

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP PHÉP PHÁT HÀNH CHỨNG KHOÁN CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC PHÁT HÀNH CHỨNG KHOÁN ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CHỨNG KHOÁN. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.

# BẢN CÁO BẠCH

## TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN MAY VIỆT TIẾN



Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103008950 do Sở Kế hoạch và Đầu tư  
TPHCM cấp cho đăng ký lần đầu ngày 02/ 01/ 2008

### CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

*(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số..... do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán  
Nhà nước cấp ngày.... tháng ... năm 2011)*



**BẢN CÁO BẠCH NÀY VÀ TÀI LIỆU BỔ SUNG SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI:**

#### **TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN MAY VIỆT TIẾN**

Trụ sở chính : 07 Lê Minh Xuân, Phường 7, Quận Tân Bình, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại : (84-8) 3864 0800

Website : [www.viettien.com.vn](http://www.viettien.com.vn) Email: [vtec@hcm.vnn.vn](mailto:vtec@hcm.vnn.vn)

#### **CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT (VCSC)**

Trụ sở chính : Số 67 Hàm Nghi, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại : (84-8) 3914 3588 Fax: (84-8) 3914 3209 Website: [www.vcsc.com.vn](http://www.vcsc.com.vn)

Chi nhánh Hà Nội: Số 18 Ngô Quyền, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại : (84-4) 6262 6999 Fax: (84-4) 6278 2688

#### **Người phụ trách CBTT:**

Họ và tên : Trần Minh Công

Chức vụ: Phó Tổng Giám Đốc

Điện thoại : (84 – 8) 38640800 - 117



## TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN MAY VIỆT TIẾN

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103008950 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TPHCM  
cấp cho đăng ký lần đầu ngày 02/ 01/ 2008

### CHÀO BÁN CỔ PHIẾU CHO CỔ ĐÔNG HIỆN HỮU VÀ CHÀO BÁN RIÊNG LẺ CHO CỔ ĐÔNG CHIẾN LƯỢC

**Tên cổ phiếu** : Cổ phiếu Tổng Công ty cổ phần May Việt Tiến

**Mệnh giá** : 10.000 đồng/cổ phần

**Tổng số lượng chào bán thêm:** 5.000.000 cổ phần

#### TỔ CHỨC TƯ VẤN:

**Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt (VCSC)**

Trụ sở chính: Số 67 Hàm Nghi, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.

Điện thoại : (84-8) 3914 3588 Fax: (84-8) 3914 3209

Website: [www.vcsc.com.vn](http://www.vcsc.com.vn)

Chi nhánh Hà Nội: 109 Trần Hưng Đạo, Hà Nội

Điện thoại : (84-4) 6262 6999 Fax: (84-4) 6278 2688

#### TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

**Công ty TNHH Deloitte Việt Nam**

Địa chỉ: Lầu 11, Trung tâm Thương mại Sài Gòn, 37 Tôn Đức Thắng, Quận 1, Tp.  
Hồ Chí Minh

Điện thoại: +84 8 3910 0751

Fax: +84 8 3910 0750

# MỤC LỤC

<b>I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO .....</b>	<b>5</b>
1. RỦI RO BIẾN ĐỘNG KINH TẾ.....	5
2. RỦI RO KINH DOANH.....	5
3. RỦI RO TÀI CHÍNH .....	6
4. RỦI RO CỦA ĐỢT CHÀO BÁN.....	6
5. RỦI RO PHA LOÃNG CỔ PHIẾU.....	6
6. RỦI RO KHÁC .....	7
<b>II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....</b>	<b>8</b>
1. TỔ CHỨC CHÀO BÁN: .....	8
2. TỔ CHỨC TƯ VẤN:.....	8
<b>III. CÁC KHÁI NIỆM .....</b>	<b>9</b>
<b>IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH .....</b>	<b>10</b>
1. TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN.....	10
2. CƠ CẤU TỔ CHỨC .....	12
3. CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ CÔNG TY .....	14
4. DANH SÁCH CỔ ĐÔNG NẪM GIỮ TRÊN 5% VỐN CỔ PHẦN CỦA CÔNG TY:.....	18
5. DANH SÁCH NHỮNG CÔNG TY MẸ VÀ CÔNG TY CON CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH .....	19
6. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH.....	21
7. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRONG HAI NĂM GẦN NHẤT .....	36
8. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY SO VỚI CÁC DOANH NGHIỆP KHÁC TRONG CÙNG NGÀNH .....	38
9. CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG .....	41
10. CHÍNH SÁCH CỔ TỨC.....	44
11. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH.....	44
12. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN GIÁM ĐỐC, BAN KIỂM SOÁT .....	47
13. TÀI SẢN .....	56
14. KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC .....	56
15. ĐÁNH GIÁ CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN VỀ KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC .....	59
16. THÔNG TIN VỀ NHỮNG CAM KẾT NHƯNG CHƯA THỰC HIỆN CỦA CÔNG TY .....	59
17. CÁC THÔNG TIN TRANH CHẤP KIẾN TỤNG LIÊN QUAN TỚI CÔNG TY CÓ THỂ ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CỔ PHIẾU: .....	59
<b>V. CHỨNG KHOÁN CHÀO BÁN.....</b>	<b>60</b>
1. LOẠI CHỨNG KHOÁN: Cổ phiếu phổ thông.....	60



2.	MỆNH GIÁ: 10.000 đồng.....	60
3.	TỔNG SỐ CỔ PHIẾU DỰ KIẾN CHÀO BÁN: 5.000.000 cổ phiếu.....	60
4.	PHƯƠNG THỨC, GIÁ CHÀO BÁN.....	60
5.	PHƯƠNG PHÁP TÍNH GIÁ:.....	61
6.	THỜI GIAN PHÂN PHỐI CỔ PHIẾU:.....	62
8.	PHƯƠNG THỨC THỰC HIỆN QUYỀN MUA TRƯỚC CỔ PHIẾU PHÁT HÀNH THÊM CỦA CỔ ĐÔNG HIỆN TẠI:.....	63
9.	GIỚI HẠN VỀ TỶ LỆ NẮM GIỮ ĐỐI VỚI NGƯỜI NƯỚC NGOÀI: .....	64
10.	NHỮNG HẠN CHẾ LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC CHUYỂN NHƯỢNG .....	64
11.	CÁC LOẠI THUẾ CÓ LIÊN QUAN:.....	65
12.	NGÂN HÀNG MỞ TÀI KHOẢN PHÒNG TOẢ NHẬN TIỀN MUA CỔ PHIẾU:.....	65
<b>VI.</b>	<b>MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN .....</b>	<b>65</b>
<b>VII.</b>	<b>KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN.....</b>	<b>65</b>
<b>VIII.</b>	<b>CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC CHÀO BÁN.....</b>	<b>66</b>
1.	TỔ CHỨC CHÀO BÁN .....	67
2.	TỔ CHỨC KIỂM TOÁN.....	67
3.	TỔ CHỨC TƯ VẤN .....	67
<b>IX.</b>	<b>PHỤ LỤC.....</b>	<b>67</b>

## **I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO**

### **1. RỦI RO BIẾN ĐỘNG KINH TẾ**

Lĩnh vực kinh doanh của Việt Tiến tập trung vào mặt hàng may mặc, do đó, nếu nền kinh tế biến động sẽ ảnh hưởng sức tiêu dùng của người dân.

Theo số liệu của Tổng Cục Thống kê, tốc độ tăng trưởng kinh tế của Việt Nam năm 2007 là 8,48% và năm 2008 là 6,23%. Năm 2009, ảnh hưởng từ cuộc khủng hoảng toàn cầu, GDP cả năm 2009 đạt 5,32%, đến năm 2010 GDP đạt 6,78% và được dự báo sẽ duy trì tốc độ tăng trưởng ở mức khá so với các nước trong khu vực và trên Thế giới.

Nền kinh tế tăng trưởng tốt sẽ kích thích khả năng tiêu dùng của người dân, và sẽ là những tín hiệu đáng mừng cho các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và Việt Tiến nói riêng.

### **2. RỦI RO VỀ LUẬT PHÁP**

Việc hội nhập tạo nhiều thuận lợi nhưng cũng có những thách thức, đặc biệt là việc áp thuế chống bán phá giá. Mặc dù hiện nay Công ty cũng đã chủ động xây dựng những giải pháp tích cực để phòng ngừa, đối phó nhưng đây cũng là lĩnh vực rất mới đối với ngành may nói chung và Công ty nói riêng nên cũng chưa lường hết được mọi rủi ro có thể đến từ việc này.

Là doanh nghiệp hoạt động theo hình thức công ty cổ phần, đã đăng ký đại chúng, Công ty sẽ chịu sự điều chỉnh của Luật Doanh Nghiệp, Luật Chứng Khoán và các quy định của Ủy ban chứng khoán Nhà nước.

### **3. RỦI RO KINH DOANH**

Việt Tiến chuyên sản xuất hàng may mặc, phục vụ cho cả nhu cầu trong nước và xuất khẩu, do vậy trong quá trình sản xuất kinh doanh có thể gặp những rủi ro như:

*Rủi ro về nguyên vật liệu:* Nguyên vật liệu phục vụ cho sản xuất của Công ty chủ yếu được nhập từ nước ngoài. Do đó, Công ty có thể sẽ gặp phải rủi ro khi giá nguyên vật liệu trên thế giới có những biến động bất thường, dẫn đến việc tăng giá nguyên vật liệu đầu vào. Điều này đòi hỏi Công ty phải có chính sách cung ứng, dự trữ nguyên vật liệu hợp lý nhằm giảm thiểu những rủi ro từ những bất ổn của giá cả nguyên vật liệu.

*Sản xuất:* Chủ trương Công ty là phát triển phương thức FOB để tăng lợi thế cạnh tranh và hiệu quả kinh doanh. Phương thức này có thể dẫn đến một số rủi ro, như: khi gặp sự cố về sản xuất, không kịp giao hàng hoặc chất lượng không bảo đảm, khách hàng phạt, xuất bằng máy bay hay từ chối nhận hàng. Vì thế nếu có biến động chính trị, tài chính và

những vấn đề liên quan đến yếu tố trên thì có khả năng ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của Công ty.

*Cạnh tranh:* Áp lực cạnh tranh trong nước và trong khu vực sẽ gia tăng, đặc biệt là từ các Công ty có vốn nước ngoài đầu tư tại Việt Nam trong khi sức cạnh tranh của Công ty vẫn chưa cao (chi phí sản xuất ngành may Việt Nam cao hơn 15 đến 20% so với Trung Quốc, Ấn Độ hay Bangladesh), nguyên phụ liệu phần lớn là nhập khẩu và năng suất còn thấp. Thị trường lao động sẽ cạnh tranh quyết liệt, không chỉ lao động kỹ thuật mà cả lao động nghiệp vụ, điều hành, quản trị...

*Rủi ro về thị trường:* Thị hiếu của người tiêu dùng luôn luôn thay đổi, điều này buộc Công ty phải luôn nghiên cứu kịp thời để có thể đưa ra các sản phẩm phù hợp với xu hướng thị trường, đồng thời đổi mới với những khó khăn khi thâm nhập thị trường mới.

*Biến động tỷ giá:* Nguyên vật liệu đầu vào của Công ty phần lớn được nhập từ nước ngoài, trong khi sản phẩm đầu ra một phần xuất khẩu, Công ty nhận thanh toán bằng ngoại tệ, do đó, rủi ro về sự không ổn định của tỷ giá là một trong những thách thức của Việt Tiến.

#### **4. RỦI RO TÀI CHÍNH**

Nhu cầu vốn lưu động của Công ty khá lớn. Do đó biến động lãi suất vay Ngân hàng hoặc nếu khách hàng chậm thanh toán sẽ ảnh hưởng nhất định đến tình hình tài chính Công ty. Tuy nhiên, nếu đợt chào bán này thành công, Công ty sẽ được bổ sung vốn lưu động và có thể hạn chế đáng kể được rủi ro này.

#### **5. RỦI RO CỦA ĐỢT CHÀO BÁN**

Đợt chào bán này không được bảo lãnh phát hành nên có thể xảy ra rủi ro cổ phiếu chào bán không được mua hết. Trong trường hợp này, lượng cổ phiếu không được mua hết sẽ được xử lý theo hướng Hội đồng quản trị tiếp tục chào bán cho đối tượng khác theo giá chào bán thời điểm nhưng không ưu đãi hơn so với cổ đông hiện hữu.

Bên cạnh đó, trường hợp cổ phiếu chào bán không được mua hết, Công ty sẽ không huy động được đủ số vốn cần thiết để tăng cường hoạt động sản xuất kinh doanh. Trong trường hợp này, Công ty sẽ tiến hành vay ngân hàng để bổ sung vốn lưu động, đảm bảo doanh thu và lợi nhuận.

#### **6. RỦI RO PHA LOÃNG CỔ PHIẾU**

Sự khác biệt về tốc độ tăng trưởng của lợi nhuận và vốn chủ sở hữu của Công ty sẽ có ảnh hưởng đến chỉ số EPS (thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phiếu) cũng như giá trị sổ sách của Công ty.

- Thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phần:

$$\text{EPS} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế thuộc về cổ đông trong kỳ}}{\text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành bình quân trong kỳ}}$$
$$\text{EPS của Việt Tiến} = \frac{60.495.832.271}{23.000.000}$$
$$= 2.630 \text{ đồng/ cổ phiếu}$$

- Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần (mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần)

$$\text{Giá trị sổ sách 1 cổ phần} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{Số cổ phần đã chào bán – Cổ phiếu quỹ}}$$

Giá trị sổ sách của Việt Tiến ngày 30/06/2011 căn cứ theo Báo cáo tài chính Q2/2011 như sau:

$$= \frac{397.032.033.208}{23.000.000}$$

~ 17.000 đồng/ cổ phiếu

Ngoài ra, nhà đầu tư cũng cần đánh giá sự điều chỉnh kỹ thuật của giá cổ phiếu Công ty theo công thức sau:

$$P = \frac{P_{t-1} + (I \times PR)}{1 + I}$$

**P** là giá thị trường của cổ phiếu sau khi bị pha loãng

**P<sub>t-1</sub>** là giá thị trường của cổ phiếu trước khi bị pha loãng

**I** là tỷ lệ vốn tăng

**PR** là giá cổ phiếu sẽ bán cho người nắm giữ quyền mua cổ phiếu trong đợt chào bán tới

#### Ví dụ:

Giá giao dịch trước ngày chốt danh sách: 18.000 đồng/ cổ phiếu

Giá cổ phiếu phát hành thêm: 14.320 đồng/ cổ phiếu

Tỷ lệ tăng vốn: 22%

Giá điều chỉnh: 17.336 đồng/ cổ phiếu

#### 7. RỦI RO KHÁC

Các rủi ro khác như thiên tai, dịch họa, hỏa hoạn .v.v... là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty.

## II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

### 1. TỔ CHỨC CHÀO BÁN:

- Ông **Vũ Đức Giang** Chủ tịch HĐQT Tổng Công ty cổ phần May Việt Tiến.
- Ông **Bùi Văn Tiên** Tổng Giám đốc Tổng Công ty cổ phần May Việt Tiến
- Bà **Nguyễn Trâm Anh** Kế toán trưởng Tổng Công ty cổ phần May Việt Tiến.
- Bà **Thạch Thị Phong Huyền** Trưởng ban kiểm soát Tổng Công ty cổ phần May Việt Tiến

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp với thực tế mà chúng tôi được biết, hoặc đã điều tra thu thập một cách hợp lý.

### 2. TỔ CHỨC TƯ VẤN:

- Ông **Tô Hải** Tổng Giám đốc, Đại diện theo Pháp luật của Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt.

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký chào bán do Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn chào bán chứng khoán với Tổng Công ty cổ phần May Việt Tiến. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Tổng Công ty cổ phần May Việt Tiến cung cấp.



### III. CÁC KHÁI NIỆM

▪ Công ty	Tổng Công ty cổ phần May Việt Tiến
▪ Tổ chức chào bán	Tổng Công ty cổ phần May Việt Tiến.
▪ Việt Tiến	Tổng Công ty cổ phần May Việt Tiến.
▪ HĐQT	Hội đồng quản trị
▪ ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông
▪ VTEC	Tên viết tắt của Tổng Công ty cổ phần May Việt Tiến.
▪ ĐKKD	Đăng ký kinh doanh
▪ BHXH	Bảo hiểm xã hội.
▪ BHYT	Bảo hiểm y tế
▪ BHTN	Bảo hiểm thất nghiệp
▪ QLDN	Quản lý doanh nghiệp.
▪ TNDN	Thu nhập doanh nghiệp.
▪ DNTN	Doanh nghiệp Tư nhân
▪ TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
▪ MTV	Một Thành Viên
▪ QLDN	Quản lý doanh nghiệp
▪ CĐHH	Cổ đông hiện hữu
▪ FOB	Free On Board (Miễn trừ trách nhiệm trên boong tàu nơi đi) Trong lĩnh vực may mặc, doanh thu FOB được hiểu là doanh thu từ những sản phẩm mà Công ty tự sản xuất.

## IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

### 1. TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

#### 1.1. Lịch sử hình thành

- Tiền thân Công ty là một xí nghiệp may tư nhân “Thái Bình Dương kỹ nghệ Công ty”- tên giao dịch là Pacific Enterprise. Xí nghiệp này được 8 cổ đông góp vốn do ông Sâm Bào Tài – một doanh nhân người Hoa làm Giám Đốc. Xí nghiệp hoạt động trên diện tích 1.513m<sup>2</sup> với 65 máy may gia đình và khoảng 100 công nhân.
- Sau ngày miền Nam hoàn toàn giải phóng, Nhà nước tiếp quản & quốc hữu hóa rồi giao cho Bộ Công nghiệp Nhẹ quản lý (nay là Bộ Công Nghiệp).
- Tháng 5/1977 được Bộ Công Nghiệp công nhận là xí nghiệp quốc doanh và đổi tên thành Xí Nghiệp May Việt Tiến.
- Ngày 13/11/1979, xí nghiệp bị hỏa hoạn, thiệt hại hoàn toàn. Tuy thế, được sự trợ giúp từ những đơn vị bạn, cộng với lòng hăng say gắn bó với xí nghiệp, toàn thể công nhân và lãnh đạo Việt Tiến đã đưa đơn vị đi vào hoạt động trở lại và ngày càng khẳng định vị trí của mình trên thương trường.
- Nhờ vào nỗ lực cố gắng đó mà theo quyết định số 103/CNN/TCLĐ, xí nghiệp được Bộ Công Nghiệp chấp nhận nâng lên thành Công ty May Việt Tiến. Sau đó, lại được Bộ Kinh Tế Đối Ngoại cấp giấy phép xuất nhập khẩu trực tiếp với tên giao dịch đối ngoại là VIET TIEN GARMENT IMPORT-EXPORT COMPANY viết tắt là VTEC (theo giấy phép số 102570 ngày 08/02/1991)
- Trước năm 1995, cơ quan quản lý trực tiếp Công ty là LIÊN HIỆP SẢN XUẤT – XUẤT NHẬP KHẨU MAY. Do yêu cầu của các doanh nghiệp và của Bộ Công Nghiệp, cần phải có một Tổng Công ty Dệt May làm trung gian cầu nối giữa các doanh nghiệp với nhau và cấp vĩ mô, tiếp cận với thế giới nhằm hỗ trợ thông tin về thị trường, cần có sự cụ thể hóa các chính sách, pháp luật .... Chính vì thế, ngày 29/04/1995 TỔNG CÔNG TY DỆT MAY VIỆT NAM ra đời.
- Ngày 11/01/2007, Thành lập Tổng Công ty May Việt Tiến trên cơ sở tổ chức lại Công ty May Việt Tiến thuộc Tập đoàn Dệt May Việt Nam.
- Ngày 13/02/2007, Bộ Công Nghiệp ban hành Quyết định số 544/QĐ-BCN về việc cổ phần hóa Tổng Công ty May Việt Tiến
- Ngày 01/01/2008, Tổng Công ty may Việt Tiến chính thức đi vào hoạt động.

