảm giá thành sản xuất.
- + Ngành nhựa, hóa chất giảm nhẹ mặc dù kim ngạch xuất khẩu giảm mạnh nhưng doanh thu nội địa tăng do trong năm công ty đã tích cực tìm kiếm các khách hàng mới.
- + Ngành sản xuất giấy, thương mại và các dịch vụ văn hóa khác như băng đĩa nhạc, đồ chơi trẻ em, doanh thu có giảm, tuy nhiên mức giảm không đáng kể.
- + Do chịu ảnh hưởng chung suy thoái của nền kinh tế thế giới cũng như của cả nước ta trong thời gian qua, lượng khách tham quan các khu vui chơi, giải trí cũng giảm mạnh nhưng công ty đã tích cực gia tăng các hoạt động kích hoạt để thu hút khách hàng nên doanh thu chỉ giảm nhẹ.
- + Doanh thu thuần bán hàng năm 2013 giảm 8,7% so với năm 2012, giá vốn hàng bán giảm được 15,1%, dẫn đến lợi nhuận gộp tăng so với năm 2012. Do công ty đã nỗ lực duy trì và tìm kiếm thêm nguồn hàng cung ứng để ổn định giá cả hàng hóa đầu vào.
- + Chi phí bán hàng tăng 9,2% do đầu vào khâu lưu thông tăng cao, chi phí lương kinh doanh không giảm mặc dù công ty đã cố gắng đẩy mạnh công tác kinh doanh tiếp thị, có chính sách bán hàng phù hợp để duy trì khách hàng đang có và tìm kiếm thêm khách hàng mới.
- + Chi phí quản lý tăng do lương tăng và các định phí khác tăng.
- + Chi phí lãi vay giảm đáng kể.
- Phân tích tài chính:
- + Phân tích tài sản:

- * Tỷ suất đầu tư dài hạn năm 2013 từ 52,91% tăng nhẹ 54,19% do trong năm đơn vị có đầu tư thêm tài sản dẫn theo tài sản ngắn hạn năm 2013 từ 47,09% giảm nhẹ 45,81%.
 - * Tỷ suất tự tài trợ tài sản cố định là 1,99 lần, doanh nghiệp không có vay dài hạn và nợ dài hạn, chỉ sử dụng vốn tự có. Đây là chỉ tiêu nói lên sự ổn định về tài chính của Công ty.
- + Phân tích nguồn vốn:
- * Nợ ngắn hạn giảm 39,25% và đòn cân nợ giảm nhẹ từ 0,19 xuống còn 0,11 do doanh nghiệp luôn tính toán và cân đối giữa lãi suất vay tiền đồng và tiền USD để điều hành tài chính.
 - * Công ty không có nợ dài hạn.
 - * Vốn chủ sở hữu có tăng nhẹ, do trong năm doanh nghiệp hoạt động kinh doanh có lãi so với năm 2012.
- + Phân tích tình hình công nợ:
- * Khoản phải thu ngắn hạn từ bán hàng giảm do trong năm doanh nghiệp tích cực thu hồi công nợ.
 - * Khoản phải trả giảm do công ty giảm vay vốn ngắn hạn.
 - * Tỷ lệ khoản phải thu trên khoản phải trả là 90,81%, do Công ty đến kỳ thanh toán một lúc nhiều đơn hàng cuối năm.
 - * Vòng quay các khoản phải thu là 5,39 vòng, số ngày trung bình để thu được khoản phải thu là 67 ngày là do công ty vẫn đốc thu một cách triệt để mặc dù tình hình hiện nay khách hàng luôn cố tình chậm trả nợ ngay cả khách hàng nước ngoài.
- + Phân tích khả năng thanh toán:
- * Tỷ lệ thanh toán hiện hành vẫn giữ ổn định ở mức 4,29 - đây là một tỷ lệ tốt về tài chính.
 - * Tỷ lệ thanh toán nhanh tăng từ 1,4 lên 1,84 - đây cũng là một tỷ lệ tốt, xác định công ty hoàn toàn có khả năng thanh toán nhanh công nợ ngắn hạn.
 - * Tỷ lệ nợ phải trả trên nguồn vốn từ 16,61% xuống còn 10,69% và tỷ suất tự tài trợ 89,86% cho thấy công ty có mức độ tự chủ về tài chính tốt và TSCĐ của công ty được đầu tư bằng nguồn vốn chủ sở hữu.
- + Phân tích tình hình luân chuyển vốn:
- * Vòng quay hàng tồn kho bình quân giảm từ 2,37 vòng xuống 2,12 vòng do doanh thu bán hàng giảm trong kỳ.
 - * Vòng quay vốn lưu động bình quân tăng từ 1,16 vòng lên 1,17.
 - * Vòng quay vốn cố định bình quân tăng từ 1,11 lên 1,19 vòng.