## 1.2. Các thành tích đạt được

- Trong suốt quá trình hoạt động, Công ty đã đạt được một số thành tích nổi bật như sau:

TT	Tên giải thưởng	Đơn vị trao giải	Năm đạt giải
1	Danh hiệu Hàng VN Chất Lượng Cao (13 năm liền)	Báo Sài Gòn Tiếp Thị	1997 - 2010
2	Thương Hiệu Mạnh Việt Nam ( 06 năm liền tiếp )	Thời Báo Kinh Tế VN	2004 - 2009
3	Thương Hiệu Nổi Tiếng tại VN	Phòng Th.Mại & Công Nghiệp VN	2006 - 2010
4	DN tiêu biểu nhất của ngành dệt may VN	Thời Báo Kinh Tế Sài Gòn	2004 - 2010
5	Thương hiệu Quốc Gia	Bộ Công Thương	2008 - 2010
6	Sao Vàng Đất Việt ( 8 năm liền) Năm 2008, 2009, 2010 Top 10 Sao Vàng Đất Việt	Hội các nhà Doanh nghiệp trẻ VN	2003 -2010
7	Tập Thể Anh Hùng Lao Động	Chủ tịch nước	5/9/2000
8	Huân Chương Lao Động hạng I	Chủ tịch nước	10/5/1996
9	Huân Chương Lao Động hạng II	Chủ tịch nước	18/6/1992
10	Huân Chương Độc Lập hạng III	Chủ tịch nước	2004
11	Cờ Thi Đua Chính phủ ( 08 năm liền )	Thủ tướng Chính phủ	2002 - 2009
12	Cúp vàng Vinh Quang VN	Báo Lao Động	2007
13	Top 50 Thương hiệu mạnh Việt Nam năm 2008 - 2009	VCCI	2008
14	Doanh nghiệp tiêu biểu Việt Nam lần 1	Bộ Công Thương	2009

*Nguồn: VTEC*

## 1.3. Giới thiệu về Công ty

- Tên Công ty: Tổng Công ty cổ phần May Việt Tiến
- Tên tiếng Anh: VIETTIEN GARMENT CORPORATION
- Tên viết tắt: VTEC
- Logo của Công ty



- Vốn điều lệ: 230.000.000.000 VNĐ (Hai trăm ba mươi tỷ đồng)
- Trụ sở chính: 07 Lê Minh Xuân, Quận Tân Bình, TP HCM
- Điện thoại: (84-8) 38640800
- Fax: (84-8) 38645085
- Email: [vtec@hcm.vnn.vn](mailto:vtec@hcm.vnn.vn)
- Website: [www.viettien.com.vn](http://www.viettien.com.vn)
- Giấy chứng nhận ĐKKD: Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103008950 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TPHCM cấp cho đăng ký lần đầu ngày 02/ 01/ 2008
  
- Ngành nghề kinh doanh :
  - Sản xuất, kinh doanh sản phẩm dệt may các loại
  - Sản xuất, kinh doanh nguyên phụ liệu, máy móc thiết bị, phụ tùng, công cụ ngành dệt may và bao bì
  - Dịch vụ giặt, in, thêu và đào tạo cắt may công nghiệp
  - Sản xuất, kinh doanh thiết bị điện lạnh dân dụng và công nghiệp, thiết bị điện, âm thanh và ánh sáng.
  - Kinh doanh máy bơm gia dụng và công nghiệp
  - Đầu tư, xây dựng kinh doanh bất động sản, cơ sở hạ tầng, khu công nghiệp, cho thuê văn phòng, nhà xưởng, thiết bị, kho bãi
  - Dịch vụ giao nhận, vận chuyển hàng hóa, dịch vụ xuất nhập khẩu
  - Kinh doanh các ngành nghề khác phù hợp với quy định của pháp luật

## 2. CƠ CẤU TỔ CHỨC

Tổng Công ty cổ phần May Việt Tiến được tổ chức và hoạt động tuân thủ theo Luật Doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng Hoà Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam khoá XI kỳ họp thứ 8 thông qua ngày 29/11/2005. Các hoạt động của Công ty tuân thủ Luật Doanh nghiệp, các Luật khác có liên quan và Điều lệ Công ty được Đại hội cổ đông nhất trí thông qua.

**Trụ sở Công ty:** Nơi đặt văn phòng làm việc của Hội đồng quản trị, Tổng Giám đốc, Phó Tổng Giám đốc và các phòng ban gồm :

- Phòng Kế toán,
- Phòng Xuất Nhập Khẩu;
- Phòng Kế hoạch Đầu tư và Thị trường;
- Phòng Kinh doanh Xuất khẩu 1,2,3;
- Phòng Kinh doanh Nội địa,
- Phòng Kỹ thuật Công nghệ;
- Phòng Bảo đảm chất lượng (QA);
- Phòng Tổ chức Lao động Tiền lương;

- Phòng Kho Vận
- Phòng Cơ Điện;
- Phòng Hành chính Quản trị;
- Trạm y tế;
- Phòng bảo vệ quân sự;
- Văn phòng Đoàn thể.

Ngoài ra, trụ sở Công ty còn là nơi sản xuất, kinh doanh hàng may mặc.

Địa chỉ: số 7, Lê Minh Xuân, phường 7, quận Tân Bình, TP. Hồ Chí Minh.

Điện thoại: 84-8-3864 0800

Fax: 84-8-3864 5085



- Chi nhánh của Tổng Công ty tại Hà Nội.  
Địa chỉ : số 79, Lạc Trung, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội.
- Chi nhánh của Tổng Công ty tại Đà Nẵng.  
Địa chỉ :102, Nguyễn Văn Linh, quận Hải Châu, thành phố Đà Nẵng.

#### Các cửa hàng

TT	Cửa Hàng/Địa chỉ	Nhãn hiệu SP
1	<b>07 Lê Minh Xuân</b> , P.7, Q. Tân Bình	Viettien - San - Man - Ttup - VL
2	<b>257 Cộng Hòa</b> , P.13, Q. Tân Bình C8-C9-C10 Lầu 1 <b>Thương xá Tax</b> , 135 Nguyễn	Viettien
3	Huệ, Q.1	Viettien - San - Man
4	<b>05 Quang Trung</b> - Q. Gò Vấp Quầy Viettien, lầu 2 <b>Lotte Mart</b> , 469 Nguyễn Hữu	Viettien
5	Thọ, P. Tân Hưng, Q.7	Viettien
6	<b>231 Lê Văn Sỹ</b> P.14, Q. Phú Nhuận	Viettien

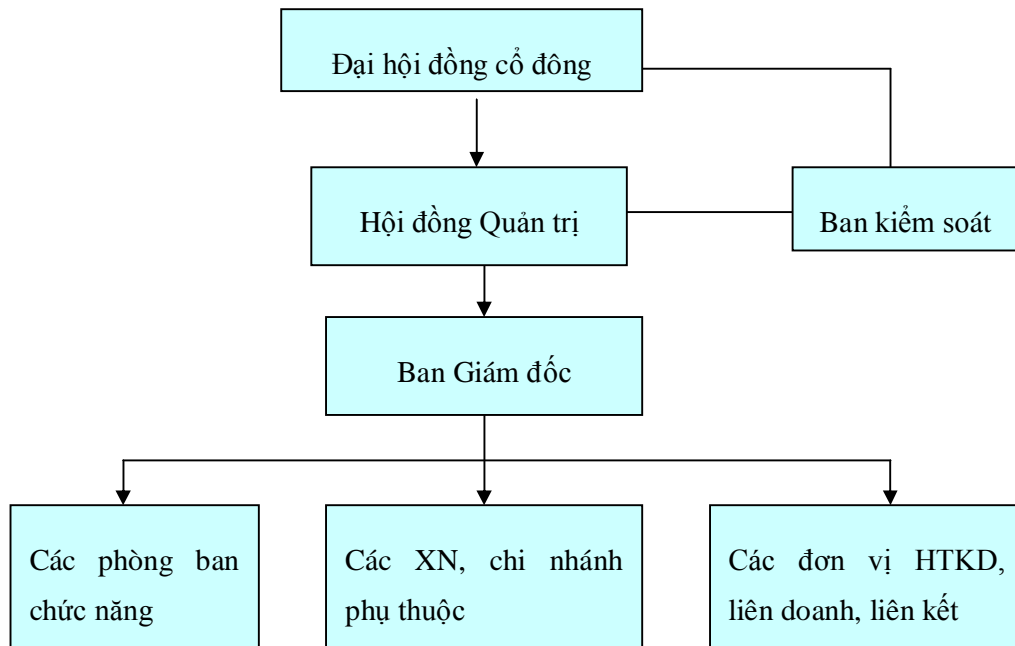
---

7	<b>252-254 đường 3/2, P.12, Q.10</b>	San - Man
	Lầu 3, <b>Parkson Tân Sơn Nhất</b> , 60A Trường Sơn,	
8	P.2, Q. Tân Bình	San - Man
9	19A Nguyễn Trãi, P. Bến Thành, Q.1	San - Man
	Lầu 2, <b>Zen Plaza</b> , 54-56 Nguyễn Trãi, P. Bến Thành,	
10	Q.1	TT-up
	Lầu 3, <b>Parkson Saigon Tourist</b> , 35Bis -45 Lê Thánh	
11	Tôn, Q.1	San - Man
	Lầu 1 , <b>Parkson Hùng Vương</b> , 126 Hùng Vương,	
12	Q.5	San - Man
	Lầu 3, <b>Parkson Flemington</b> , 184 Lê Đại Hành, P.15	
13	Q. 11	Viettien - San - Man
	B1 - 34, <b>Vincom Center</b> , 70-72 Lê Thánh Tôn, P.	
14	Bến Thành, Q.1	San - Man
	Tầng 2, <b>Tràng Tiền Plaza</b> , 24 Hai Bà Trưng, Q.	
15	Hoàn Kiếm, HN	San - Man
	Tầng M, <b>Grand Plaza</b> , 117 Trần Duy Hưng, Q. Cầu	
16	Giấy, HN	Viettien - San - Man
	Tầng 3, <b>Vincom Center</b> , 191 Bà Triệu, Q. Hai Bà	
17	Trung, HN	Viettien - San - Man
18	Tầng 1, <b>25 Bà Triệu</b> , Q. Hoàn Kiếm, HN	Viettien - San - Man
19	460 <b>Minh Khai</b> , Q. Hai Bà Trưng, HN	Viettien - VL
20	Tầng 2, <b>TTTM Pico Mall</b> , Đống Đa, HN	Viettien - San - Man

---

### 3. CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ CÔNG TY

Tổng Công ty cổ phần May Việt Tiến có bộ máy quản lý tổ chức theo mô hình Công ty cổ phần được thể hiện theo sơ đồ sau:



**Đại hội đồng cổ đông:** gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan có quyền lực cao nhất của Công ty. Đại hội đồng cổ đông có các nhiệm vụ chính như sau:

- Thông qua sửa đổi bổ sung điều lệ.
- Thông qua kế hoạch phát triển của Công ty, thông qua báo cáo tài chính hàng năm, báo cáo của Hội đồng Quản trị, Ban kiểm soát và của các kiểm toán viên.
- Quyết định số lượng thành viên của Hội đồng Quản trị.
- Bầu, bãi nhiệm, miễn nhiệm các thành viên Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát và phê chuẩn việc Hội đồng Quản trị bổ nhiệm Tổng Giám đốc điều hành.
- Và các nhiệm vụ khác;

**Hội đồng Quản trị:** là cơ quan quản lý cao nhất của Công ty, quản trị Công ty giữa hai kỳ Đại hội. Các thành viên Hội đồng Quản trị được cổ đông bầu. Hội đồng Quản trị đại diện cho các cổ đông, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông.

**Ban Kiểm soát:** là cơ quan trực thuộc Đại hội đồng cổ đông, do Đại hội đồng cổ đông bầu ra. Ban Kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của Công ty. Ban Kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc. Ban Kiểm soát chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng cổ đông và pháp luật về những công việc thực hiện của Ban.

**Tổng Giám đốc:** là người đại diện theo pháp luật của Công ty, điều hành và quyết định cao nhất về tất cả các vấn đề liên quan đến hoạt động hàng ngày của Công ty và chịu trách nhiệm trước Hội đồng Quản trị về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao.

**Phó Tổng Giám đốc thường trực: Phụ trách sản xuất.**

**Phó Tổng Giám đốc: Phụ trách tài chính.**

**Phó Tổng Giám Đốc: Phụ trách kinh doanh.**

▪ **Các phòng ban:**

➤ **PHÒNG KẾ TOÁN**

- Cân đối tài chính nhằm đảm bảo nguồn vốn phù hợp cho SXKD và đầu tư.
- Tổng hợp thông tin, phân tích và lập báo cáo tài chính
- Quản lý, kiểm soát hệ thống thống kê, kế toán trong toàn Tổng Công ty.

➤ **PHÒNG XUẤT NHẬP KHẨU**

- Tổ chức thực hiện các thủ tục với các cơ quan quản lý chức năng của nhà nước về quản lý hoạt động xuất nhập khẩu
- Lập bộ chứng từ giao hàng đúng thời gian quy định

➤ **PHÒNG KẾ HOẠCH ĐẦU TƯ THỊ TRƯỜNG :**

- Tham mưu cho Lãnh đạo Tổng Công ty về công tác kế hoạch, đầu tư và khai thác thị trường.
- Tham gia tìm kiếm khách hàng, đàm phán & thiết lập hợp đồng nhận gia công và giao sản phẩm gia công tại các vệ tinh
- Thống kê tổng hợp bao gồm cả việc kiểm soát năng lực, hiệu quả sản xuất tại các đơn vị thành viên.

➤ **PHÒNG KINH DOANH XUẤT KHẨU 1, 2, 3 :**

- Tham mưu cho Lãnh đạo Tổng Công ty về khai thác thị trường xuất khẩu.
- Tham gia tìm kiếm khách hàng, đàm phán & thiết lập hợp đồng FOB xuất khẩu thành phẩm.
- Chọn nhà cung ứng, đàm phán, thiết lập hợp đồng & theo dõi mua nguyên phụ liệu để phục vụ sản xuất xuất khẩu.

➤ **PHÒNG KINH DOANH NỘI ĐỊA :**

- Tham mưu cho Ban lãnh đạo Công ty về công tác sản xuất kinh doanh tại thị trường nội địa
- Tìm kiếm khách hàng, khai thác thị trường, thiết lập hợp đồng kinh tế
- Thiết kế tạo mẫu sản phẩm mới & phối hợp cùng các phòng chức năng để nghiên cứu xây dựng hệ thống thông số, tiêu chuẩn kỹ thuật cho sản phẩm mới.



- Quản trị thương hiệu.
- **PHÒNG KỸ THUẬT CÔNG NGHỆ :**
  - Quản lý hệ thống kỹ thuật, công nghệ trong toàn Tổng Công ty
  - Thực hiện công tác chuẩn bị sản xuất, may mẫu chào hàng các đơn hàng kinh doanh bao gồm cả nội địa và xuất khẩu.
- **PHÒNG BẢO ĐẢM CHẤT LƯỢNG :**
  - Quản lý, kiểm soát, cải tiến hệ thống chất lượng trong toàn Tổng Công ty.
  - Thực hiện kiểm soát chất lượng nguyên phụ liệu, sản phẩm các đơn hàng kinh doanh.
- **PHÒNG TỔ CHỨC LAO ĐỘNG TIỀN LƯƠNG :**
  - Định biên cơ cấu tổ chức, quản lý nhân sự : tuyển dụng, đào tạo, bổ nhiệm, điều chuyển.
  - Thiết lập các quy chế về tiền lương, tiền thưởng từ quỹ lương và các chế độ chính sách khác đối với người lao động theo quy định của Công ty, của pháp luật.
- **PHÒNG KHO VẬN :**
  - Quản lý & thực hiện các nghiệp vụ về nhập, xuất, lưu kho hàng hóa trong toàn Tổng Công ty.
  - Phát hành hóa đơn bán hàng, phiếu nhập, xuất kho.
- **PHÒNG CƠ ĐIỆN :**
  - Quản lý, kiểm soát hệ thống điện & thiết bị sản xuất trong toàn Tổng Công ty.
  - Giám định / đề xuất / thực hiện sửa chữa lớn (đại tu) thiết bị sản xuất & hệ thống điện
- **PHÒNG HÀNH CHÍNH QUẢN TRỊ :**
  - Quản lý, xây dựng các kế hoạch, phương án sử dụng các công cụ, thiết bị văn phòng, hệ thống thông tin liên lạc ( điện thoại, fax ) trong toàn Tổng Công ty.
  - Tiếp nhận, phân phối, quản lý & lưu trữ các văn bản hành chính.
  - Quản lý, điều động đội xe CBCNV đi công tác và phục vụ suất ăn giữa ca cho toàn thể CBCNV
- **TRẠM Y TẾ :**
  - Trực tiếp khám sức khỏe tuyển dụng, chăm sóc sức khỏe ban đầu cho người lao động.
  - Kiểm soát công tác bảo đảm vệ sinh lao động & an toàn vệ sinh thực phẩm.
- **PHÒNG BẢO VỆ QUÂN SỰ :**
  - Quản lý hệ thống an ninh & phòng chống cháy nổ trong toàn Tổng Công ty.

- Thực hiện công tác bảo vệ an ninh trật tự, kiểm soát xuất/ nhập hàng hóa, phương tiện & người ra vào cổng, phòng cháy chữa cháy.