* Vòng quay tổng tài sản tăng nhẹ từ 0,53 vòng lên 0,54 vòng, vòng quay vốn chủ sở hữu giảm từ 0,68 vòng xuống 0,63 vòng là do doanh thu thuần trong năm giảm.

- **Phân đánh giá**

- Năm 2013 công ty không hoàn thành kế hoạch của ĐHCĐ giao, nguyên nhân chủ yếu như sau:
- Hoạt động xuất khẩu giảm gần 25% do nền kinh tế Châu Âu là thị trường đầu ra chủ yếu của Công ty vẫn còn khó khăn chưa phục hồi nên khách hàng giảm số lượng trên đơn hàng mặc dù Công ty đã cố gắng không tăng đơn giá gia công để cạnh tranh và tìm kiếm khách hàng mới nhưng lợi nhuận lại không cao vì chi phí sản xuất đơn hàng nhỏ luôn tăng.
- Công ty đã nhận được Giấy chứng nhận bao bì thân thiện với môi trường nên các sản phẩm sản xuất ra của công ty không phải nộp thuế môi trường, đồng thời thị phần nội địa tăng hơn 70% nhưng do tình hình cạnh tranh không lành mạnh dẫn đến lợi nhuận không cao như các năm trước đây.
- Chi phí đầu vào tăng cao một cách nhanh chóng: giá điện tăng 5%, giá nước tăng, giá nguyên liệu nhựa tăng 12%, giá các nguyên liệu khác cũng tăng bình quân 10% cộng thêm chi phí lương tăng dẫn đến giá thành sản xuất ngành nhựa tăng thêm gần 20%.
- Các chi phí tăng tạo áp lực lên sản xuất kinh doanh làm lợi nhuận định mức các ngành hàng đều sụt giảm.
- Do kinh tế Việt Nam chưa thoát khỏi thời kỳ khó khăn, các dự án dịch vụ thương mại và giải trí gặp phải tâm lý ngại tiêu dùng nên chưa mang lại hiệu quả mong muốn.
- Việc chuyển đổi mô hình hoạt động của Trung tâm Thương mại và Giải trí Lạc Hồng thành Trung tâm Hội nghị Tiệc cưới & Giải trí Unique chỉ bắt đầu từ tháng 7/2013 nên trong những tháng chưa hoạt động chi phí khấu hao khá lớn.

- **Các cải tiến và kế hoạch tương lai**

- Về sản phẩm, qui trình sản xuất và công nghệ:
 - + Phát triển sản xuất sản phẩm có giá trị gia tăng cao.
 - + Nghiên cứu thực tế để cải tiến qui trình sản xuất tinh gọn và hiệu quả hơn.
 - + Đầu tư chiều sâu công nghệ ngành theo hướng tự động và chuyên môn hóa.
 - + Xây dựng đội ngũ kinh doanh phát triển thương hiệu ALTA cho tất các sản phẩm tiêu dùng, dịch vụ và giải trí.
- Về nhân sự và mô hình làm việc:
 - + Nỗ lực đào tạo các thành viên về: sự nhận thức, lòng nhiệt huyết, sự hiểu biết chuyên môn, tay nghề và khả năng hành động.

- + Triệt để trẻ hóa đội ngũ, mạnh dạn giao việc và khuyến khích mô hình làm việc theo nhóm chuyên môn hoặc tổng hợp.
- + Qui 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.
- Về quan hệ đối tác:
 - + Tôn trọng truyền thống và văn hóa doanh nghiệp riêng biệt.
 - + Cam kết cao nhất về chất lượng sản phẩm và dịch vụ hậu mãi với những giá trị gia tăng thuần khiết và tối ưu.
 - + Sẵn sàng mời gọi các Nhà Cung Ứng, các Khách Hàng trở thành những bạn hàng và những đối tác chiến lược tiềm năng.

Trên đây là một số phân tích và đánh giá của BGĐĐH công ty sau khi nhìn lại chính sách và hoạt động điều hành của mình một cách nghiêm túc và trung thực.

❖ ALTA – BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ :

• Nhận định của HĐQT về các mặt hoạt động

– *Những điểm mạnh*

- + Công ty có tình hình tài chính ổn định, không gặp khó khăn về tín dụng.
- + Nguồn thu từ các dự án cũng như từ các công ty con, công ty liên kết khá ổn định và hiệu quả.
- + Luôn phát triển doanh nghiệp thông qua việc kết hợp sức mạnh nội lực của Công ty với mối liên kết hợp tác chân thành với các Nhà cung ứng cũng như với các Khách hàng.
- + Công ty có chính sách quản trị linh hoạt – Chính sách kinh doanh năng động và cởi mở, chính sách giá cạnh tranh.
- + Mạng lưới sản xuất kinh doanh tập trung tại thành phố tạo thuận lợi cho khách hàng giao dịch.

– *Những điểm yếu*

- + Văn hóa doanh nghiệp chưa được phát huy nhằm nâng cao hơn nữa tinh thần làm việc của nhân viên, sự đoàn kết hợp tác lẫn nhau giữa các đơn vị / phòng ban và phát huy tối đa sức mạnh tập thể.
- + Kế hoạch kinh doanh của Công ty chỉ tạm thời dừng lại trong ngắn hạn, chưa bảo đảm chiến lược dài hạn nên làm hạn chế khả năng cạnh tranh cũng như chưa định vị được thương hiệu sản phẩm cốt lõi của Công ty trên thị trường.
- + Đội ngũ nhân viên và cấp quản lý chủ chốt đa số đã lớn tuổi nên bị hạn chế về sức sáng tạo, năng động và xung kích. Công tác đào tạo chưa được chú trọng đúng mức.

- + Danh mục sản phẩm hạn chế, chủ yếu tập trung vào những sản phẩm truyền thống, hoạt động sản xuất còn lệ thuộc vào đơn hàng chưa có sản phẩm mới với giá trị gia tăng cao để chiếm lĩnh thị trường riêng.
- + Chưa quan tâm đến công tác nghiên cứu thị trường để lựa chọn phân khúc thị trường thích hợp.
- + Chưa đầu tư đúng mức cho công tác xây dựng hệ thống nhận diện các rủi ro trong hoạt động kinh doanh nhằm đưa ra các biện pháp hạn chế rủi ro một cách hữu hiệu.

• **Đánh giá chính sách điều hành của Ban Giám đốc công ty :**

- + Trước tình hình khó khăn của năm 2013, Ban giám đốc điều hành công ty (BGĐĐH) đã cố gắng xoay sở nhằm ổn định sản xuất và giữ gìn nguồn nhân sự chủ chốt để không gây bất kỳ xáo trộn nào cho công ty.
- + Tăng cường hoạt động tiếp thị chào hàng nội địa để tìm kiếm nguồn bù đắp cho sự giảm sút của sản lượng xuất khẩu.
- + BGĐĐH công ty cũng đã đưa ra chính sách giá mềm và linh hoạt để đảm bảo nguồn đơn hàng thường xuyên cho sản xuất.
- + 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 2013 nên đã giảm thiểu được tình hình biến động công nhân đặc biệt là công nhân lao động nhập cư.
- + BGĐĐH cũng đã tự nhận thấy việc không hoàn thành kế hoạch 2013 là trách nhiệm của mình và điểm chưa làm được lớn nhất là tạo sản phẩm khác biệt mang giá trị gia tăng cao.

• **Kế hoạch định hướng năm 2014**

– **Xác định vị thế công ty 2013:**

- + Thế mạnh của sản phẩm:
 - * Sản phẩm ngành in của công ty là sản phẩm in công nghệ 3D; bao bì ngành dược và sản phẩm bao bì cao cấp đã khẳng định được đẳng cấp và thế đứng vững vàng.
 - * Sản phẩm ngành nhựa của công ty là bao bì nhựa tự hủy và bao bì chuyên dùng rất phù hợp nhu cầu thị trường và thân thiện với môi trường.
 - * Sản phẩm băng đĩa nhạc trong nhiều năm hoạt động đã tạo được một kho bản quyền cho các dịch vụ công nghệ thông tin đa phương tiện.
 - * 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 trong cả nước.