#### 4. DANH SÁCH CỔ ĐÔNG NẴM GIỮ TRÊN 5% VỐN CỔ PHẦN CỦA CÔNG TY:

4.1. Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của Công ty tính đến ngày 20/04/2011

Tên cổ đông	Địa chỉ	SLCP	Tỷ lệ
Tập Đoàn dệt may Việt Nam	41A Lý Thái Tổ, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội	12.187.200	52,99%
TungShing Sewing Machine Co.,Ltd	G/F 61_65 Nam Cheong Street, shamshuipo Kowloon, Hong Kong	2.530.000	11,00%
<b>Tổng cộng</b>		<b>14.717.200</b>	<b>63,99%</b>

4.2. Danh sách cổ đông sáng lập

Theo giấy chứng nhận ĐKKD lần đầu ngày 02 /01 /2008 không liệt kê danh sách cổ đông sáng lập của Công ty. Tuy nhiên, danh sách cổ đông sáng lập như sau:

Tên cổ đông	Địa chỉ	SLCP	Tỷ lệ
Đại diện vốn Nhà nước : Tập Đoàn dệt may Việt Nam	41A Lý Thái Tổ, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội	12.187.200	52,99%
TungShing Sewing Machine Co.,Ltd	G/F 61_65 Nam Cheong Street, shamshuipo Kowloon, Hong Kong	2.530.000	11,00%
South Island Garment SDN.BHD.,Ltd	2468, Solok Perusahaan 2, Kawasan Perusahaan Perai, 13600 Perai, Penang, Malaysia	1.150.000	5,00%
<b>Tổng cộng</b>		<b>15.867.200</b>	<b>68,99%</b>

Theo quy định tại Khoản 5, Điều 84 của Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH10 ngày 25/12/2005, cổ đông sáng lập của Công ty bị hạn chế chuyển nhượng cổ phần đối với cổ phần phổ thông đang sở hữu trong thời hạn 3 năm kể từ ngày Công ty được đăng ký kinh doanh lần đầu (tức ngày 02/01/2008). Tính đến thời điểm hiện tại, các quy định về hạn chế chuyển nhượng cổ phiếu phổ thông của các cổ đông sáng lập đã hết hiệu lực.

## 4.3 Cơ cấu cổ đông tại ngày 20/04/2011

Cổ đông	SLCP	Tỷ lệ (%)
<b>Cổ đông Nhà nước</b>	<b>12.187.200</b>	<b>52,99</b>
<b>Cổ đông trong Công ty</b>	<b>2.222.652</b>	<b>9,66</b>
HDQT, Ban TGD, BKS, KTT	301.700	1,31
CBCNV	1.920.952	8,35
<b>Cổ đông ngoài Công ty</b>	<b>4.910.148</b>	<b>21,35</b>
Cá nhân	2.705.648	11,77
Tổ chức	2.204.500	9,58
<b>Cổ đông nước ngoài</b>	<b>3.680.000</b>	<b>16,00</b>
Cá nhân		
Tổ chức	3.680.000	16,00
<b>Cổ phiếu quỹ</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>23.000.000</b>	<b>100,00</b>

Nguồn: VTEC

## 5. DANH SÁCH CÔNG TY MẸ VÀ CÔNG TY CON CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

- Danh sách Công ty nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với Tổng Công ty cổ phần May Việt Tiến:

STT	Tên Công ty	Giá trị vốn góp (đồng)	Tỷ lệ góp vốn
1	Tập đoàn dệt may Việt Nam	121.872.000.000	52,99%

- Danh sách những Công ty mà Tổng Công ty cổ phần May Việt Tiến nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối:

STT	Tên Công ty	Sản phẩm chính	Giá trị vốn góp (đồng)	Tỷ lệ góp vốn
1	Công ty TNHH may Thuận Tiến	Shirt	11.500.000.000	76,67%
2	Công ty TNHH may Tiến Thuận	Sportwear, Jacket	19.272.558.740	83,86%
3	Công ty TNHH Nam Thiên	Sportwear,	14.309.600.000	80,93%

Jacket				
4	Công ty TNHH Việt Tiến Meko	Chăn, drap, gối, nệm	15.521.065.240	51%
5	Công ty TNHH May xuất khẩu Việt Hồng ( Tỷ lệ trực tiếp : 25%, gián tiếp : 40,47% )	ISportwear, Jacket	7.500.000.000	65,47 %

Nguồn: VTEC

- Danh sách những Công ty mà Tổng Công ty cổ phần May Việt Tiến góp vốn liên kết, hợp tác kinh doanh:

TT	Tên Công ty	Sản phẩm chính	Tỷ lệ góp vốn
1	Công ty TNHH Liên doanh sản xuất nút nhựa Việt Thuận	Nút các loại	40,00%
2	Công ty Liên doanh SX Mex Việt Phát	Mex dụng các loại	30,00%
3	Công ty CP may Việt Tân	Shirt, Pants	34,98%
4	Công ty CP Việt Hưng	Shirt	22,53%
5	Công ty CP may Việt Thịnh	Sportwear, Jacket, Veston	25,00%
6	Công ty CP Nguyên vật liệu Dệt may Bình An	NPL ngành dệt may	20,85%
7	Công ty CP may Công Tiến	Sportwear, Jacket.	26,00%
8	Công ty CP may Vĩnh Tiến	Sportwear, Jacket và các mặt hàng khác	26,00%
9	Công ty CP Đồng Tiến	Sportwear, Jacket và Underwear	26,06%
10	Công ty CP may Tiên Tiến	Lady items	36,77%
11	Công ty CP Việt Tiến Đông Á	Cho thuê NX, kho bãi, VP	20,00%
12	Công ty CP may Tây Đô	Shirt, Dress pants	45,83%
13	Công ty TNHH Nhãn thời gian Việt Tiến	Nhãn các loại	49,00%
14	HTKD Việt Tiến - Tungshing	MMTB, phụ tùng ngành may	25,00%

15	HTKD Clipsal – Việt Tiến	Thiết bị điện	25,00%
16	XN dịch vụ giao nhận hàng hóa, XNK MS	Dịch vụ giao nhận, XNK	40,00%

Nguồn: VTEC

## 6. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

### ❖ Hoạt động kinh doanh chính

Hoạt động kinh doanh của Tổng Công ty cổ phần May Việt Tiến chủ yếu tập trung vào các mặt hàng may mặc, trong đó, hoạt động chính của Việt Tiến là (i) sản xuất kinh doanh hàng may mặc (doanh thu FOB) và (ii) gia công các loại quần áo may sẵn.

Đối với hoạt động sản xuất phục vụ cho nhu cầu nội địa, trong suốt quá trình hoạt động, Việt Tiến không ngừng phát triển, tìm tòi để đáp ứng nhu cầu phong phú của khách hàng, cho đến nay, sản phẩm của Việt Tiến khá đa dạng bao gồm từ áo sơ mi, quần tây, veston đến áo thun, quần jeans, quần short... Thương hiệu Việt Tiến cũng đã trở nên quen thuộc với người tiêu dùng trong nước. Trong năm 2010, Việt Tiến đã giới thiệu thêm 01 thương hiệu mới cho hàng nội địa là thương hiệu "Việt Long", hướng tới phân khúc khách hàng có mức thu nhập trung bình. Như vậy, Việt Tiến đang khép kín dây hàng may mặc cung cấp cho người tiêu dùng nội địa với những thương hiệu Sanciaro, Manhattan, TT-up dành cho người có thu nhập cao; Việt Tiến, Viettien Smartcasual dành người có thu nhập từ trung bình đến khá; và Việt Long nhắm đến người tiêu dùng có thu nhập trung bình thấp đang chiếm số đông. Việt Tiến rất chú trọng đến các yếu tố như văn hóa từng vùng miền, thói quen ăn mặc để đưa ra những dòng sản phẩm phù hợp nhất với thị hiếu của người tiêu dùng Việt Nam, nhất là các yếu tố kích cỡ, kiểu dáng của sản phẩm được thiết kế phù hợp với kích cỡ và phong cách của người Việt Nam.

Đối với thị trường xuất khẩu, Công ty đã ổn định thị trường xuất khẩu, có thể kể đến một số thị trường chính như Nhật Bản, Mỹ, Tây Âu (EU) và các nước Asean khác.

### ❖ Các dòng sản phẩm chính của VTEC bao gồm:

Nhãn hiệu	Đặc điểm
<b>viettien</b>	Được sử dụng cho các sản phẩm: Áo sơ mi, quần tây, quần kaki, veston mang tính chất nghiêm túc, vòng đời sản phẩm

dài. Đối tượng sử dụng chính là những người có thu nhập ổn định, nghiêm túc, ít thay đổi, đa số có độ tuổi từ 28 trở lên.

---



Được sử dụng cho các sản phẩm: Áo sơ mi thời trang, quần kaki, quần jeans, áo thun, quần short, bộ đồ kiểu nữ, ....vv đặc biệt mang tính chất thời trang dành cho giới trẻ (nam, nữ), vòng đời sản phẩm ngắn. Đối tượng sử dụng chính là những người có lối sống hiện đại, ưa thích thời trang, luôn luôn thích sự thay đổi, có độ tuổi từ 16 đến 28 tuổi.

---



SAN SCIARO®

Là thương hiệu thời trang nam cao cấp mang phong cách Ý. Đối tượng sử dụng là những người thành đạt, có địa vị xã hội là doanh nhân, nhà quản lý. Sản phẩm thương hiệu này bao gồm: Áo sơ mi, quần tây, veston, áo thun..., với nguyên liệu đặc biệt cao cấp, được nhập từ các nước có nền công nghiệp dệt tiên tiến như: Nhật, Ý, Đức, Ấn Độ..., sử dụng sợi cotton của Ai Cập với các chế độ hoàn tất đặc biệt tạo cho sản phẩm có những đặc tính vượt trội, thể hiện được đẳng cấp, sự sang trọng, lịch lãm của người sử dụng.

---



MANHATTAN®

Là thương hiệu thời trang nam cao cấp thuộc tập đoàn Perry Ellis International và Perry Ellis Europe của Mỹ được Việt Tiến mua quyền khai thác và sử dụng. Đây là thương hiệu thời trang nam cao cấp mang phong cách Mỹ. Đối tượng sử dụng là những người thành đạt, có địa vị xã hội, là doanh nhân, nhà quản lý. Sản phẩm của thương hiệu này bao gồm: Áo sơ mi, quần tây, veston, áo thun..., với nguyên liệu đặc biệt cao cấp được nhập từ các nước có nền công nghiệp dệt tiên tiến như: Nhật, Ý, Đức, Ấn Độ....., sử dụng sợi cotton của Ai Cập với các chế độ hoàn tất đặc biệt tạo cho sản phẩm có những đặc tính vượt trội, thể hiện được đẳng cấp, sự sang trọng, lịch lãm của người sử dụng.

---



Nam giới có độ tuổi từ 28 đến 45. Tầng lớp kinh tế trung bình khá trở lên. Làm việc văn phòng hoặc người có hiểu biết, có chuyên môn, làm nghề tự do hay những nghề nghiệp mang tính sáng tạo với tâm hồn trẻ trung, năng động, phóng khoáng & thích khám phá, có kiến thức & hiểu biết, quan hệ giao tiếp rộng rãi. Tính cách chững chạc, quan tâm đến thời trang, chú trọng vẻ ngoài & chú ý chi tiết nhằm tự thể hiện hình ảnh & cá tính của cá nhân. Thích thể thao, giải trí, du lịch, dã ngoại hay sinh hoạt cộng đồng, không thích gò bó vì những khuôn khổ hay suy nghĩ lối mòn, khao khát khám phá & sáng tạo để tiến bộ. Ưa thích hàng hiệu & hiểu biết thời trang. Chất lượng & tính đáng tiền là yếu tố quan trọng trong việc lựa chọn một sản phẩm thời trang phù hợp với tính cách của mình.

Các sản phẩm “smart casual” bao gồm:

- Áo sơ mi (casual shirt): ngắn & dài tay (có thể vén lên)
- Áo thun (casual top): polo shirt, T-shirt
- Quần dài/sọt (casual trouser/short): jean, khaki
- Quần áo thể thao/giải trí (sportwear/leisure wear)
- Bộ sưu tập theo mùa hay sự kiện



Là dòng sản phẩm mới, hướng đến phục vụ nhu cầu của người lao động có thu nhập trung bình thấp ở khu vực thành thị và nông thôn (đối tượng khách hàng chiếm tỷ trọng lớn).

Thương hiệu mới Việt Long là dòng sản phẩm dành cho nam giới với các sản phẩm chính là áo sơ mi, quần tây, quần kaki, quần jeans, áo thun, quần sooc... mang hai phong cách thời trang là công sở (office wear) và thoải mái, tiện dụng (casual wear).

---



❖ Hình ảnh một số sản phẩm chính

*Áo sơ mi*



*Quần tây*



*Veston*



*Jacket*



ÁO JACKET



ÁO JEANS



ÁO JACKET

*Casual wear*





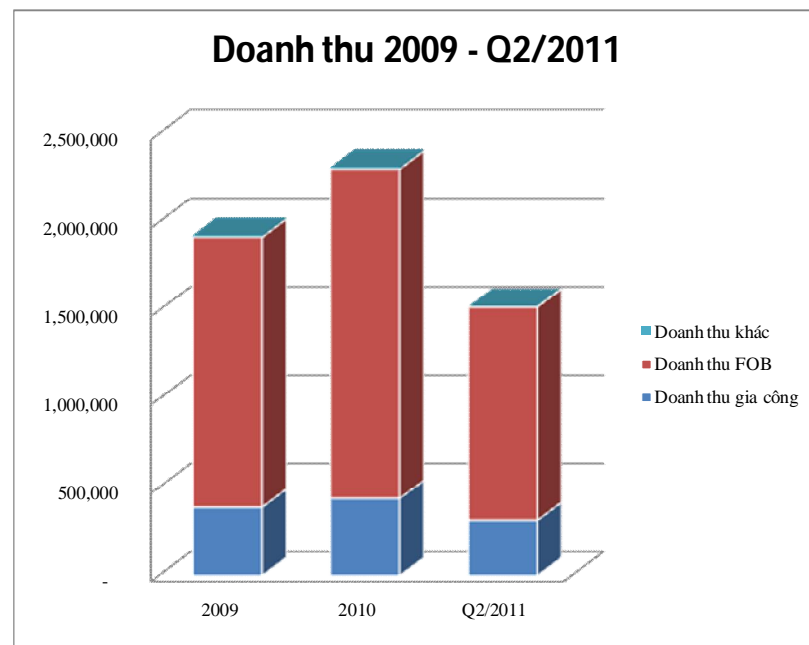
## 6.1. Sản lượng sản phẩm, giá trị dịch vụ qua các năm

### a. Doanh thu sản phẩm, dịch vụ qua các năm

Đơn vị tính: triệu VNĐ

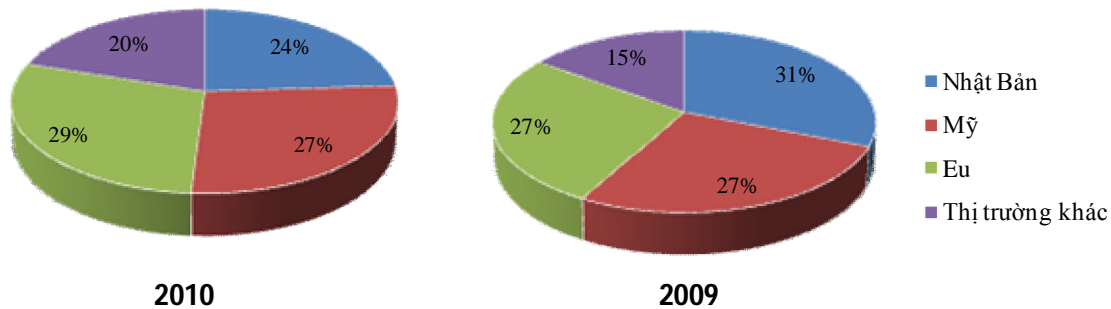
KHOẢN MỤC	2009		2010		6T/2011	
	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ
Doanh thu gia công	387.517	20,11%	438.157	18,95%	312.556	20,48%
Doanh thu FOB	1.527.555	79,26%	1.863.636	80,59%	1.208.562	79,22%
Nội địa	557.882	36,52%	741.592	39,79%	414.181	34,27%
Xuất khẩu	969.673	63,48%	1.122.044	60,21%	794.381	65,73%
Doanh thu khác	12.150	0,63%	10.742	0,46%	4.485	0,30%
<b>Tổng cộng</b>	<b>1.927.222</b>	<b>100,00%</b>	<b>2.312.535</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.525.603</b>	<b>100,00%</b>

Nguồn: VTEC



Cơ cấu doanh thu của Việt Tiến các năm gần đây không có quá nhiều biến động. Doanh thu FOB (doanh thu sản xuất) chiếm tỷ lệ lớn nhất trong cơ cấu doanh thu, đây cũng là hoạt động có biên lợi nhuận cao nhất, do đó, kế hoạch của Việt Tiến là đẩy mạnh hoạt động này. 3 tháng đầu năm 2011, doanh thu FOB chiếm hơn 80% trong tổng cơ cấu doanh thu, trong đó xuất khẩu chiếm gần 63%, nội địa 37%. Năm 2010, mặc dù nền kinh tế thế giới gặp nhiều khó khăn, Việt Tiến vẫn giữ vững kim ngạch xuất khẩu, trong doanh thu FOB, doanh thu xuất khẩu chiếm 60%. Doanh thu gia công chiếm khoảng 20%, Việt Tiến chủ yếu gia công cho các nhãn hiệu lớn như Nike, Nautica...

### Cơ cấu thị trường xuất khẩu



Cơ cấu thị trường xuất khẩu của Việt Tiến qua các năm khá ổn định, kim ngạch xuất khẩu qua các thị trường chính như Mỹ, Nhật Bản và Châu Âu luôn giữ được chiều hướng tăng. Trong năm 2010, thị trường Nhật Bản có phần giảm sút so với năm 2009 (từ 31% xuống 27%), trong khi thị trường Châu Âu tăng nhẹ từ 27% lên 29%.

### Tốc độ tăng trưởng doanh thu

Năm 2010, Việt Tiến đạt tốc độ tăng trưởng doanh thu là 20%, trong đó, doanh thu FOB – hoạt động chủ lực và có biên lợi nhuận cao – đạt mức tăng trưởng cao nhất với 22%, đặc biệt là doanh thu FOB nội địa (33%), doanh thu FOB xuất khẩu đạt (15,71%). Doanh thu gia công trong năm cũng tăng trưởng 13%.

#### b. Lợi nhuận

Đơn vị tính: triệu VND

Chỉ tiêu	2009	2010	6T/2011
<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>126.272</b>	<b>136.251</b>	<b>77.541</b>
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	93.583	102.911	61.530
Lợi nhuận khác	4.116	5.347	4.090
Lợi ích trong Công ty liên kết, liên doanh	28.573	27.993	11.921

Nguồn: VTEC

## 6.2. Nguyên vật liệu

### a. Nguồn nguyên vật liệu

Nguyên vật liệu chính để sản xuất các sản phẩm của Công ty là các loại sợi cao cấp, chủ yếu được cung cấp bởi các Công ty lớn, uy tín trong và ngoài nước. Nguyên liệu vải các

loại chủ yếu được nhập từ Singapore, Thái Lan, Indonesia, Trung Quốc... Ngoài ra, Công ty còn sử dụng một số nguyên phụ liệu khác như khuy, nút, dây kéo, dây thun...  
Danh sách một số nhà cung cấp nguyên liệu chính cho Công ty

STT	NGUYÊN LIỆU	NHÀ CUNG CẤP	QUỐC GIA
1	Vải somi các loại	CHUA LIM ENTERPRISES & CO	SINGAPORE
2	Vải somi các loại	THAI TEXTILE INDUSTRY PUBLIC COMPANY LIMITED	THAILAND
3	Vải somi các loại	S.A.S WEAVING CO., LTD	THAILAND
4	Vải somi các loại	G.A EXPORT (THAI LAND) COMPANY LIMITED	THAILAND
5	Vải somi các loại	P.T WOONGJIN	INDONESIA
6	Vải	LU THAI TEXTILE COMPANY LTD	TRUNG QUỐC
7	Vải somi các loại	NAMJING CO., LTD	THAILAND
8	Vải somi các loại	Tổng Công ty X 28 – Bộ Quốc Phòng	VIỆT NAM
9	Vải quần khaki các loại	Công ty Hữu Hạn Pangrim Neotex	VIỆT NAM
10	Chỉ may các loại	Công ty Coast Phong Phú	VIỆT NAM
11	Dụng các loại	WENDLER INTERLINING HK LTD	HONGKONG
12	Vải quần tây các loại	BSL . ,LTD	INDIA
13	Vải quần tây các loại	RUKSHMANI SYNTEX PRIVATE LTD	INDIA
14	Dây kéo các loại	Công ty TNHH YKK Việt Nam	VIỆT NAM
15	Dụng các loại	Freudenberg Vilene International Co	HONGKONG

*Nguồn: VTEC*

**b. Sự ổn định của các nguồn cung ứng nguyên vật liệu**

Hiện nay, theo thống kê sơ bộ, khoảng 70% nguyên vật liệu của ngành dệt may Việt Nam phụ thuộc vào nhập khẩu. Do đó, những biến động của nền kinh tế thế giới có tác động rất lớn đối với nguồn cung ứng này. Tuy nhiên, với bề dày hoạt động trong lĩnh vực này, Việt Tiến đã thiết lập được mối quan hệ thân thiết với các nhà cung ứng nguyên vật liệu trong và ngoài nước. Bên cạnh đó, dệt may là một trong những mặt hàng chiến lược được Nhà nước quan tâm, do đó, trong vòng 2 năm trở lại đây, Tập đoàn dệt may Việt Nam đã triển khai hàng loạt dự án sản xuất nguyên liệu cho ngành dệt may thay thế nhập khẩu. Một dự án trồng bông vải theo mô hình trang trại thay thế phương thức trồng bông phân tán trong các hộ dân đã được triển khai thí điểm, và bước đầu đã mang lại những kết quả khả quan. Với những định hướng này, nguồn nguyên vật liệu của ngành dệt may nói chung và của Công ty nói riêng hứa hẹn sẽ ổn định hơn trong thời gian tới.

### c. Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu đến doanh thu và lợi nhuận

Chi phí nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng khá lớn trong doanh thu, do đó, biến động giá cả nguyên vật liệu có ảnh hưởng không nhỏ đến doanh thu và lợi nhuận của Công ty.

## 6.3. Chi phí kinh doanh

Các yếu tố chính trong cơ cấu chi phí của Công ty được thể hiện ở bảng sau:

*Đơn vị: triệu đồng*

Yếu tố chi phí	2009		2010		6T/2011	
	Giá trị	% DTT	Giá trị	% DTT	Giá trị	% DTT
Giá vốn hàng bán	1.641.909	85%	1.953.981	85%	1.317.144	86%
Chi phí bán hàng	96.661	5%	135.994	6%	75.475	5%
Chi phí QLDN	113.821	6%	132.773	6%	71.706	5%
<b>Tổng chi phí</b>	<b>1.852.391</b>	<b>96%</b>	<b>2.222.748</b>	<b>96%</b>	<b>1.464.325</b>	<b>96%</b>

*Nguồn: BCKT 2009, 2010 và BCTC Q2/2011*

Nhìn chung, cơ cấu chi phí trên doanh thu qua các năm không có nhiều biến động. Giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng cao nhất, khoảng 83% - 85% trên doanh thu thuần, trong đó chủ yếu là chi phí nguyên vật liệu (vải các loại và các phụ liệu khác). Nguyên vật liệu chủ yếu được nhập khẩu từ nước ngoài, trong năm vừa qua, do tình hình kinh tế và lạm phát cao, giá bông sợi nhập khẩu đã tăng gấp đôi, tuy nhiên, Việt Tiến vẫn duy trì tỷ lệ giá vốn hàng bán/ doanh thu thuần ổn định. Bên cạnh đó, với việc áp dụng công nghệ Lean Manufacturing, Việt Tiến đã phần nào hạn chế được việc tránh lãng phí trong quá trình sản xuất.

Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp được giữ ở mức ổn định và hợp lý, do Công ty đã đi vào hoạt động lâu năm và thương hiệu của Công ty đã được biết đến trên thị trường.

#### 6.4. Trình độ công nghệ

##### a. Năng lực sản xuất

Sản phẩm	Năng suất (sản phẩm/năm)
Áo jacket, áo khoác, bộ thể thao	13.100.000
Áo sơ mi, áo nữ	15.130.000
Quần áo các loại	12.370.000
Veston	300.000
Các mặt hàng khác	1.000.000

Nguồn: VTEC

##### b. Trình độ công nghệ

Trong những năm qua, Việt Tiến đi đầu trong việc nghiên cứu và mạnh dạn áp dụng công nghệ mới, đầu tư ứng dụng công nghệ Lean Manufacturing. Lean Manufacturing là một hệ thống các công cụ và phương pháp nhằm liên tục loại bỏ tất cả những lãng phí trong quá trình sản xuất. Lợi ích chính của hệ thống này là giảm chi phí sản xuất, tăng sản lượng, và rút ngắn thời gian sản xuất. Một trong những nguyên tắc chính của công nghệ Lean là xây dựng quy trình thời gian chuẩn cho từng bước công việc trên cơ sở ghép bước công việc để phân công lao động hài hòa.

Bên cạnh đó, Việt Tiến cũng đã đầu tư thiết bị hiện đại vào sản xuất như hệ thống giác sơ đồ/trái vải/cắt tự động, hệ thống dây chuyền sản xuất tự động cùng các loại máy móc thiết bị chuyên dùng hiện đại khác như máy mổ túi tự động, máy tra tay, máy lập trình...nhờ vậy mà năng suất, chất lượng được tăng lên rõ rệt, thỏa mãn nhu cầu của khách hàng và thị trường.

##### c. Một số máy móc thiết bị chính của Công ty (thời điểm 30/06/2011)

DVT: triệu đồng

Tên thiết bị	Nguyên giá	GTCL	GTCL/NG
Máy 1 kim JUKI DDL-9000 AMS-WB/SC-910NKS/CP170A	2.395.549.000	1.557.106.430	65%

Máy vắt lai điện tử STROBEL KA-ED	1.088.072.000	1.033.668.400	95%
Máy đing bo JUKI LK-1900ASS/MC-596KSS	1.659.716.400	664.279.917	40%
Máy đing bo JUKI LK-1900AHS/MC-596 KSS	1.005.362.920	471.930.354	47%
Máy ép suôn NGAISHING NS-8232	2.667.422.430	1.872.476.879	70%
Máy ép măng-sét WEISHI ADT-B125	1.431.259.200	1.264.278.960	88%
Máy mở túi JUKI APW 895 S10S ZKK	950.000.000	617.499.988	65%
Máy lập trình BROTHER BAS- 326G-02A-10/PGR	1.680.295.470	744.621.284	44%
Máy đo kim HASHIMA HN-770G	1.360.578.600	430.849.890	32%
Máy ép keo VEIT KANNEGIESSER EX 1400FE CU	2.187.364.640	2.005.084.252	92%
Máy 1 kim ĐT JUKI DDL-9000BMS	5.151.270.000	4.464.434.232	87%
Máy 2kim ĐT JUKI LK-3568SSF	2.247.076.800	1.947.466.464	87%
Máy trải vải tự động	1.215.454.476	1.053.393.873	87%
Máy may chân 1 kim	1.095.111.026	983.918.193	90%

Nguồn: VTEC

## 6.5. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

Việt Tiến luôn chú trọng đến việc đầu tư công tác thiết kế, nâng cấp thiết kế, mở rộng dòng sản phẩm, phát triển sản phẩm mới, ứng dụng công nghệ mới tạo ra những sản phẩm có tính năng sử dụng cao, có sự khác biệt để tạo ra giá trị gia tăng và lợi thế cạnh tranh. Bên cạnh đó, Công ty đầu tư đẩy mạnh công tác nghiên cứu thị trường, phát triển thương hiệu, đầu tư nâng cấp thương hiệu. Trong vài năm trở lại đây, Việt Tiến luôn có những sản phẩm, nhãn hàng mới đưa ra thị trường nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng và thị hiếu của người tiêu dùng, điển hình như trong năm 2010, Công ty đã đưa ra nhãn hàng “Việt Long” hay trong năm 2009 là nhãn hàng “Việt Tiến smart casual”. Không những thế, Việt Tiến cũng đang nghiên cứu để đẩy mạnh thương hiệu ra các nước bạn, như khai trương Tổng Đại lý ở Phnom Penh (Campuchia) vào tháng 11/2009 và Tổng Đại lý tại thủ đô Vienchan (Lào). Công ty đang nghiên cứu để xâm

nhập vào các thị trường khác như Trung Quốc, Indonesia, Malaysia, Singapore và Thái Lan...

## **6.6. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm và dịch vụ**

Bên cạnh mẫu mã là yếu tố hàng đầu trong lĩnh vực may mặc, Việt Tiến luôn chú ý đến chất lượng của từng sản phẩm mà Công ty sản xuất và đưa ra thị trường. Do đó, ngay từ khâu ban đầu chọn lựa nguyên liệu sản xuất, Việt Tiến đã xây dựng quy trình đặt mua và kiểm tra chất lượng khi nhập hàng của từng nhà cung cấp. Bên cạnh đó, với bất cứ thương hiệu nào, hướng tới đối tượng nào, Việt Tiến cũng luôn luôn khẳng định việc lấy chất lượng sản phẩm là tiêu chí cạnh tranh hàng đầu. Việt Tiến chỉ cung cấp những mẫu quần áo có chất lượng vải được kiểm nghiệm, cam kết không có chất gây kích ứng da. Luôn luôn cải tiến mẫu mã sản phẩm, đa dạng màu sắc quần áo. Nhờ đó, các sản phẩm thời trang Việt Tiến luôn được người tiêu dùng đánh giá là “Hàng Việt Nam chất lượng cao”.

Song song đó, quy trình sản xuất của Việt Tiến đang ứng dụng theo công nghệ Lean Manufacturing, trong đó triển khai hướng dẫn chi tiết cho sản xuất, ghi rõ nội dung, trình tự, thời gian và kết quả của từng công đoạn, nhằm giúp công nhân hiểu rõ công việc cần làm, tránh lãng phí trong từng giai đoạn.

### **Quy trình kiểm soát chất lượng:**

- Kiểm tra chất lượng trên chuyên: kiểm tra chủng loại, chất lượng NPL, quy cách may
- Kiểm tra chất lượng thành phẩm ban đầu: kiểm tra cách sử dụng NPL, quy cách kỹ thuật, chất lượng may, thông số
- Kiểm tra chất lượng ủi: kiểm tra về sử dụng phụ liệu gấp, ủi, vệ sinh công nghiệp, hình dáng bên ngoài của sản phẩm sau ủi, kiểm tra các thông số chính.

## **6.7. Hoạt động Marketing**

### **a) Phân khúc thị trường, đối tượng khách hàng:**

- Nam: Cao cấp, khá, trung bình
- Nữ: Trung cao cấp
- Trẻ em: Trung cao cấp

### **b) Hệ thống phân phối**

Trong suốt quá trình hoạt động, Việt Tiến đã xây dựng được mạng lưới phân phối rộng khắp, trải dài khắp nước Việt Nam. Có thể nói, hệ thống kênh phân phối của Việt Tiến là lớn nhất cả nước so với các đơn vị cùng ngành với hơn 1.304 cửa hàng, đại lý, trong đó có 125 cửa hàng trực tiếp, 539 đại lý và 640 nhà phân phối bên ngoài. Công ty áp dụng song song 2 hình thức phân phối: Kênh phân phối truyền thống trên đường phố và kênh phân phối hiện đại trong các siêu thị và trung tâm thương mại. Mỗi thương hiệu đều có một hệ thống kênh phân phối riêng, bản sắc riêng, tạo sự nhất quán trong từng hệ thống kênh phân phối.



### c) Chính sách giá cả

- Thực hiện giá cả đi đôi với chất lượng, thiết lập các mức giá phù hợp với chất lượng và phù hợp với từng phân khúc thị trường mà Việt Tiến đang hướng tới.

### d) Chính sách khách trưng

- Phát triển kinh doanh thêm nhiều lĩnh vực khác.
- Mở rộng, nâng cấp và chuẩn hóa toàn bộ hệ thống kênh phân phối trên toàn quốc.
- Quảng cáo: chuyên đề thời trang trên tivi, báo chí, tạp chí thời trang, radio, bảng biển tại các siêu thị, trung tâm thương mại hay những nơi tập trung đông khách hàng mục tiêu như khu vực văn phòng làm việc, trung tâm thương mại, giải trí... Quảng cáo phối hợp với các sự kiện, chiến dịch khuyến mãi do Công ty tổ chức để gia tăng hiệu quả
- PR & quan hệ cộng đồng: tranh thủ sự ủng hộ của các ngành nghề, các phương tiện truyền thông để quảng bá hình ảnh thương hiệu dẫn đầu đang thay đổi & vươn lên tầm cao mới



- Sự kiện: tổ chức biển diễn thời trang để nâng cao hình ảnh, phong cách & đẳng cấp thương hiệu đặc biệt về khía cạnh thiết kế, sáng tạo, giúp khách hàng tiếp cận các thương hiệu
- Sử dụng các phương thức tiếp thị/sự kiện tiếp thị mang tính cộng đồng, tài trợ các hoạt động cộng đồng phù hợp khách hàng mục tiêu & tiếp thị phối hợp quảng bá với các thương hiệu khác có bản sắc và tính cách thương hiệu tương tự
- Thực hiện những chương trình chăm sóc khách hàng, tri ân khách hàng.

## 6.8. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền.

### a. Logo của Công ty:

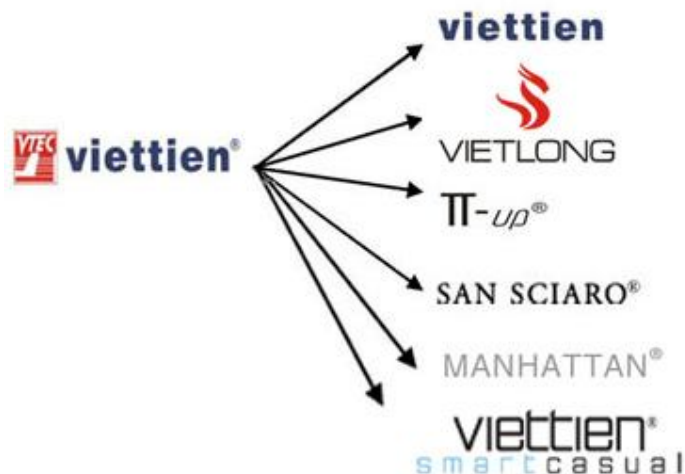


Đã đăng ký và được Cục sở hữu trí tuệ thuộc Bộ Khoa học và Công nghệ cấp Giấy Chứng nhận đăng ký nhãn hiệu hàng hoá số 25693 cấp theo quyết định số 2183 ngày 22/ 11/ 1997. Ngày 23/ 8/ 2006, quyết định gia hạn đến ngày 27/ 02/ 2017 theo quyết định số 8500/ QĐ – SHTT.



Ngày 02/ 04/ 2008 được sửa đổi tên chủ văn bằng Giấy Chứng nhận đăng ký nhãn hiệu hàng hóa số 25693 từ Công ty May Việt Tiến sang Tổng Công ty cổ phần May Việt Tiến theo quyết định sửa đổi số 6016/ QĐ – SHTT ngày 02/ 04/ 2008.

### b. Nhãn hiệu:

Việt Tiến sở hữu một số nhãn hiệu sau đây:



### Thương hiệu mẹ

Tên thương hiệu	 <b>viettien</b>
Logo của thương hiệu	
Màu sắc thương hiệu	xanh đậm, tím nhạt
Ý nghĩa thương hiệu	Việt là Việt Nam, Tiến là tiến lên – Công ty may Việt Tiến sẽ cùng đất nước Việt Nam tiến lên trong sự nghiệp công nghiệp hóa hiện đại hóa đất nước.

## Thương hiệu con

### 1 Thương hiệu Việt Tiến

- Việt Tiến thường
- Việt Tiến cao cấp



Logo của thương hiệu

- Việt Tiến thường
- Việt Tiến cao cấp



Màu sắc thương hiệu

xanh đậm (VT cao cấp), nâu (VT thường)

Tính cách thương hiệu

Lịch sự, tự tin

Dòng sản phẩm thương hiệu

thời trang công sở, doanh nhân.

Ý nghĩa thương hiệu

gắn liền với ý nghĩa thương hiệu mẹ

### 2 Thương hiệu Việt Long

Logo thương hiệu



Màu sắc thương hiệu

Trắng, đỏ, đen

Tính cách thương hiệu

- Một số mang phong cách thời trang công sở (office wear)
- Một số mang phong cách thời trang thoải mái, tiện dụng (casual wear)

### 3 Thương hiệu TT-up

Logo



Màu sắc thương hiệu	Đen, trắng
Tính cách thương hiệu	Sành điệu, khác lạ
Dòng sản phẩm thương hiệu	thời trang sành điệu.
Ý nghĩa thương hiệu	Việt Tiến đi lên.

#### 4 Thương hiệu San Sciario



Logo



Tính cách thương hiệu	Thời trang mang phong cách Ý.
Dòng sản phẩm thương hiệu	Thời trang cao cấp.