- * Công ty đã thành công khi xây dựng một số dòng sản phẩm mới như hệ thống đèn LED quảng cáo và doanh dụng, hệ thống xe LED chuyên dùng, hệ thống SMS với đầu số 6x55 và 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.

+ Thị phần của công ty :

- * Công ty chiếm khoảng 20% thị phần bao bì dẹt và bao bì cao cấp trong TP HCM. Riêng sản phẩm 3D light hiện đang trong top đầu trong cả nước.
- * Về bao bì tự hủy công ty chiếm 30% thị phần và về túi xốp xuất khẩu công ty chiếm khoảng 10% thị phần tại TP HCM.
- * Về phim hiệu ứng đa chiều công nghệ cao công ty chiếm thị phần 80% trên cả nước.

- **Cơ hội**

- + Một số doanh nghiệp cùng ngành nghề trong những năm vừa qua gặp nhiều khó khăn và suy thoái dẫn đến ngưng hoạt động, năm nay khó có thể sớm hồi phục.
- + 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.
- + 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 2014.

- **Những thách thức**

- + Thị trường tài chính có nhiều biến động vượt ngoài tầm kiểm soát, các chính sách tài chính vĩ mô chưa thể hiện được tính nhất quán và xuyên suốt trong thời gian qua cho nên tiếp cận vốn tín dụng cho đầu tư mới vẫn là vấn đề nan giải.
- + Các doanh nghiệp tiêu thụ sản phẩm Alta vẫn còn nhiều khó khăn, Nên vẫn thắt chặt chi tiêu và tiếp tục ép giá nhà sản xuất.
- + Năng lực cạnh tranh gia tăng do sức mua giảm, các loại chi phí đầu vào tiếp tục tăng trong năm 2014, công nghệ chưa được đầu tư thay thế kịp thời, Công nhân lao động thiếu, kỹ năng quản trị điều hành và quản lý rủi ro của các Đơn vị SXKD trực thuộc thấp.
- + Chính sách kinh tế vĩ mô của Chính Phủ sẽ ban hành trong năm mang tính chất thắt chặt kiểm soát điều chỉnh nền kinh tế, chắc chắn sẽ ảnh hưởng đến hoạt động SXKD của doanh nghiệp.

– **Định hướng trọng tâm kế hoạch năm 2014 :**

Công Ty ALTA xây dựng định hướng mục tiêu hoạt động năm 2014 là “sản xuất kinh doanh hiệu quả và phát triển công ty bền vững” theo những định hướng sau đây:

- + Kiên trì phát triển Công ty một cách hài hòa giữa tăng trưởng kinh tế và bảo vệ môi trường đồng thời nâng cao chất lượng cuộc sống cho người lao động.
- + Trẻ hóa đội ngũ nhân sự, tạo sức bật mới cho các lĩnh vực đầu tư của công ty.
- + Nâng cao vị thế năng lực cạnh tranh bằng việc đầu tư theo chiều sâu vào công nghệ ngành. Đẩy mạnh sản xuất hàng một cách đa dạng, đặc biệt chú trọng phát triển các loại sản phẩm đặc chủng có hàm lượng kỹ thuật nhằm nâng cao giá trị cạnh tranh và hiệu quả.
- + Nỗ lực thực hiện mọi biện pháp để tăng năng suất lao động và hạ giá thành sản phẩm đồng thời phải cam kết duy trì chất lượng và nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm.
- + Không ngừng tạo thêm uy tín thương hiệu ALTA trên thương trường trên cơ sở xây dựng rõ nét và quảng bá thương hiệu cho các mặt hàng chủ lực.
- + Tổ chức quản lý và khai thác hữu hiệu các dự án đã đầu tư bằng mọi biện pháp tổng thể nhằm thúc đẩy và tích hợp hiệu quả kinh doanh của toàn hệ thống. Bảo đảm cho mọi lĩnh vực hoạt động của Công ty đều đạt hiệu quả tối đa.

• **Các chương trình hành động năm 2014**

– **Khối sản xuất – kỹ thuật:**

- + Về kỹ thuật công nghiệp
 - * Cải tiến sản xuất theo hướng gia tăng tỷ lệ tự động hóa và áp dụng các kỹ thuật mới một cách chuyên sâu.
 - * Cải tiến triệt để quy trình và chất lượng sản phẩm.
 - * Phát động cải tiến và có sáng kiến toàn hệ thống, thành lập câu lạc bộ kỹ thuật trẻ.
- + Về tổ chức – quản lý sản xuất
 - * Phân bổ lại các công đoạn sản xuất, định biên lao động và bố trí sản xuất hợp lý nhằm cải tiến công tác kế hoạch điều độ, rút ngắn chu kỳ sản xuất và nâng cao năng suất lao động.
 - * Áp dụng rộng rãi việc khoán hao hụt, giao chỉ tiêu sản xuất và đánh giá năng suất lao động thông qua áp dụng hệ số quy đổi phù hợp.
 - * Kết hợp có hiệu quả công cụ thống kê, kế toán trong kiểm soát và điều hành sản xuất.

– **Khối kinh doanh:**

- + Nâng cao hiệu quả vận doanh :

- * Phát triển hệ thống kinh doanh cross sales, up sales.

- * Theo dõi chặt chẽ, kịp thời tình hình bán hàng và hàng hoá trên toàn hệ thống làm cơ sở cho việc luân chuyển hàng hóa, dự báo đặt hàng và điều chỉnh đơn hàng khi cần thiết, chuẩn hóa quy trình đặt hàng.
 - * Thu thập thông tin thị trường về giá cả, mẫu mã, chủng loại hàng hóa bán ra để có nhận định kịp thời về xu hướng tiêu thụ trong từng thời kỳ và xây dựng giá bán hợp lý;
 - * Phối hợp chặt chẽ với các Đơn vị sản xuất trong việc điều tiết kế hoạch sản xuất phù hợp giữa nội lực và nhu cầu của thị trường;
 - * Thường xuyên đánh giá, chọn lọc và tìm kiếm nhà thầu phụ bảo đảm cung ứng nguyên vật liệu phục vụ sản xuất kịp thời và chất lượng tốt.
- + Nâng cao công tác tiếp thị:
- * Cần khẳng định được vị trí thương hiệu Alta, nêu bật được những đặc tính về chất lượng, tiện ích và tính sáng tạo trong sản phẩm;
 - * Nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng đặc biệt là dịch vụ hậu mãi;
 - * Chuẩn hóa hệ thống nhận diện thương hiệu.
- + Mở rộng và nâng cao chất lượng hoạt động xuất nhập khẩu:
- * Tìm kiếm mở rộng các nhà cung ứng nguyên vật liệu nhập khẩu đạt chuẩn phục vụ sản xuất kinh doanh.
 - * Tích cực củng cố mối quan hệ với các khách hàng ngoại và tìm kiếm thêm khách hàng mới khuyến khích trương thị trường xuất khẩu.
- **Công tác thiết kế sản phẩm:**
- Sáng tạo phù hợp xu hướng thị trường và phong phú đa dạng:
- + Thường xuyên cập nhật xu hướng mẫu thế giới và thị trường trong nước. Định vị rõ nét thiết kế đặc trưng cho từng dòng sản phẩm. Tạo được tính cách riêng của từng loại sản phẩm.
 - + Ứng dụng tối đa công nghệ trong công tác tạo mẫu, chuẩn hóa quy trình thiết kế và tạo mẫu, lập ngân hàng mẫu. Phân tích đánh giá mức độ phù hợp của từng mẫu và từng xu hướng để phát huy tính hiệu quả của công tác thiết kế. Phát huy tính sáng tạo của đội ngũ thiết kế bằng chính sách khen thưởng kịp thời.
- **Công tác quản trị tài chính – tin học:**
- + Đặt mục tiêu hàng đầu là nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, quản lý chặt chẽ dòng tiền và xây dựng cơ cấu nguồn vốn hiệu quả nhất.
 - + Nâng cao hiệu quả công tác kiểm soát nội bộ, cải tiến quy trình kiểm tra nhằm đưa ra phương pháp kiểm tra đạt hiệu quả.
 - + Quản lý và phân tích tình hình hoạt động của các công ty con, công ty liên kết và các đơn vị trực thuộc, các khoản đầu tư ngắn hạn và dài hạn.
 - + Thực hiện dự án ERP cho từng phân hệ hoạt động.