#### 5 Thương hiệu Manhattan



Logo



Tính cách thương hiệu	Thời trang mang phong cách Mỹ
Dòng sản phẩm	Thời trang cao cấp

#### 6 Thương hiệu Smart Casual



Logo



Tính cách thương hiệu	<b>Viettien Smart Casual</b> thừa hưởng thuộc tính lịch lãm, chính chu của Viettien nhưng bổ sung thêm thuộc tính thoải mái & tiện dụng cho người mặc, dễ hòa nhập mọi hoàn cảnh & giao tiếp xã hội. Thương hiệu thời trang tiên phong khơi dậy sức sống mới cho giới làm việc văn phòng với một phong cách riêng: chững chạc, nhưng phóng
-----------------------	--

Ý nghĩa thương hiệu Logo chữ V cách điệu hình cánh chim Hải âu, tượng trưng cho tinh thần phóng khoáng, ước muốn tự do và thoải mái của nam giới, mong muốn cân bằng công việc và gia đình, đồng thời cũng tạo sự liên tưởng đến tên gọi Việt Tiến nhờ chữ V cách điệu

### 6.9. Các Hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã ký kết

Một số Hợp đồng bán sản phẩm của Tổng Công ty cổ phần May Việt Tiến được liệt kê trong bảng sau:

TT	Khách hàng	Loại sản phẩm	Thời gian bắt đầu HĐ	Thời gian kết thúc HĐ	Sản lượng	Giá trị HĐ (USD)	Loại HĐ
1	South Island	Bộ thể thao	01/01/2011	31/10/2011	6.134.848	21.015.247,15	Bán
2	Mitsubishi	Quần	01/01/2011	30/09/2011	991.853	9.702.295,69	Bán
3	SBS Tekstil	Somi	01/01/2011	30/09/2011	517.908	3.318.952,03	Bán
	Marubeni						
4	fashion	Somi	01/01/2011	31/08/2011	736.906	2.441.382,99	Bán
5	LCR	Somi	01/01/2011	31/08/2011	363.074	2.877.572,85	Bán
6	Prominent	Somi	01/01/2011	31/08/2011	297.753	2.799.563,27	Bán
7	Supreme	Quần	01/01/2011	31/08/2011	405.261	2.662.197,46	Bán
8	Santei	Quần	01/01/2011	31/08/2011	452.073	2.039.899,90	Bán
9	Kaiser	Somi	01/01/2011	31/08/2011	183.067	926.189,98	Bán
10	Motives	Quần	01/01/2011	31/08/2011	190.425	1.453.734,70	Bán

Nguồn: VTEC

## 7. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRONG HAI NĂM GẦN NHẤT

### 7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong hai năm gần nhất

Đơn vị tính: Triệu VNĐ

Chỉ tiêu	2009	2010	+/-	6T/2011
Tổng giá trị tài sản	1.106.774	1.389.098	25,51%	1.533.965

Doanh thu thuần	1.927.223	2.312.536	19,99%	1.525.603
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	93.583	102.911	9,97%	61.530
Lợi nhuận khác	4.116	5.347	29,91%	4.090
Lợi ích trong Công ty liên kết, liên doanh	28.573	27.993	-2,03%	11.921
Lợi nhuận trước thuế	126.272	136.251	7,90%	77.541
Lợi nhuận sau thuế	102.344	110.218	7,69%	61.592
Lợi nhuận sau thuế của Công ty mẹ	94.388	107.312	13,69%	60.496
Tỷ lệ chi trả cổ tức	18%	21%	3%	

Nguồn: BCKT 2009, 2010 và BCTC Q2/2011

Trong năm 2010, với phương châm đẩy mạnh doanh thu bán hàng FOB xuất khẩu và chiếm lĩnh thị trường nội địa. Đối với hàng xuất khẩu, Tổng Công ty duy trì thị trường xuất khẩu hiện có bằng các đơn hàng chất lượng cao, có giá trị xuất khẩu lớn, tập trung nâng cao các đơn hàng đi vào thị trường lớn như Mỹ, Nhật Bản, EU. Năm 2010, Tổng Công ty đã đạt được mục tiêu thị trường xuất khẩu được phân bố khá đồng đều, không bị phụ thuộc vào thị trường nào.

Đối với hàng nội địa, Tổng Công ty tập trung vào hàng sản xuất trong nước và cố gắng chiếm lĩnh thị trường Nội địa, tiếp tục nâng cấp các cửa hàng và mở rộng kênh phân phối, chọn lọc và thanh lý với một số đại lý và cửa hàng không đảm bảo các yêu cầu đề ra. Đẩy mạnh công tác kiểm tra chống hàng gian, hàng giả, quảng bá, tạo sự kiện nhằm tiếp tục xây dựng và quảng bá thương hiệu của Tổng Công ty.

Mặc dù nền kinh tế thời gian qua gặp khá nhiều khó khăn, Việt Tiến vẫn giữ được tốc độ tăng trưởng về lợi nhuận rất ổn định. Doanh thu tăng 20% trong khi lợi nhuận tăng 13,69%, những con số đáng khích lệ trong bối cảnh hiện tại.

## **7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm báo cáo**

### **a. Những nhân tố thuận lợi**

Năm 2010, nền kinh tế các nước đã phần nào phục hồi, đặc biệt là sự phục hồi của các nền kinh tế lớn như Mỹ, Nhật, EU, Trung Quốc và các nước trong khối ASEAN.

Trực thuộc Tập đoàn Dệt may Việt Nam, với hơn 30 năm hoạt động, Việt Tiến nhận được sự hỗ trợ từ tập đoàn dệt may cũng như các cơ quan ban ngành khác.

Công ty may Việt Tiến đã xây dựng được uy tín và thương hiệu trên thị trường trong nước và quốc tế, giữ vững vị thế dẫn đầu của ngành dệt may trong việc phát triển và áp dụng công nghệ mới vào quá trình tổ chức sản xuất.

Hệ thống phân phối rộng khắp không những giúp Việt Tiến trở nên quen thuộc với khách hàng mọi tầng lớp, mà còn tạo điều kiện cho các thương hiệu mới của Việt Tiến dễ dàng tiếp cận và định vị thương hiệu hơn trên thị trường.

Trong năm 2010, Việt Tiến vẫn tiếp tục duy trì ổn định thị trường và khách hàng. Năng suất lao động toàn Công ty đang tiếp tục được nâng cao.

## **b. Những nhân tố khó khăn**

Luật Bảo vệ môi trường của người tiêu dùng Mỹ và các nước Châu Âu có hiệu lực, dựng nên hàng rào kỹ thuật mới đối với thị trường xuất khẩu dệt may.

Nền kinh tế trong nước vẫn còn biến động, lạm phát tăng cao kéo theo chi phí nguyên vật liệu, chi phí vận chuyển, xuất nhập khẩu tăng cao, ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của Tổng Công ty. Đồng thời, lạm phát tăng cao cũng dẫn tới xu hướng hạn chế tiêu dùng của người dân, đặc biệt là đối với các mặt hàng như quần áo, may mặc.

Sức ép cạnh tranh về giá cả, chất lượng hàng hóa và dịch vụ ngày càng gay gắt. Hơn thế nữa, hàng may mặc từ Trung Quốc, các nước Asean, các nước có công nghệ thời trang cao và nạn “hàng giả” đã gây khó khăn không ít trong kinh doanh của Công ty.

Công ty không có mặt bằng ở các vị trí quan trọng trong các thành phố lớn để xây dựng trung tâm phân phối, quảng bá thương hiệu. Tổng Công ty chỉ có 1 cửa hàng đặt tại trụ sở Tổng Công ty, tất cả các mặt bằng còn lại đều phải thuê lại của các tổ chức, cá nhân có thời hạn.

## **8. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY SO VỚI CÁC DOANH NGHIỆP KHÁC TRONG CÙNG NGÀNH**

### **8.1. Vị thế của Công ty trong ngành**

Việt Tiến có thể coi là doanh nghiệp tiêu biểu của ngành dệt may Việt Nam. Trong suốt 06 năm liền, Tổng Công ty cổ phần may Việt Tiến liên tục đoạt giải “Doanh nghiệp tiêu biểu ngành dệt may và da giày Việt Nam” do Hiệp hội Dệt may Việt Nam phối hợp với Hiệp hội Da giày Việt Nam và Thời báo Kinh tế Sài Gòn tổ chức cuộc bình chọn. Việt Tiến cũng là doanh nghiệp thành công nhất trong việc chiếm lĩnh thị trường nội địa,

nhiều năm qua, DN đã thực hiện chiến lược phát triển thị trường trong nước với mức tăng trưởng lên 40%. Bên cạnh việc xây dựng chuỗi cửa hàng, đại lý độc quyền bán sản phẩm may mặc của mình, Việt Tiến còn phối hợp với các cửa hàng dệt may khác cùng phân phối các sản phẩm hàng may mặc Việt Nam đến tay người tiêu dùng bình dân một cách rộng rãi hơn.

Uy tín của thương hiệu Việt Tiến đã được khách hàng trong và ngoài nước tín nhiệm. Tại thị trường nội địa, Việt Tiến hiện đứng đầu hệ thống phân phối rộng rãi, phân bố đều khắp các tỉnh thành trong cả nước. Tại thị trường xuất khẩu, Việt Tiến hiện đang giao dịch với trên 50 khách hàng thuộc các nước trên thế giới như: Mỹ, Canada, Châu Âu (Anh, Pháp, Đức, Bồ Đào Nha, Tây Ban Nha...), Châu Á (Nhật Bản, Hàn Quốc, Hồng Kông, Singapore, Malaysia, Indonesia...), Châu Úc...vv.

Với ưu thế nổi bật về kinh nghiệm thiết kế, sản xuất các sản phẩm thời trang và vị thế dẫn đầu ngành hàng thời trang công sở tại Việt Nam từ hơn 30 năm qua, Việt Tiến kết hợp thế mạnh về năng lực thiết kế và bí quyết gia công các sản phẩm cao cấp quốc tế cùng với trình độ công nghệ hiện đại bậc nhất Việt Nam và ngang tầm với khu vực để định hướng phát triển nhiều thương hiệu phục vụ cho nhiều đối tượng khách hàng khác nhau. Hiện tại Việt Tiến có 6 thương hiệu, được đầu tư xây dựng chuyên nghiệp. Với chiến lược marketing hợp lý, cả 6 thương hiệu hiện nay đều đã được định vị khá tốt đối với người tiêu dùng, điển hình là thương hiệu Việt Tiến đã trở nên rất quen thuộc với thị trường, đặc biệt là với các sản phẩm quần tây, áo sơ mi công sở cho nam giới.

## **8.2. Triển vọng phát triển của ngành**

Ngành dệt may Việt Nam đã có những bước tiến đáng kể trong những năm vừa qua. Thị phần dệt may Việt Nam chiếm khoảng 2,5% trong tổng thị phần dệt may toàn cầu. Xuất khẩu hàng dệt may của Việt Nam cũng đạt được những kết quả tăng trưởng khá ấn tượng. Năm 2010, ngành dệt may Việt Nam đã đạt kim ngạch xuất khẩu 11,2 tỷ USD, đứng trong top 5 thế giới về kim ngạch xuất khẩu. Với những dự báo thuận lợi của thị trường, ngành dệt may đặt mục tiêu đạt trên 13 tỷ USD trong năm 2011.

Ngành dệt may Việt Nam cũng nhận được sự quan tâm hỗ trợ của Chính phủ. Tại hội nghị Triển khai nhiệm vụ năm 2011 của Tập đoàn Dệt may Việt Nam vừa qua, Chính phủ đã đặt mục tiêu cho ngành dệt may phấn đấu đạt kim ngạch xuất khẩu tăng 20%, thu nhập bình quân tăng 10% và doanh thu tăng 18% so với năm 2010.

Ngành dệt may Việt Nam có thể tận dụng một số điểm mạnh. Trước hết, trang thiết bị của ngành may mặc đã được đổi mới và hiện đại hoá đến 90%. Các sản phẩm đã có chất lượng ngày một tốt hơn, và được nhiều thị trường khó tính như Hoa Kỳ, EU, và Nhật Bản chấp nhận. Việt Nam cũng là một thị trường tiềm năng với nguồn lao động dồi dào và người công nhân cần cù, có tay nghề cao.

Bên cạnh đó, các doanh nghiệp dệt may đã xây dựng được mối quan hệ gắn bó chặt chẽ với nhiều nhà nhập khẩu, nhiều tập đoàn tiêu thụ lớn trên thế giới. Bản thân các doanh nghiệp Việt Nam cũng được bạn hàng đánh giá là có lợi thế về chi phí lao động, kỹ năng và tay nghề may tốt.

**Bảng: Số liệu và dự báo tình hình sản xuất và xuất nhập khẩu dệt may của Việt Nam giai đoạn 2006-2013:**

Sản xuất	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Giá trị gia tăng, triệu đô la Mỹ	3.205,5	3.899,6	5.136,8	4.789,3	4.764,5	5.721,1	6.847,6	7.759,3
Giá trị gia tăng, % trong GDP	5,3	5,5	5,7	5,2	4,9	5,0	5,0	5,1
Tốc độ tăng trưởng giá trị gia tăng, %	13,2	13,5	9,2	-3,0	-0,9	9,8	9,2	9,0
Giá trị gia tăng ngành dệt, triệu đô la Mỹ	325,0	368,9	402,8	390,7	387,2	423,2	460,0	499,2
<b>Thương mại quốc tế</b>								
Kim ngạch XK hàng dệt, triệu USD	1.058,0	1.352,0	1.690,0	1.318,2	1.453,5	1.598,8	1.742,7	1.912,7
Kim ngạch NK hàng dệt, triệu USD	3.988,0	4.940,0	5.874,8	4.699,8	5.056,9	5.166,8	4.990,7	5.096,5
Cán cân thương mại ngành dệt, triệu USD	-2.930,0	-3.588,0	-4.184,8	-3.381,6	-3.603,4	-3.568,0	-3.247,9	-3.183,8
Kim ngạch XK hàng may mặc, triệu USD	5.579,0	7.186,0	9.054,4	7.424,6	8.335,4	8.898,6	8.929,0	9.505,3
Kim ngạch NK hàng may mặc, triệu USD	271,0	426,0	449,8	337,3	379,8	414,0	451,3	497,3
Cán cân thương mại ngành may mặc, triệu USD	5.308,0	6.760,0	8.604,6	7.087,2	7.955,6	8.484,6	8.477,7	9.008,0



Nguồn: BMI (tháng 7/2009)

Thêm vào đó, Việt Nam được đánh giá cao nhờ ổn định chính trị và an toàn về xã hội, có sức hấp dẫn đối với các thương nhân và các nhà đầu tư nước ngoài. Bản thân việc Việt Nam tích cực tham gia hội nhập kinh tế khu vực và thế giới cũng mở rộng tiếp cận thị trường cho hàng xuất khẩu nói chung và hàng dệt may xuất khẩu nói riêng. Hiện nay, ngành dệt may Việt Nam đang đứng trước cơ hội lớn về mặt hàng xuất khẩu nếu gia nhập tổ chức SAFSA - một tổ chức tạo nên mối liên kết khách hàng ngay từ khâu đầu tiên. Tổ chức này sẽ giúp các doanh nghiệp may Việt Nam tháo gỡ khó khăn từ khâu mua nguyên phụ liệu đến khi may, thành phẩm và bán hàng, ổn định nguồn nguyên phụ liệu đầu vào và xuất khẩu hàng hóa ra thị trường lớn, đặc biệt là thị trường Mỹ chiếm 55% thị phần.

### 8.3. Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước, và xu thế chung trên thế giới

Hiện tại, một trong những mục tiêu của ngành dệt may là nâng cao giá trị gia tăng (mục tiêu đạt 60% trong năm 2011) bằng cách tăng tỷ lệ nội địa hóa, đầu tư máy móc thiết bị hiện đại. Thực hiện chủ trương đó, Việt Tiến hiện nay đang đẩy mạnh kinh doanh, sản xuất hàng may mặc trong và ngoài nước, thay vì gia công như trước đây, đồng thời nâng cao chất lượng sản phẩm bằng cách cải tiến quy trình làm việc, kiểm soát chất lượng đầu vào hiệu quả, thực hiện mục tiêu hướng tới top 3 về xuất khẩu mà Chính phủ đã đề ra.

## 9. CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG

### 9.1 Số lượng người lao động trong Công ty:

Tổng số lao động của Công ty tại thời điểm 30/06/2011 là 5.852 lao động, cơ cấu lao động theo trình độ được thể hiện trong bảng sau:

STT	Chỉ tiêu	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)
<b>1</b>	<b>Phân theo trình độ</b>	<b>5.852</b>	<b>100</b>
	Đại học và trên đại học	224	3,83
	Cao đẳng	77	1,31
	Trung cấp và sơ cấp	5.471	93,49
	Lao động phổ thông	80	1,37
<b>2</b>	<b>Phân theo thời hạn hợp đồng</b>	<b>5.852</b>	<b>100</b>
	Lao động không xác định thời hạn	5.794	99,01

STT	Chỉ tiêu	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)
	Lao động có thời hạn từ 1-3 năm	02	0,03
	Lao động có thời hạn 1 năm	56	0,96
	Lao động thời vụ	00	0,00

Nguồn: VTEC

## 9.2 Chính sách đối với người lao động

### a. Thời gian làm việc: Từ thứ hai đến thứ bảy, chủ nhật được nghỉ.

- Từ 7 giờ đến 16 giờ đối với các xí nghiệp có địa điểm làm việc:
  - + Số 7 Lê Minh Xuân, Phường 7, Quận Tân Bình
  - + 148 Trần Văn Dư, Phường 13, Quận Tân Bình
- Từ 7 giờ 30 đến 16 giờ 30 đối với các xí nghiệp có địa điểm làm việc:
  - + 446 B Nguyễn Văn Quá, Phường Đông Hưng Thuận, Quận 12
  - + 11/7 Quốc lộ 22, ấp Mỹ Hòa 4, Xã Xuân Thới Đông, Huyện Hóc Môn
- Từ 7 giờ 30 đến 16 giờ 30 đối với Khối Phòng ban tổng Công ty

### b. Thời gian làm thêm:

Thời gian làm thêm đối với các xí nghiệp mỗi ngày là 1 giờ, một năm không vượt quá 300 giờ.

### c. Chế độ nghỉ phép:

- 12 ngày/năm đối với lao động làm việc trong điều kiện bình thường
- 14 ngày/năm đối với lao động làm việc trong điều kiện nặng nhọc độc hại
- Số ngày nghỉ hàng năm được tăng thêm theo thâm niên cứ 5 năm làm việc tại Tổng Công ty được cộng thêm 1 ngày

### d. Chế độ nghỉ lễ, tết:

- 9 ngày/năm theo quy định của Bộ Luật lao động.