- Công tác nhân sự - hành chính:

- + Xây dựng lại các tiêu chí đánh giá từng vị trí công việc, hoàn thiện cơ cấu tổ chức phù hợp với từng hoạt động toàn công ty. Đánh giá lại năng lực của từng thành viên để nâng cao chất lượng và hiệu quả sản xuất kinh doanh. Có kế hoạch trẻ hóa các cấp quản trị và nhân viên trong hệ thống.
- + Tích cực trong công tác tuyển dụng, thu hút nhân lực từ nhiều nơi đảm bảo nhu cầu phát triển của công ty. Hoàn chỉnh các chương trình đào tạo cho các cấp chức danh: cán bộ quản lý, giám đốc chi nhánh và nhân viên chuyên nghiệp...

- Hoạt động đầu tư và phát triển hệ thống:

- + Tăng vốn đầu tư vào Công ty Alta Media và Công ty Cổ phần in Âu Lạc theo nhu cầu tăng vốn các đơn vị.
- + Kiểm soát tốt hoạt động của các đơn vị thành viên, hỗ trợ các đơn vị thành viên trong việc điều hành hoạt động sản xuất – kinh doanh.
- + Thành lập công ty con chuyên kinh doanh các sản phẩm sản xuất và giải trí của ALTA.

- Tiếp tục tái cơ cấu toàn diện hệ thống theo tình hình mới:

- + Tái cấu trúc vĩ mô
Thành lập triệt để các đơn vị sản xuất theo ngành, tách dần sự phụ thuộc của các đơn vị chuyên môn, tạo điều kiện cho các đơn vị chuyên môn hoạt động độc lập theo cơ chế riêng của từng bộ phận với mục tiêu, tăng hiệu quả cho từng đơn vị.
- + Tái cấu trúc nhân sự
Trẻ hóa đội ngũ nhân sự bằng phương án sau:
 - . Hình thành các bộ phận kinh doanh tổng thể cho công ty với mô hình kinh doanh tập trung vào từng sản phẩm.
 - . Hình thành mới các bộ phận nghiệp vụ mới với đội ngũ mới hoàn toàn.
 - . Hình thành các bộ phận nghiên cứu và phát triển cho từng lĩnh vực hoạt động.
- + Tái cấu trúc về hoạt động doanh nghiệp
 - . Quyết tâm xây dựng ERP cho từng đơn vị con.
 - . Xây dựng phương thức hoạt động mới dựa trên hệ thống quản trị doanh nghiệp hiện đại.
 - . Xây dựng các chính sách về hệ thống lương thưởng theo hiệu quả công việc.

- Một số dự báo cho năm 2014 :

- + Năm 2014, dự kiến tình hình kinh tế thế giới vẫn chưa khởi sắc mà còn có khả năng ảm đạm hơn do các cuộc khủng hoảng chính trị lớn dẫn đến sức mua nước ngoài không ổn định, kim ngạch xuất khẩu sẽ giảm khoảng 10%.
- + Doanh thu sản xuất cung cấp nội địa sẽ tiếp tục tăng trưởng tốt.
- + Chi phí đầu vào còn tăng lên trong năm đặc biệt là các chi phí tiện ích như điện, nước... nên việc tổ chức quản trị và hệ thống kiểm soát nội bộ phải được chú trọng hàng đầu và phải được thực thi nghiêm chỉnh.

- + Doanh thu ngành dịch vụ đặc biệt là giải trí sẽ tiếp tục tăng trưởng tốt do công ty tiếp tục đầu tư chiều sâu cũng như mở rộng hoạt động liên doanh liên kết với các đối tác như Suối Tiên, Đầm Sen...
- + Các công ty con, công ty liên kết sẽ có những bước tăng trưởng tốt trong năm 2014.
- + Việc thay đổi nhân sự cấp cao trong cơ cấu tổ chức theo hướng trẻ hóa và chuyên nghiệp hóa sẽ ảnh hưởng tích cực đến hoạt động điều hành của công ty và tạo ra nhiều kỳ vọng cũng như cơ hội mới.