### e. Chế độ BHXH, BHYT, BHTN:

Trích nộp bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp và chi trả các chế độ ốm đau thai sản, tử tuất, bệnh nghề nghiệp đúng theo quy định của BHXH.

**f. Chính sách tuyển dụng, đào tạo:**

Tuyển dụng:

Ngành may hiện nay là ngành cạnh tranh lao động rất cao, nguồn tuyển dụng thông qua trung tâm giới thiệu việc làm, tuyển trên mạng, CBCNV trong tổng Công ty giới thiệu,... Tổng Công ty có chính sách tiền lương, tiền thưởng phù hợp để thu hút người lao động.

Đào tạo:

Tổng Công ty chú trọng việc đẩy mạnh các hoạt động đào tạo, bồi dưỡng kỹ năng về nghiệp vụ chuyên môn, khuyến khích người lao động học tập nâng cao trình độ. Cụ thể gửi đi các trường đào tạo, liên kết với các trường mở lớp đào tạo tại Tổng Công ty: đào tạo ngắn hạn theo từng chuyên đề, đào tạo dài hạn: Trung học công nghệ may, Cao đẳng công nghệ may, Cao đẳng quản trị kinh doanh tại Tổng Công ty tạo điều kiện tốt nhất cho CBCNV học tập và nâng cao trình độ.

**g. Chính sách lương, thưởng, phúc lợi**

Chính sách tiền lương:

Tổng Công ty xây dựng chính sách trả lương theo năng lực, trình độ, công việc và khả năng đảm nhận công việc nhằm thu hút, giữ chân người lao động, khuyến khích động viên người lao động đóng góp vào sự phát triển của Công ty.

Chính sách thưởng:

- Thưởng hàng tháng, quý, năm và đột xuất cho những cá nhân, tập thể làm việc hiệu quả, có tinh thần trách nhiệm cao trong công việc (có quy chế cụ thể).
- Thưởng vào các ngày: tết tây, 30/4, 2/9 và tết nguyên đán (theo quy chế).

Chính sách phúc lợi:

- Tổ chức và tặng quà sinh nhật cho tất cả CBCNV.
- Tặng quà cho con CBCNV dưới 15 tuổi nhân ngày quốc tế thiếu nhi.
- Phụ cấp cho lao động nữ nuôi con trong độ tuổi nhà trẻ, mẫu giáo (dưới 6 tuổi).

- Bồi dưỡng cho lao động nữ sau khi sinh con lần 1, lần 2 theo quy định của nhà nước.
- Mừng cưới bản thân, thăm viếng tang lễ tứ thân phụ mẫu hoặc vợ, chồng và con CBCNV.

## 10. CHÍNH SÁCH CỔ TỨC

Công ty tiến hành trả cổ tức cho cổ đông khi kinh doanh có lãi, đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật; ngay khi trả hết số cổ tức đã định, Công ty vẫn đảm bảo thanh toán đủ các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác đến hạn phải trả.

Đại hội cổ đông thường niên sẽ quyết định tỷ lệ cổ tức trả cho cổ đông dựa trên đề xuất của Hội đồng Quản trị, kết quả kinh doanh của năm hoạt động và phương hướng hoạt động kinh doanh của những năm tiếp theo.

Mức cổ tức Tổng Công ty cổ phần May Việt Tiến chi trả cho cổ đông qua các năm như sau : năm 2009 là 18% và 2010 là 21%.

## 11. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH

### 11.1. Các chỉ tiêu cơ bản

Năm tài chính của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm. Báo cáo tài chính của Công ty trình bày bằng đồng Việt Nam.

#### a. Trích khấu hao tài sản cố định

Công ty áp dụng trích khấu hao tài sản cố định theo phương pháp đường thẳng, xác định trên cơ sở thời gian hữu dụng ước tính của tài sản và phù hợp với hướng dẫn theo Thông tư 203/2009/TT-BTC ngày 20 tháng 10 năm 2009 của Bộ Tài Chính về ban hành chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao TSCĐ. Số năm khấu hao cho từng nhóm tài sản như sau:

Nhà cửa, vật kiến trúc:	05 - 30 năm
Máy móc, thiết bị:	03 - 10 năm
Phương tiện vận tải:	03 - 10 năm
Thiết bị văn phòng:	03 -06 năm

#### b. Mức thu nhập bình quân

Bình quân thu nhập hàng tháng của người lao động năm 2009 là 3.650.000 đồng/người, năm 2010 là 4.750.000 đồng/người. Đây là mức thu nhập trung bình khá so với các doanh nghiệp khác trong ngành trên địa bàn.

**c. Thanh toán các khoản nợ đến hạn**

Công ty thực hiện tốt các khoản nợ đến hạn. Căn cứ vào các báo cáo kiểm toán năm 2009 và 2010, Công ty đã thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ.

**d. Các khoản phải nộp theo luật định**

Công ty thực hiện nghiêm túc việc nộp các khoản thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp theo quy định của Nhà nước. Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp của Tổng Công ty cổ phần May Việt Tiến hàng năm bằng 25% lợi nhuận thu được.

**e. Trích lập các quỹ**

Theo quy định của Luật Doanh nghiệp, việc trích lập và sử dụng các quỹ hàng năm sẽ do Đại hội đồng cổ đông quyết định. Công ty thực hiện việc trích lập các quỹ theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty và quy định của pháp luật hiện hành.

**f. Dư nợ vay**

Tại thời điểm 30/06/2011, tình hình nợ vay ngắn hạn và dài hạn của Công ty như sau:

*DVT: triệu đồng*

Khoản mục	Dư nợ
<b>Vay ngắn hạn</b>	<b>130.775</b>
Vay ngắn hạn ngân hàng	129.346
Vay đối tượng khác	1.429
<b>Vay dài hạn</b>	<b>8.934</b>
Vay dài hạn ngân hàng	8.800
Vay đối tượng khác	134

Các khoản nợ vay ngân hàng đều với mục đích bổ sung vốn lưu động.

Tên Ngân Hàng	Số dư nợ vay (VNĐ)	Thời hạn vay
<b>Vay ngắn hạn</b>	<b>129.345.565.500</b>	
Ngân hàng CIB	59.620.086.040	3 – 4 tháng
Ngân hàng HSBC	7.596.317.025	3 tháng

Ngân hàng Ngoại Thương	60.529.162.435	6 tháng
Ngân hàng Phát triển tỉnh Bình Thuận	1.600.000.000	Nợ đến hạn
<b>Vay dài hạn</b>	<b>8.800.000.000</b>	
Ngân hàng Phát triển tỉnh Bình Thuận	8.800.000.000	48 tháng

Nguồn: VTEC

**g. Tình hình công nợ hiện nay**

❖ Các khoản phải thu:

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	2009	2010	Q2/2011
Phải thu khách hàng	124.889	131.845	350.497
Trả trước cho người bán	10.741	15.240	16.956
Phải thu nội bộ ngắn hạn	9.049	9.418	0
Các khoản phải thu khác	48.339	11.990	71.724
Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	-1.146	-1.063	-1.063
<b>Tổng cộng</b>	<b>191.872</b>	<b>167.430</b>	<b>438.115</b>

Nguồn: BCKT 2009, 2010 và BCTC Q2/2011

❖ Các khoản phải trả:

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	2009	2010	Q2/2011
<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>728.602</b>	<b>929.346</b>	<b>1.062.031</b>
Vay và nợ ngắn hạn	131.422	235.373	130.775
Phải trả người bán	265.929	330.899	515.979
Người mua trả tiền trước	53.903	92.687	40.418
Thuế và các khoản khác phải nộp Nhà Nước	25.152	16.029	13.936
Phải trả người lao động	114.738	107.725	157.372
Chi phí phải trả	5.091	9.817	11.618
Phải trả nội bộ	6.119	2.842	0
Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	85.298	83.922	149.428
Quỹ khen thưởng và phúc lợi	40.950	50.052	42.504
<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>48.349</b>	<b>38.673</b>	<b>40.148</b>
Phải trả dài hạn khác	302	1.808	2.391
Vay và nợ dài hạn	20.434	8.934	8.934
Dự phòng trợ cấp mất việc làm	25.908	26.326	26.539
Doanh thu chưa thực hiện	1.705	1.605	2.284

Nguồn: BCKT 2009, 2010 và BCTC Q2/2011

Công ty không có các khoản Nợ quá hạn.

## 11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu	2009	2010	6T/2011
<b>1. Chỉ tiêu khả năng thanh toán</b>			
Hệ số thanh toán ngắn hạn (lần)	1,01	1,04	1,01
Hệ số thanh toán nhanh (lần)	0,72	0,65	0,60
<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>			
Nợ/Tổng tài sản	70,20%	69,66%	71,85%
Nợ/ Vốn chủ sở hữu	245.20%	248.80%	277.60%
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>			
Vòng quay hàng tồn kho	7,78	6,79	3,32
Vòng quay tổng tài sản	1,74	1,85	1,04
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>			
Hệ số lợi nhuận sau thuế/DTT	5,31%	4,77%	4,04%
Hệ số lợi nhuận sau thuế/VCSH	29,79%	27,58%	15,24%
Hệ số lợi nhuận sau thuế/VĐL	41,04%	46,66%	26,30%
Hệ số lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	8,53%	7,72%	3,94%

Các hệ số về khả năng thanh toán ngắn hạn của Công ty không ngừng tăng qua các năm, thể hiện Công ty ngày càng đáp ứng tốt hơn nhu cầu thanh toán các khoản nợ ngắn hạn. Bên cạnh đó, hàng tồn kho của Công ty bao gồm đa phần bao gồm nguyên vật liệu (vải bông, sợi...), thành phẩm và chi phí sản xuất dở dang – dễ dàng chuyển hóa thành thành phẩm. Hàng tồn kho được đánh giá là có thể chuyển hóa thành tiền mặt khá nhanh chóng, do đó, hệ số thanh toán ngắn hạn là thước đo tốt hơn cho Công ty.

Nợ vay (có lãi suất) chiếm tỷ lệ hợp lý trong tổng nguồn vốn (từ 13% - 17%), trong khi hệ số tổng nợ/ Tổng nguồn vốn dao động trong khoảng 70%.

Đối với các chỉ tiêu về khả năng sinh lời, hệ số lợi nhuận sau thuế/ doanh thu thuần dao động ở mức 4%-5%, mức trung bình của các Công ty trong ngành may khác trên thị trường (chỉ tiêu này của GMC – CTCP Sản xuất – Thương mại May Sài Gòn năm 2010 là 5,7%). ROE và ROA năm 2010 giảm nhẹ so với năm 2009.

## 12. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN GIÁM ĐỐC, BAN KIỂM SOÁT

### 12.1. Hội đồng quản trị :

- **Chủ tịch Hội đồng quản trị**

Họ và tên : **VŨ ĐỨC GIANG**

Giới tính : Nam

Số CMND : 022004687

Ngày cấp: 20/04/2006

Nơi cấp : TPHCM



Ngày tháng năm sinh : 10/05/1954

Nơi sinh : Nam Hà

Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc : Kinh

Quê quán : Nam Định

Địa chỉ thường trú : 259/31 Cư xá Tự Do - P7 – Quận Tân Bình – TPHCM

Điện thoại liên lạc ở cơ quan : 08.38 244 044

Trình độ văn hóa : 12/12

Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế

Quá trình công tác :

- + Từ 02/1975 đến 02/1981 : Trung sỹ, tiểu đội phó trung đoàn 270
- + Từ 03/1981 đến 12/1988 : Tổ trưởng cung ứng Công ty May Việt Tiến
- + Từ 01/1989 đến 12/1990 : Trưởng kho Công ty May Việt Tiến
- + Từ 01/1991 đến 01/1994 : Phó phòng kinh doanh Công ty May Việt Tiến
- + Từ 02/1994 đến 04/1997 : Trưởng phòng kinh doanh Công ty May Việt Tiến
- + Từ 05/1997 đến 07/1998 : Giám đốc Công ty Dịch vụ thương mại 2 - Tổng công ty Dệt May Việt Nam
- + Từ 08/1998 đến 09/2001 : Giám đốc Công ty May Phương Đông
- + Từ 10/2001 đến 06/2004 : Tổng giám đốc Công ty May Phương Đông
- + Từ 07/2004 đến 03/2005 : Phó tổng giám đốc Tổng Công ty Dệt May Việt Nam kiêm Tổng giám đốc Công ty May Phương Đông
- + Từ 04/2005 đến 06/2007 : Phó tổng giám đốc Tổng Công ty Dệt May Việt Nam kiêm Tổng giám đốc Cty cổ phần May Phương Đông
- + Từ 07/2007 đến 12/2007 : Tổng giám đốc Tập đoàn Dệt May Việt Nam
- + Từ 01/2008 đến 08/2010 : Tổng giám đốc Tập đoàn Dệt May Việt Nam kiêm Chủ tịch HĐQT Tổng Cty CP may Việt Tiến
- + Từ 09/2010 đến nay : Chủ tịch Hội đồng thành viên Tập đoàn Dệt May Việt Nam kiêm Chủ tịch hội đồng quản trị Tổng Công ty cổ phần may Việt Tiến.

Số cổ phiếu đại diện Tập đoàn dệt may Việt Nam : 12.187.200 cổ phiếu

Số cổ phiếu của người có liên quan : không có

Các khoản nợ đối với Công ty : Không

Hành vi vi phạm pháp luật : Không

Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành : Không

- **Phó chủ tịch Hội đồng quản trị**

Họ và tên : **NGUYỄN ĐÌNH TRƯỜNG**

Giới tính: Nam





Số CMND : 022749817                      Ngày cấp: 20/05/2000                      Nơi cấp: TPHCM  
Ngày tháng năm sinh                      : 13/03/1948  
Nơi sinh    : Hà Nam  
Quốc tịch                      : Việt Nam    Dân tộc: Kinh  
Quê quán    : Hà Nam  
Địa chỉ thường trú                      : 21 Long Hưng - Phường 7 - Tân Bình - TPHCM  
Điện thoại liên lạc ở cơ quan: 08.38640.800 - 782  
Trình độ văn hóa                      : 12/12  
Trình độ chuyên môn                      : Cử nhân khoa học

Quá trình công tác :

- + Từ 08/1965 đến 05/1970                      : Nhân viên bưu điện – Tổng cục bưu điện Hà Nội
- + Từ 06/1970 đến 01/1973                      : Bộ đội D95 binh trạm 50
- + Từ 02/1973 đến 02/1976                      : Chuẩn úy, trợ lý quân lực, cục Hậu cần QK 7
- + Từ 03/1976 đến 05/1978                      : Thiếu úy
- + Từ 06/1978 đến 12/1980                      : Trung úy
- + Từ 01/1981 đến 12/1982                      : Thượng úy, phó ban TC Động viên, TC kỹ thuật
- + Từ 01/1983 đến 12/1984                      : Đại úy, Trưởng ban
- + Từ 01/1985 đến 12/1988                      : Thiếu tá, cán bộ tổng hợp
- + Từ 01/1989 đến 02/1991                      : chuyên ngành, trợ lý kinh doanh, Cty may Việt Tiến
- + Từ 03/1991 đến 07/1992                      : Trưởng phòng Kinh doanh Công ty may Việt Tiến
- + Từ 08/1992 đến 03/1993                      : Cửa hàng trưởng cửa hàng HTKD Vtec – Tung Shing
- + Từ 04/1993 đến 09/1995                      : Giám Đốc Chi Nhánh Hà Nội, Cty may Việt Tiến
- + Từ 10/1995 đến 02/1997                      : Giám đốc điều hành Công ty may Việt Tiến
- + Từ 03/1997 đến 02/2002                      : Phó Tổng Giám đốc Công ty may Việt Tiến
- + Từ 03/2002 đến 06/2006                      : Tổng Giám đốc Công ty may Việt Tiến
- + Từ 07/2006 đến 01/2007                      : Phó Tổng GD Tập đoàn Dệt May VN kiêm Tổng GD
  - Công ty may Việt Tiến
- + Từ 02/2007 đến 12/2007                      : Phó Tổng GD Tập đoàn Dệt May VN kiêm Tổng GD
  - Tổng Công ty may Việt Tiến
- + Từ 01/2008 – 03/2008                      : Phó Tổng Giám đốc Tập đoàn Dệt May VN kiêm phó ; chủ tịch HĐQT Tổng Công ty Cổ phần May Việt Tiến

Từ 03/2008 đến nay : Phó Chủ tịch HĐQT Tổng Cty CP May Việt Tiến.



Số cổ phiếu sở hữu cá nhân : 9.200 cổ phiếu

Số cổ phiếu của người có liên quan: không có

Các khoản nợ đối với Công ty : Không

Hành vi vi phạm pháp luật : Không

Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành : Không

**- Thành viên Hội đồng quản trị**

Họ và tên : **BÙI VĂN TIẾN** Giới tính: Nam

Số CMND : 021569259 Ngày cấp: 06/02/2004 Nơi cấp: TPHCM

Ngày tháng năm sinh : 24/01/1964

Nơi sinh : TPHCM

Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc: Kinh

Quê quán : Hà Tây

Địa chỉ thường trú : 2/1/19 Bình Giã, Phường 13, Quận Tân Bình ,  
TPHCM

Điện thoại liên lạc ở cơ quan : 08.38640.800 - 140

Trình độ văn hóa : 12/12

Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế

Quá trình công tác:

- + Từ 02/1987 đến 11/1992 : Nhân viên thống kê Công ty may Việt Tiến
- + Từ 12/1992 đến 01/1996 : Phó phòng Kế hoạch điều độ Công ty may Việt Tiến
- + Từ 02/1996 đến 12/2000 : Trưởng phòng Kế hoạch điều độ Cty may Việt Tiến
- + Từ 01/2001 đến 09/2005 : Giám đốc điều hành Công ty may Việt Tiến
- + Từ 10/2005 đến 01/2007 : Phó Tổng Giám đốc Công ty may Việt Tiến
- + Từ 02/2007 đến 12/2007 : Phó Tổng Giám đốc Tổng Công ty may Việt Tiến
- + Từ 01/2008 đến nay : Tổng Giám đốc Tổng Công ty Cổ phần May Việt Tiến.