- **Số liệu kế hoạch năm 2014**

CHỈ TIÊU	ĐVT	TH 2013	KH 2014
LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ HỢP NHẤT	“	2.235.877.919	8.000.000.000
THUẾ THU NHẬP DN HỢP NHẤT		120.357.695	1.100.000.000
LỢI NHUẬN SAU THUẾ HỢP NHẤT	“	2.115.520.224	6.900.000.000
DỰ KIẾN CHIA CỔ TỨC	%		8%

❖ ALTA – HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ CÔNG TY

- **Hội Đồng Quản Trị (HDQT)**

- Các thành viên

1. Ông HOÀNG VĂN ĐIỀU	Chủ tịch
2. Bà LẠI THỊ HỒNG ĐIỆP	Phó Chủ tịch
3. Ông LA THẾ NHÂN	Thành viên
4. Ông TRẦN QUÍ TÀI	Thành viên
5. Ông HOÀNG MINH ANH TÚ	Thành viên

- Thông tin liên quan :

1. Ông HOÀNG VĂN ĐIỀU: sinh năm 1953 tại Vĩnh Phúc, Cử nhân Kinh tế, Cử nhân chính trị, đã làm Giám đốc Công ty ALTA từ năm 1989.

Hiện là Chủ tịch HDQT kiêm Tổng Giám Đốc công ty ALTA với số cổ phiếu nắm giữ là 496.450cp (9,27%)

2. Bà LẠI THỊ HỒNG ĐIỆP: sinh năm 1961 tại TP HCM, Cử nhân Tài chính – Kế toán, Cử nhân Quản trị kinh doanh, làm việc tại công ty ALTA từ năm 1989 đến nay với các chức vụ Kế toán trưởng từ năm 1989, Giám đốc Tài chính từ năm 2001, Giám đốc Điều hành từ năm 2006, Phó Tổng Giám đốc từ năm 2011.

Hiện là Phó Chủ tịch HDQT kiêm Phó Tổng Giám Đốc Công ty ALTA với số cổ phiếu nắm giữ là 535.200 cp trong đó cổ phiếu cá nhân là 305.200 cp (5,70%), số cổ phiếu đại diện sở hữu vốn nhà nước là 230.000 cp.

3. Ông LA THẾ NHÂN: sinh năm 1961 tại TP HCM, Bác sĩ chuyên khoa chẩn đoán hình ảnh. Hiện là Giám đốc Công ty Cổ phần In - Thương mại - Quảng cáo Âu Lạc (ALTA Printing).

Hiện nay là thành viên HĐQT với số cổ phiếu nắm giữ là 253.474 cp (4,73%)

4. Ông TRẦN QUÍ TÀI: sinh năm 1961 tại Sài Gòn, Kỹ sư Hóa tốt nghiệp tại Canada.

Hiện nay là thành viên HĐQT độc lập với số cổ phiếu nắm giữ là 2.027 cp (0,04%).

5. Ông HOÀNG MINH ANH TÚ: sinh năm 1980 tại TP Hồ Chí Minh, Cử nhân Công nghệ thông tin tốt nghiệp tại Canada. Hiện là Giám đốc Công ty TNHH MTV Ứng dụng Công nghệ và Dịch vụ Truyền thông Âu Lạc (ALTA Media).

Hiện nay là thành viên HĐQT với số cổ phiếu nắm giữ là 24.525 cp (0,46%)

Các thành viên HĐQT đều là những người đã gắn bó lâu năm với Công ty và trong suốt thời gian qua đã không bán bất kỳ 1 cổ phiếu ALT nào.

–Hoạt động của HĐQT:

HĐQT hoạt động theo điều lệ Công ty và theo qui chế riêng phù hợp.

Năm 2013, HĐQT đã nhóm họp 04 kỳ hàng quý và kỳ đột xuất để quản trị điều hành công ty.

Năm 2013, các thành viên HĐQT không có giao dịch bán cổ phiếu ALT, riêng Ông Hoàng Văn Điều đã mua thêm 87.700 cổ phiếu.