Số cổ phiếu sở hữu cá nhân : 52.000 cổ phiếu

Số cổ phiếu của người có liên quan: không có

Các khoản nợ đối với Công ty : Không

Hành vi vi phạm pháp luật : Không

Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành : Không

**- Thành viên Hội đồng quản trị**



Họ và tên : **TRẦN MINH CÔNG** Giới tính: Nam  
Số CMND : 022171157 Ngày cấp:12/09/2001 Nơi cấp: TPHCM  
Ngày tháng năm sinh : 09/10/1966  
Nơi sinh : TPHCM  
Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc: Kinh  
Quê quán : Nam Hà  
Địa chỉ thường trú : 90/74 CMT8 - Phường 12 - Quận Tân Bình - TPHCM  
Điện thoại liên lạc ở cơ quan : 08.38640.800 - 117  
Trình độ văn hóa : 12/12  
Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế

Quá trình công tác :

- + Từ 10/1988 đến 12/1991 : Nhân viên kế toán Công ty may Việt Tiến
- + Từ 01/1992 đến 10/1992 : Phụ trách Kế toán XNLD Goldel Vtec
- + Từ 11/1992 đến 10/1994 : Phó phòng Kế toán Công ty may Việt Tiến
- + Từ 11/1994 đến 12/2000 : Trưởng phòng Kế toán Công ty may Việt Tiến
- + Từ 01/2001 đến 12/2005 : Giám đốc điều hành Công ty may Việt Tiến
- + Từ 01/2006 đến 01/2007 : Phó Tổng Giám đốc Công ty may Việt Tiến
- + Từ 02/2007 đến 12/2007 : Phó Tổng Giám Đốc Tổng Công ty may Việt Tiến
- + Từ 01/2008 đến nay : Phó Tổng Giám Đốc Tổng Công ty CP may Việt Tiến.

Số cổ phiếu sở hữu cá nhân : 87.000 cổ phiếu

Số cổ phiếu của người có liên quan: không có

Các khoản nợ đối với Công ty : Không

Hành vi vi phạm pháp luật : Không

Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành : Không

- **Thành viên Hội đồng quản trị**

Họ và tên : **PHAN VĂN KIẾT** Giới tính: Nam  
Số CMND : 024470726 Ngày cấp:06/12/2005 Nơi cấp: TPHCM  
Ngày tháng năm sinh: 08/03/1963  
Nơi sinh : Long An  
Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc: Kinh  
Quê quán : Long An



Địa chỉ thường trú : 606/97 Đường 3/2 - Phường 14 - Quận 10 - TPHCM

Điện thoại liên lạc ở cơ quan : 08.38640.800 - 255

Trình độ văn hóa : 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế

Quá trình công tác :

- + Từ 01/1994 đến 02/1996 : Nhân viên kế toán Công ty may Việt Tiến
- + Từ 03/1996 đến 08/1997 : Phó phòng Kế toán Công ty may Việt Tiến
- + Từ 09/1997 đến 12/2004 : Trưởng phòng Kinh doanh Công ty may Việt Tiến
- + Từ 01/2005 đến 12/2006 : Giám đốc điều hành Công ty may Việt Tiến
- + Từ 01/2007 đến 01/2007 : Phó Tổng Giám đốc Công ty may Việt Tiến
- + Từ 02/2007 đến 12/2007 : Phó Tổng Giám đốc Tổng Công ty may Việt Tiến
- + Từ 01/2008 đến nay : Phó Tổng Giám đốc Tổng Công ty CP may Việt Tiến.

Số cổ phiếu sở hữu cá nhân : 51.300 cổ phiếu

Số cổ phiếu của người có liên quan: không có

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật : Không

Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành : Không

## 12.2. Ban Tổng Giám đốc

- Ông Bùi Văn Tiến : Tổng Giám Đốc

Xem chi tiết trên Thành viên Hội Đồng Quản Trị

- Bà Nguyễn Thị Tùng : Phó Tổng Giám Đốc thường trực.

Họ và tên : **NGUYỄN THỊ TÙNG** Giới tính: Nữ  
Số CMND : 020186549 Ngày cấp:17/06/1998 Nơi cấp: TPHCM  
Ngày tháng năm sinh : 15/02/1954  
Nơi sinh : Quảng Ngãi  
Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc: Kinh  
Quê quán : Quảng Ngãi  
Địa chỉ thường trú : 13C Lạc Long Quân - Phường 5 - Quận 11 - TPHCM  
Điện thoại liên lạc ở cơ quan : 08.38640.800 - 253  
Trình độ văn hóa : 12/12

Trình độ chuyên môn : Trung cấp quản lý

Quá trình công tác :

- + Từ 05/1976 đến 05/1991 : Phó quản đốc phân xưởng Công ty may Việt Tiến
- + Từ 06/1991 đến 12/1991 : Phó Giám đốc XN Công ty may Việt Tiến
- + Từ 01/1992 đến 06/2002 : Giám đốc xí nghiệp Công ty may Việt Tiến
- + Từ 07/2002 đến 12/2005 : Giám đốc điều hành Công ty may Việt Tiến
- + Từ 01/2006 đến 01/2007 : Phó Tổng Giám đốc Công ty may Việt Tiến
- + Từ 02/2007 đến 12/2007 : Phó Tổng Giám đốc Tổng Công ty May Việt Tiến
- + Từ 01/2008 đến nay : Phó Tổng Giám đốc Tổng Công ty CP May Việt Tiến.

Số cổ phiếu sở hữu cá nhân : 23.100 cổ phiếu

Số cổ phiếu của người có liên quan : không có

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật : Không

Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành : Không

- **Ông Trần Minh Công** : Phó Tổng Giám Đốc

Xem chi tiết trên Thành viên Hội Đồng Quản Trị

- **Ông Phan Văn Kiệt** : Phó Tổng Giám Đốc

Xem chi tiết trên Thành viên Hội Đồng Quản Trị

### 12.3. Ban kiểm soát.

- **Trưởng ban Kiểm soát**

Họ và tên : **THẠCH THỊ PHONG HUYỀN**

Giới tính: Nữ

Số CMND : 020020227

Ngày cấp: 10/09/2004

Nơi cấp: CA TP.HCM

Ngày tháng năm sinh : 26/06/1954

Nơi sinh : Bạc Liêu – Minh Hải

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán : Bến Tre

Địa chỉ thường trú : 22 đường số 1, KĐT An Phú-An Khánh, quận 2, TP.HCM

Điện thoại liên lạc ở cơ quan :

Trình độ văn hóa : 12/12

Trình độ chuyên môn : Cử nhân Tài chính, cử nhân Ngoại thương

Quá trình công tác:

- + Từ 01/2002 đến 03/2006 : Phó Tổng giám đốc, Tổng giám đốc Công ty Dệt May Thăng Lợi;
- + Từ 04/2006 đến 08/2009 : Ủy viên Hội đồng quản trị, Trưởng Ban Kiểm soát Tập đoàn Dệt May Việt Nam;
- + Từ 09/2009 đến nay : Nghỉ hưu theo quyết định của Thủ tướng Chính phủ.

Số cổ phiếu sở hữu cá nhân : 0 cổ phiếu

Số cổ phiếu của người có liên quan : không có

Các khoản nợ đối với Công ty : Không

Hành vi vi phạm pháp luật : Không

Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành : Không

**- Thành viên Ban kiểm soát**

Họ và tên : **HỒ NGỌC HUY**

Giới tính: Nam

Số CMND : 022826618 Ngày cấp: 09/08/2008

Nơi cấp: CA TPHCM

Ngày tháng năm sinh : 31/07/1976

Nơi sinh : TPHCM

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán : Đà Nẵng

Địa chỉ thường trú : 109/5 Thái Phiên, Phường 2, Quận 11, TPHCM.

Điện thoại liên lạc ở cơ quan: 08-38969307

Trình độ văn hóa : 12/12

Trình độ chuyên môn : Đại học, chuyên ngành kế toán kiểm toán.

Quá trình công tác:

- + Từ 10/1998 đến 03/2003 : Công tác tại Phòng Kế toán Công ty May Việt Tiến
- + Từ 03/2003 đến nay : Kế toán trưởng Công ty CP Cơ Khí Thủ Đức
- + Từ 01/2008 đến nay : Thành viên BKS Tổng Công ty CP May Việt Tiến

Số cổ phiếu sở hữu cá nhân : 10.000 cổ phiếu

Số cổ phiếu của người có liên quan : không có

Các khoản nợ đối với Công ty : không

Hành vi vi phạm pháp luật : không

Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành : không

**- Thành viên Ban kiểm soát**



Họ và tên : **Trần Phước Nhật** Giới tính: Nam  
Số CMND : 024470027 Ngày cấp: 09/11/2005 Nơi cấp: CA  
TPHCM  
Ngày tháng năm sinh : 09/12/1977  
Nơi sinh : Quảng Nam  
Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc: Kinh  
Quê quán : Điện Thắng- Điện Bàn- Quảng Nam  
Địa chỉ thường trú : 67/8/38B Huỳnh Khương An, P 5, Gò Vấp,  
TPHCM.  
Điện thoại liên lạc ở cơ quan : 08. 3948 0800 (127)  
Trình độ văn hóa : 12/12  
Trình độ chuyên môn : Thạc sĩ tài chính

**Quá trình công tác:**

- + Từ 12/1999 đến 03/2004 : CN Công ty XNK Nông sản và TPCB Đà Nẵng tại TPHCM. Chức vụ: Chuyên Viên- Kế toán trưởng
- + Từ 04/2004 đến 03/2010 : Tập Đoàn Dệt May Việt Nam. Chức vụ: Chuyên Viên
- + Từ 04/2010 đến nay : Cty TNHH MTV TM Thời Trang Dệt May Việt Nam. Chức vụ : Kế toán trưởng

Số cổ phiếu sở hữu cá nhân : 0 cổ phiếu  
Số cổ phiếu của người có liên quan : không có  
Các khoản nợ đối với Công ty : không  
Hành vi vi phạm pháp luật : không  
Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành : không

**12.4. Kế toán trưởng**

Họ và tên : **NGUYỄN TRÂM ANH** Giới tính: Nữ  
Số CMND : 022242990 Ngày cấp :30/09/2004 Nơi cấp: TPHCM  
Ngày tháng năm sinh : 28/06/1967  
Nơi sinh : Sài Gòn  
Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc: Kinh  
Quê quán : Nam Định  
Địa chỉ thường trú : 358/2/33B CMT8 - Phường 10 - Quận 3 - TPHCM  
Điện thoại liên lạc ở cơ quan : 08.38640.800 - 120

Trình độ văn hóa : 12/12  
 Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế

Quá trình công tác :

- + Từ 08/1994 đến 04/2000 : Nhân viên kế toán Công ty may Việt Tiến
- + Từ 05/2000 đến 12/2006 : Phó phòng Kế toán Công ty may Việt Tiến
- + Từ 01/2007 đến 01/2007 : Trưởng phòng Kế toán Công ty may Việt Tiến
- + Từ 02/2007 đến 12/2007 : Trưởng phòng Kế toán Tổng Công ty may Việt Tiến
- + Từ 01/2008 đến nay : Kế toán trưởng Tổng Công ty Cổ phần May Việt Tiến.

Số cổ phiếu sở hữu cá nhân : 69.100 cổ phiếu

Số cổ phiếu của người có liên quan : không có

Các khoản nợ đối với Công ty : Không

Hành vi vi phạm pháp luật : Không

Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành : Không

### 13. TÀI SẢN

Giá trị tài sản cố định theo báo cáo tài chính tại thời điểm 30/6/2011:

*Đơn vị tính: triệu đồng*

KHOẢN MỤC	NGUYÊN GIÁ	GIÁ TRỊ CÒN LẠI	GTCL/NG
	(NG)	(GTCL)	
<b>Tài sản cố định hữu hình</b>	<b>529.299</b>	<b>217.664</b>	<b>41,1%</b>
Nhà cửa, vật kiến trúc	198.369	124.740	62,9%
Máy móc thiết bị	300.368	79.327	26,4%
Phương tiện vận tải	18.125	8.900	49,1%
Thiết bị quản lý	12.437	4.697	37,8%
<b>Tài sản cố định vô hình</b>	<b>36.726</b>	<b>9.430</b>	<b>25,7%</b>
<b>Chi phí xây dựng cơ bản dở dang</b>	<b>295</b>		

*Nguồn: Báo cáo tài chính Q2/2011*

### 14. KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC

#### 14.1. Kế hoạch chiến lược thực hiện trong 05 năm tới

##### a. Mục tiêu chung

- Tiếp tục duy trì ổn định, kiện toàn tổ chức hoạt động theo mô hình Công ty mẹ
- Công ty con dưới hình thức đa sở hữu, đa ngành nghề, có quy mô lớn, công nghệ tiên tiến, thiết bị hiện đại, áp dụng công nghệ thông tin trong quản lý.



- Giữ vững danh hiệu Doanh nghiệp Dệt may tiêu biểu nhất của Ngành Dệt May Việt Nam
- Tổng Công ty xây dựng chiến lược phát triển toàn diện từ 2011 tới 2015, tầm nhìn 2020 với tốc độ tăng trưởng hàng năm từ 10% đến 20% trên tất cả các chỉ tiêu.

#### **b. Mục tiêu phát triển cụ thể**

- Đa dạng hóa sản phẩm, chuyên môn hóa sản xuất, đa dạng hóa ngành nghề, phát triển dịch vụ, kinh doanh tổng hợp.
- Nâng cao năng lực quản lý toàn diện, đầu tư các nguồn lực, đặc biệt là đầu tư con người và môi trường làm việc.
- Tiếp tục sắp xếp, kiện toàn bộ máy quản lý, nâng cao năng lực quản lý điều hành, áp dụng công nghệ tổ chức sản xuất mới tiên tiến, hiện đại.
- Xây dựng và phát triển thương hiệu của Tổng Công ty, nhãn hiệu hàng hóa, mở rộng kênh phân phối trong nước và quốc tế.
- Xây dựng nền tài chính lành mạnh.
- Bằng nhiều biện pháp tạo điều kiện và có chính sách tốt nhất chăm lo đời sống người lao động, bảo vệ môi trường và tham gia phát triển cộng đồng

### **14.2. Chiến lược phát triển thương hiệu Việt Tiến**

#### **a. Mục tiêu chiến lược đến năm 2015**

##### ***Thị trường Nội địa:***

- Doanh thu :
  - Duy trì tỷ lệ tăng trưởng bình quân về doanh thu hàng năm từ 10% đến 15%.
  - Doanh thu kinh doanh Nội địa/ tổng doanh thu kinh doanh chính đến 2015: từ 30% - 40%.
  - Doanh thu đến năm 2015 là : 1.200 tỷ đồng, trong đó phía Nam là 660 tỷ đồng, phía Bắc là 540 tỷ đồng.
- Thương hiệu :
  - Số lượng thương hiệu đến năm 2015 là 12 trong đó : Tổng Cty mẹ quản lý 10 gồm (05 thương hiệu Nam, 02 thương hiệu Nữ, 02 thương hiệu trẻ em, 01 thương hiệu chăn, drap, gối, nệm ); 02 thương hiệu của Công ty con là Tây Đô và Việt Hưng.
- Kênh phân phối : Tổng số cửa hàng + Đại lý đến năm 2015 là 2.000, trong đó Tổng Công ty trực tiếp quản lý phía Nam là 508, phía Bắc 492, bên ngoài là 1.000.

**Thị trường Xuất khẩu:**

- Phát triển thị trường: Từ năm 2010 đến năm 2015 đưa sản phẩm một số thương hiệu của Việt Tiến thâm nhập thị trường một số nước trong khu vực Asean và một số nước trong khu vực Châu Á. Trước mắt gồm các nước Campuchia, Lào, Trung Quốc, Myanma, Indonesia, Thái Lan, Malaysia, Singapore, Australia, Newzealand ... Quy mô thị trường khoảng 1,8 tỷ dân.
- Doanh thu: Tỷ trọng doanh thu kinh doanh xuất khẩu/ Tổng doanh thu kinh doanh thương hiệu đến năm 2015 từ 4% đến 6%. Dự kiến doanh thu khoảng 80 tỷ đồng, tương đương 4 triệu USD.
- Xây dựng hình ảnh một số thương hiệu Việt Tiến là những thương hiệu mạnh, mang tính quốc tế trong khu vực Châu Á, làm cơ sở để phát triển sang các khu vực khác trong giai đoạn từ năm 2016 đến năm 2020.

**14.3. Các chỉ tiêu kế hoạch thực hiện***DVT: Tỷ đồng*

STT	CÁC CHỈ TIÊU	2011	2012	2013
1	Vốn điều lệ	280	280	280
2	Doanh thu thuần	2.500	2.700	2.800
3	Lợi nhuận trước thuế	120	140	160
4	Tỷ lệ cổ tức / VĐL	20%	20%	20%

*Nguồn: VTEC***Căn cứ để đạt kế hoạch lợi nhuận:**

Kế hoạch doanh thu và lợi nhuận các năm tiếp theo dựa vào kế hoạch và mục tiêu phát triển của Công ty trong những năm tới như đã trình bày ở trên.

Doanh thu tăng chủ yếu là do doanh thu từ mặt hàng xuất khẩu FOB, một phần do giá bán tăng, một phần do Công ty đang có chiến lược mở rộng thị trường xuất khẩu sang một số nước trong khu vực châu Á, từ đó đẩy mạnh doanh thu mặt hàng này. Bên cạnh đó, các mặt hàng nội địa mới cũng sẽ nhanh chóng thâm nhập thị trường nhờ vào hệ thống bán hàng rộng khắp. Với những hợp đồng đã ký kết được với đối tác như South Island (trị giá hơn 21 triệu USD), Mitsubishi (trị giá gần 10 triệu USD)... là cơ sở để May Việt Tiến đạt được doanh thu như kỳ vọng. Bên cạnh đó, đây cũng là những khách hàng lâu năm của

Công ty, đều đặn hàng năm đều ký với Công ty những hợp đồng có giá trị lớn, đảm bảo sự phát triển bền vững cho Công ty.

Với lịch sử hoạt động lâu đời và quy mô của Công ty, May Việt Tiến có khả năng kiểm soát chi phí, đồng thời hưởng lợi thế từ quy mô cũng như từ uy tín, thương hiệu mà Công ty đã tạo dựng được trong suốt quá trình hoạt động, từ đó giúp Công ty giữ vững tốc độ tăng trưởng lợi nhuận cao hơn so với tốc độ tăng trưởng doanh thu.

#### **15. ĐÁNH GIÁ CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN VỀ KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC**

Dưới góc độ của tổ chức tư vấn, Công ty Cổ phần chứng khoán Bản Việt đã thu thập các thông tin, tiến hành các nghiên cứu phân tích và đánh giá cần thiết về hoạt động kinh doanh của Tổng Công ty cổ phần May Việt Tiến cũng như lĩnh vực kinh doanh mà Công ty đang hoạt động.

Nếu không có những diễn biến bất thường gây ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đã đề ra trong năm 2011 là có tính khả thi và Công ty cũng đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức cho cổ đông như kế hoạch đề ra.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng, các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn, dựa trên những cơ sở thông tin được thu thập có chọn lọc và dựa trên lý thuyết về tài chính chứng khoán mà không hàm ý bảo đảm giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo với nhà đầu tư khi tự mình ra quyết định đầu tư.

#### **16. THÔNG TIN VỀ NHỮNG CAM KẾT NHƯNG CHƯA THỰC HIỆN CỦA CÔNG TY**

Không có

#### **17. CÁC THÔNG TIN TRANH CHẤP KIỆN TỤNG LIÊN QUAN TỚI CÔNG TY CÓ THỂ ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CỔ PHIẾU:**

Công ty không có tranh chấp kiện tụng.

## V. CHỨNG KHOÁN CHÀO BÁN

1. **LOẠI CHỨNG KHOÁN:** **Cổ phiếu phổ thông**
2. **MỆNH GIÁ:** **10.000 đồng**
3. **TỔNG SỐ CỔ PHIẾU DỰ KIẾN CHÀO BÁN:** **5.000.000 cổ phiếu**

Trong đó:

- Số lượng cổ phiếu chào bán cho CĐHH: 2.300.000 cổ phiếu, chiếm 10% vốn điều lệ.
- Số lượng cổ phiếu chào bán cho cổ đông chiến lược: 2.700.000 cổ phiếu, chiếm 12% vốn điều lệ.

### 4. PHƯƠNG THỨC, GIÁ CHÀO BÁN

- Mục đích chào bán: tăng vốn điều lệ nhằm bổ sung vốn lưu động.
- Tên cổ phiếu: cổ phiếu Tổng Công ty Cổ phần May Việt Tiến
- Loại Cổ phiếu chào bán: cổ phiếu phổ thông
- Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phần
- Hình thức chào bán: bút toán ghi sổ
- Số lượng cổ phiếu đang lưu hành: 23.000.000 cổ phiếu (Hai mươi ba triệu cổ phiếu)
- Tổng số lượng cổ phiếu chào bán: 5.000.000 cổ phiếu (Năm triệu cổ phiếu)
- Tổng giá trị chào bán theo mệnh giá: 50.000.000.000 đồng (Năm mươi tỷ đồng).
- Đối tượng chào bán:

#### a. Bán cho cổ đông hiện hữu của Tổng Công ty:

- + Số lượng chào bán: 2.300.000 (Hai triệu ba trăm ngàn) cổ phần với tổng giá trị tính theo mệnh giá là 23.000.000.000 đồng (Hai mươi ba tỷ đồng)
- + Đối tượng được mua cổ phần: Tất cả cổ đông có tên trong danh sách cổ đông tại thời điểm chốt danh sách cổ đông để xác định quyền mua cổ phần phát hành thêm. Mỗi cổ phần sở hữu tại thời điểm chốt danh sách cổ đông tương ứng với một quyền mua cổ phần mới.
- + Tỷ lệ thực hiện quyền 10:1, cổ đông sở hữu 10 quyền mua sẽ được mua 1 cổ phần chào bán thêm.
- + Giá chào bán: 10.000 đồng/cổ phần

- + Xử lý cổ phần lẻ (nếu có): Số cổ phần lẻ phát sinh trong quá trình thực hiện quyền mua của cổ đông hiện hữu được làm tròn đến hàng đơn vị.
- + Tổng số tiền dự kiến thu được sau khi chào bán là: 23.000.000.000 đồng

#### **b. Chào bán riêng lẻ cho cổ đông chiến lược**

- + Tên cổ đông chiến lược: **Công ty South Island Garment (Malaysia)**
- + Số lượng chào bán: 2.700.000 (Hai triệu bảy trăm ngàn) cổ phần
- + Giá chào bán: 18.000 đồng/cổ phần
- + Tổng số tiền dự kiến thu được sau khi chào bán là: 48.600.000.000 đồng
- + Hạn chế chuyển nhượng: Cổ đông chiến lược trong đợt chào bán riêng lẻ sẽ bị hạn chế chuyển nhượng 1 năm theo Nghị định số 01/ 2010/ NĐ – CP, ngày 04/ 01/ 2010 của Thủ tướng Chính phủ
- Thực hiện tăng vốn và chỉnh sửa điều lệ theo số thực tế chào bán
- Ủy quyền cho Hội đồng Quản trị
  - + Thực hiện chi tiết kế hoạch chào bán
  - + Phân phối số cổ phần mua không hết (nếu có) trong đợt chào bán cho cổ đông hiện hữu với giá không thấp hơn giá chào bán cho cổ đông hiện hữu.
  - + Thương lượng với các đối tác khác trong trường hợp thương lượng không thành công với đối tác dự kiến, giá chào bán cho đối tác mới không thấp hơn giá chào bán cho đối tác dự kiến ban đầu;
  - + Tiến hành sửa đổi giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và điều lệ theo số vốn thực tế tăng thêm
- Thời gian chào bán: Dự kiến trong quý 3 năm 2011, được sự chấp thuận của các bộ ngành liên quan, của Thủ Tướng Chính phủ và UBCK Nhà nước.

#### **5. PHƯƠNG PHÁP TÍNH GIÁ:**

Phương án chào bán đã được ĐHĐCĐ thông qua là chào bán cho cổ đông hiện hữu nên quyền lợi của cổ đông hiện hữu được đảm bảo.

Tại thời điểm 30/06/2011, giá trị sổ sách của Công ty là 17.000 đồng/ cổ phiếu (như đã tính ở mục Rủi ro pha loãng cổ phiếu).

Đồng thời, tham khảo giá thị trường trong thời gian qua, ĐHĐCĐ đã quyết định giá chào bán cho cổ đông hiện hữu là 10.000 đồng /cổ phần.

Tham khảo giá thị trường của cổ phiếu Việt Tiến trên thị trường OTC thời gian qua, ĐHĐCĐ đã quyết định giá chào bán cho cổ đông chiến lược là 18.000 đồng/cổ phần

## **6. THỜI GIAN PHÂN PHỐI CỔ PHIẾU:**

Thời gian chào bán và phân phối cổ phần cho cổ đông hiện hữu, cổ đông chiến lược sẽ được thực hiện ngay sau khi được Ủy Ban Chứng khoán Nhà nước cấp phép chào bán, trong thời gian quy định của pháp luật.

## **7. ĐĂNG KÝ MUA CỔ PHIẾU**

### **Công bố báo chí**

Trong thời hạn 07 ngày sau ngày nhận được giấy phép chào bán, tổ chức phát hành sẽ công bố việc chào bán trên các phương tiện thông tin đại chúng theo quy định hiện hành của pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán; đồng thời công bố ngày chốt danh sách cổ đông, ngày giao dịch không hưởng quyền và thời gian thực hiện quyền

### **Xác định danh sách sở hữu cuối cùng**

Công ty lập Danh sách sở hữu cuối cùng. Dự kiến thực hiện xong trong vòng 10 ngày làm việc kể từ ngày công bố thông tin.

### **Phân bổ và thông báo quyền mua chứng khoán**

Trong thời hạn 05 ngày làm việc kể từ ngày nhận được danh sách sở hữu cuối cùng, tổ chức chào bán sẽ phân bổ và thông báo quyền ưu tiên mua trước cổ phần đến các cổ đông.

### **Đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phần**

Trên cơ sở Danh sách phân bổ quyền ưu tiên mua trước cổ phần, Công ty tổ chức cho các cổ đông đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phiếu mới chào bán tại tổ chức phát hành.

Thời gian đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phần trong vòng tối thiểu 20 ngày kể từ ngày thông báo. Sau thời hạn theo quy định, các quyền mua chưa đăng ký thực hiện đương nhiên hết hiệu lực.

### **Chuyển nhượng quyền mua cổ phần**

Quyền mua được thực hiện chuyển nhượng dự kiến trong vòng 15 ngày kể từ ngày thông báo Danh sách phân bổ quyền, được thực hiện tại tổ chức phát hành.

### **Tổng hợp thực hiện quyền**

Trong vòng 04 ngày làm việc sau ngày hết hạn đăng ký thực hiện quyền, tổ chức phát hành tổng hợp danh sách cổ đông hiện hữu thực hiện quyền

### **Báo cáo kết quả phát hành**

Trong vòng 10 ngày sau khi kết thúc việc chào bán cho cổ đông hiện hữu và cổ đông chiến lược, tổ chức phát hành sẽ lập báo cáo phát hành gửi UBCKNN.

### **Trao trả giấy chứng nhận sở hữu cổ phần**

Trong thời gian 30 ngày, kể từ ngày kết thúc đợt chào bán, tổ chức phát hành hoàn tất thủ tục trao trả Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần mới cho các cổ đông.

### **Lịch trình phân phối dự kiến (\*)**

<b>STT</b>	<b>Công việc</b>	<b>Thời gian</b>
<b>1</b>	Nhận giấy phép chào bán của UBCKNN	Ngày T
<b>2</b>	Công bố việc chào bán cho CDHH	T + 2
<b>2.1</b>	Công bố việc chào bán cho CDHH trên các phương tiện thông tin đại chúng	T + 2
<b>2.2</b>	Thông báo cho CDCL về lộ trình chào bán	T + 2
<b>3</b>	Chốt danh sách sở hữu cuối cùng	T + 7
<b>4</b>	Phân bổ và thông báo quyền mua cổ phần cho cổ đông hiện hữu.	T + 10
<b>5</b>	CDHH, CDCL đăng ký mua cổ phần	T + 12 – T + 40
<b>6</b>	Chuyển nhượng quyền mua cổ phần	T + 12 – T + 37
<b>7</b>	Tổng hợp thực hiện quyền mua chứng khoán của cổ đông hiện hữu và CDCL.	T + 41 – T + 45
<b>8</b>	Trao trả giấy chứng nhận cổ đông	T + 46 – T + 54
<b>9</b>	Báo cáo kết quả phát hành	T + 45

(\*) Được tính dựa trên ngày làm việc

## **8. PHƯƠNG THỨC THỰC HIỆN QUYỀN MUA TRƯỚC CỔ PHIẾU PHÁT HÀNH THÊM CỦA CỔ ĐÔNG HIỆN TẠI:**

### **❖ Điều kiện thực hiện quyền:**

- Người sở hữu quyền mua do là cổ đông của Công ty, có tên trong Danh sách sở hữu cuối cùng, cứ sở hữu 01 cổ phiếu sẽ được tương ứng 01 quyền mua.

- Người sở hữu quyền mua do mua lại, được cho, thừa kế quyền mua của cổ đông có tên trong Danh sách sở hữu cuối cùng và đã thực hiện thủ tục chuyển nhượng sở hữu quyền mua theo quy định.

❖ **Thời gian thực hiện quyền:**

- Thời gian thực hiện quyền là 20 ngày kể từ ngày thông báo.
- Thời gian chuyển nhượng quyền kể từ ngày phân bổ quyền mua và kết thúc trước 2 ngày làm việc so với hạn cuối đăng ký thực hiện quyền.

❖ **Tỷ lệ thực hiện quyền:**

Cổ đông hiện hữu sở hữu 10 quyền được mua thêm 01 cổ phiếu phát hành thêm. Đối với số cổ phiếu lẻ (nếu có) phát sinh khi thực hiện quyền, để không vượt quá số lượng chào bán, số lượng cổ phiếu chào bán thêm mà cổ đông sở hữu quyền được mua sẽ được làm tròn xuống đến hàng chục.

❖ **Các điều khoản có liên quan:**

- Người sở hữu quyền mua có quyền từ chối mua toàn bộ hoặc một phần số lượng cổ phiếu chào bán theo quyền mua trong thời gian thực hiện quyền.
- Kết thúc thời gian thực hiện quyền, nếu quyền mua không được thực hiện, tất cả các quyền lợi liên quan đến quyền mua sẽ đương nhiên chấm dứt và tổ chức chào bán không phải thanh toán cho người sở hữu quyền bất cứ một khoản phí nào.
- Người sở hữu quyền mua được bán, cho, tặng toàn bộ hoặc một phần số lượng quyền mua nắm giữ trong thời hạn có hiệu lực, nhưng phải thực hiện thủ tục chuyển nhượng cho người nhận chuyển nhượng theo quy định về chuyển nhượng quyền.
- Trong trường hợp bị mất hoặc thất lạc giấy Thông báo sở hữu quyền mua, người sở hữu quyền mua cũng có thể thực hiện quyền của mình Trụ sở VTEC. Tuy nhiên người thực hiện quyền phải điền vào giấy báo mất trong đó có cam kết chịu mọi trách nhiệm có liên quan về việc thực hiện quyền của mình.

## **9. GIỚI HẠN VỀ TỶ LỆ NẮM GIỮ ĐỐI VỚI NGƯỜI NƯỚC NGOÀI:**

Tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài tuân theo quy định tại Quyết định số 238/2005/QĐ-TTg ngày 29/09/2005 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường chứng khoán Việt Nam và thông tư số 90/2005/TT-BTC ngày 17/10/2005 của Bộ Tài chính hướng dẫn thi hành Quyết định số 238/2005/QĐ-TTg, trong đó qui định tổ chức, cá nhân nước ngoài mua, bán cổ phiếu trên Thị trường Chứng khoán Việt Nam được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phiếu của tổ chức phát hành.

## **10. NHỮNG HẠN CHẾ LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC CHUYỂN NHƯỢNG**

Cổ phiếu chào bán thêm cho cổ đông hiện hữu được tự do chuyển nhượng theo quy định của pháp luật và điều lệ Công ty.



Cổ phiếu chào bán thêm cho cổ đông chiến lược bị hạn chế chuyển nhượng 1 năm theo Nghị định số 01/2010/NĐ-CP của Chính Phủ.

#### **11. CÁC LOẠI THUẾ CÓ LIÊN QUAN:**

Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp của Tổng Công ty cổ phần May Việt Tiến hàng năm là 25%.

Ngoài ra hiện nay, Công ty còn chịu các loại thuế khác như: thuế giá trị gia tăng là 10% đối với tất cả các mặt hàng kinh doanh trong nước và 0% đối với xuất khẩu.

#### **12. NGÂN HÀNG MỞ TÀI KHOẢN PHONG TOẢ NHẬN TIỀN MUA CỔ PHIẾU:**

Tên Ngân hàng : Ngân hàng Á Châu Tp Hồ Chí Minh

Địa chỉ : 29 Lý Thường Kiệt, quận Tân Bình, Tp HCM

Số điện thoại : (84 – 8) 6265 3500

Số hiệu tài khoản : 105850479

Tên chủ tài khoản: TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN MAY VIỆT TIẾN

### **VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN**

Tổng số tiền thu được sẽ được dùng để bổ sung vốn lưu động.

Việt Tiến có vốn điều lệ hiện tại là 230 tỷ đồng, trong đó kế hoạch doanh thu năm 2011 là 2.500 tỷ đồng (hơn 10 lần vốn điều lệ). Để đáp ứng vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2011 và những năm tiếp theo, nhu cầu vốn dự kiến trên 300 tỷ đồng, trong đó nhu cầu vốn lưu động cho năm 2011 là 70 tỷ đồng (mua nguyên vật liệu tăng cường sản xuất, bổ sung tiền mặt do hạn mức các khoản phải thu tăng...) Trong khi đó, thị trường tín dụng đang bị siết chặt, việc huy động vốn từ phát hành thêm cổ phiếu để bổ sung một cách chủ động nhu cầu tăng nguồn vốn tự có đối ứng, giảm thiểu rủi ro tín dụng.

### **VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN**

Tổng số tiền dự kiến thu được từ đợt chào bán là 71,6 tỷ đồng, cụ thể như sau:

<b>Đối tượng chào bán</b>	<b>SL chào bán (dự kiến)</b>	<b>Giá dự kiến (đồng)</b>	<b>Thành tiền (đồng)</b>
Cổ đông hiện hữu	2.300.000	10.000	23.000.000.000
Cổ đông chiến lược	2.700.000	18.000	48.600.000.000
<b>Tổng cộng</b>	<b>5.000.000</b>		<b>71.600.000.000</b>

Toàn bộ số tiền này sẽ được bổ sung vốn lưu động, thời gian thực hiện dự kiến sẽ vào quý 3/2011.

**Phương án chi tiết về kế hoạch sử dụng số tiền thu được:**

<b>Nội dung</b>	<b>Thành tiền (đồng)</b>
Mua nguyên vật liệu	50.000.000.000
Bổ sung tiền mặt	21.600.000.000
<b>Tổng cộng</b>	<b>71.600.000.000</b>

**VIII. ĐÁNH GIÁ CỦA ĐƠN VỊ TƯ VẤN VỀ ĐỢT CHÀO BÁN**

Dưới góc độ của tổ chức tư vấn, Công ty Cổ phần chứng khoán Bản Việt đã thu thập các thông tin, tiến hành các nghiên cứu phân tích và đánh giá cần thiết về hoạt động kinh doanh của Tổng Công ty cổ phần May Việt Tiến và diễn biến thị trường trong thời gian gần đây.

Nếu không có những diễn biến bất thường, thì đợt chào bán của Công ty lần này là có tính khả thi.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng, các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn, dựa trên những cơ sở thông tin được thu thập có chọn lọc và dựa trên lý thuyết về tài chính chứng khoán mà không hàm ý bảo đảm giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo.

## **IX. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC CHÀO BÁN**

### **1. TỔ CHỨC CHÀO BÁN**

#### **TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN MAY VIỆT TIẾN**

Trụ sở chính: 07 Lê Minh Xuân, Quận Tân Bình, TP HCM

Điện thoại: (84-8) 3864 0800 Fax: (84-8) 3864 0800

Website: [viettien.com.vn](http://viettien.com.vn)

### **2. TỔ CHỨC KIỂM TOÁN.**

#### **Công ty TNHH Deloitte Việt Nam**

Địa chỉ: Lầu 11, Trung tâm Thương mại Sài Gòn, 37 Tôn Đức Thắng, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 3910 0751

Fax: (84-8) 3910 0750

### **3. TỔ CHỨC TƯ VẤN**

#### **CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT (VCSC)**

Địa chỉ: 67, Hàm Nghi, Quận 1, TP.HCM.

Điện thoại: (84.8) 3914 3588

Fax: (84-8) 3914 3209

Website : [www.vcsc.com.vn](http://www.vcsc.com.vn)

## **X. PHỤ LỤC**

- 1. Phụ lục I:** Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.
- 2. Phụ lục II:** Bản sao hợp lệ Điều lệ Công ty.
- 3. Phụ lục III:** Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2009, 2010 và Báo cáo tài chính quý II/2011.
- 4. Phụ lục IV:** Sơ yếu lý lịch các thành viên Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban Kiểm soát.



**ĐƠN VỊ CHÀO BÁN**

**CHỦ TỊCH  
HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

**TỔNG GIÁM ĐỐC**

**VŨ ĐỨC GIANG**

**BÙI VĂN TIỀN**

**KẾ TOÁN TRƯỞNG**

**TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT**

**NGUYỄN TRÂM ANH**

**THẠCH THỊ PHONG HUYỀN**

**ĐƠN VỊ TƯ VẤN**

**TỔNG GIÁM ĐỐC**

**TÔ HẢI**