• **Ban Kiểm Soát (BKS):**

– Các thành viên

- | | |
|---------------------------|-------------|
| 1. Bà THÁI THỊ PHƯƠNG | Trưởng ban. |
| 2. Ông LÊ QUỐC THẮNG | Phó ban. |
| 3. Bà QUÁCH THỊ MAI TRANG | Thành viên. |

– Thông tin liên quan:

1. Bà THÁI THỊ PHƯƠNG: sinh năm 1965 tại Quảng Ngãi, Cử nhân Quản trị kinh doanh, làm việc tại Công ty ALTA từ năm 1993 đến nay. Hiện là Giám đốc tiếp thị công ty ALTA.

Hiện nay là Trưởng Ban Kiểm soát với số cổ phiếu nắm giữ là 20.710cp (0,39%).

2. Ông LÊ QUỐC THẮNG: sinh năm 1962 tại TP HCM, Cử nhân Âm nhạc, Cử nhân Luật, làm việc tại Công ty ALTA từ năm 2002 đến nay. Hiện là Giám đốc Trung tâm Băng đĩa nhạc Trùng Dương.

Hiện nay là Phó BKS với số cổ phiếu nắm giữ là 62 cp.

3. Bà QUÁCH THỊ MAI TRANG: sinh năm 1960 tại TP HCM, Trung cấp Kinh tế – Kế hoạch, làm việc tại Công ty ALTA từ năm 1989 đến nay. Hiện là Trưởng ban Kiểm soát nội bộ Công ty ALTA.

Hiện nay là Thành viên BKS với số cổ phiếu nắm giữ là 2.419 cp (0,05%).

–Hoạt động của BKS:

Toàn bộ BKS đều là thành viên độc lập không điều hành.

BKS hoạt động theo điều lệ Công ty và theo qui chế riêng phù hợp.

Hàng quý Ban Kiểm soát họp để xem xét tình hình hoạt động của Công ty và thông qua báo cáo tài chính.

Năm 2013, Các thành viên BKS không có giao dịch mua bán cổ phiếu ALT.

- **Giao dịch của cổ đông nội bộ:**

Năm 2013 có giao dịch mua bán liên quan đến cổ đông lớn: Ông Hoàng Văn Điều Chủ tịch HĐQT đã mua thêm 87.700 cổ phiếu.

- **Việc thực hiện qui chế quản trị của công ty:**

Đại hội cổ đông thường niên 2013 đã thông qua Quy chế quản trị Công ty ALTA theo tinh thần hướng dẫn của Thông tư số 121/2012/TT-BTC.

Quy chế đã được triển khai và thực hiện nghiêm túc.

Tuy nhiên việc xây dựng các tiểu ban của HĐQT chưa thực hiện trong năm 2013 vì HĐQT nhận thấy qui mô quản trị công ty còn ở mức vừa. Trong điều kiện phát triển mạnh mô hình quản trị công ty mẹ - con, HĐQT sẽ thành lập các tiểu ban giúp việc khi cần thiết.

❖ LỜI KẾT

Trên đây là toàn cảnh bức tranh hoạt động năm 2013 và kế hoạch năm 2014.

HĐQT chúng tôi xin gửi lời cảm tạ chân thành đến:

- Các thành viên Công ty đã nhiệt tình suy nghĩ và hành động vì sự phát triển của ALTA.
- Các Nhà Cung ứng, các Khách hàng trong và ngoài nước đã luôn đồng hành với ALTA ngay cả những lúc khó khăn...
- Các Cơ quan truyền thông đã tạo điều kiện cho các Cổ đông và các Nhà đầu tư nhận được các thông tin minh bạch của chứng khoán ALT.
- Các Đối tác chiến lược và Quý vị Cổ đông đã góp vốn vào ALTA cũng như đã đóng góp các ý kiến chân thành hợp tác để xây dựng ALTA ngày hôm nay.

Chúng tôi tin rằng Quý vị luôn đồng hành cùng với cộng đồng ALTA trên mọi chặng đường và kỳ vọng vào sự phát triển trở lại trong tương lai không xa.

HĐQT chúng tôi hứa sẽ hết sức cố gắng quản trị tốt để công ty sẽ hoàn thành kế hoạch Đại hội cổ đông năm 2014...

Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị

Hoàng Văn Điều