

**TỔNG CÔNG TY KHÁNH VIỆT  
NHÀ MÁY DỆT TÂN TIẾN**

**BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN  
ĐẤU GIÁ BÁN CỔ PHẦN LẦN ĐẦU  
NHÀ MÁY DỆT TÂN TIẾN**

Để đảm bảo quyền lợi của các nhà đầu tư, Ban tổ chức đấu giá bán cổ phần lần đầu ra bên ngoài Nhà Máy Dệt Tân Tiến khuyến cáo các nhà đầu tư tiềm năng nên tham khảo Tài liệu này trước khi quyết định đăng ký tham dự đấu giá.



**TỔ CHỨC THỰC HIỆN ĐẤU GIÁ**

➤ **SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

Địa chỉ: 45-47 Bến Chương Dương, Q. 1, TP. Hồ Chí Minh.



**TỔ CHỨC TƯ VẤN**

➤ **CÔNG TY CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM**

Địa chỉ: 306 Bà Triệu, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội

➤ **CHI NHÁNH THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

Địa chỉ: Lầu 1, Số 63 Phạm Ngọc Thạch, Q. 3, Tp.HCM

*TP. Hồ Chí Minh, tháng 06/2008*

**TÓM TẮT THÔNG TIN VỀ ĐỢT ĐẤU GIÁ  
BÁN CỔ PHẦN LẦN ĐẦU RA BÊN NGOÀI  
TẠI NHÀ MÁY DỆT TÂN TIẾN LẦN THỨ 2**

- Vốn điều lệ : 96.711.000.000 đồng
- Số lượng cổ phần bán đấu giá lần 2 : 3.283.800 cổ phần
- Mệnh giá một (01) cổ phần : 10.000 đồng
- Giá khởi điểm : 10.010 đồng/cổ phần
- Bước giá : 10 đồng (Mười đồng)
- Thành phần tham gia đấu giá : theo quy chế bán đấu giá cổ phần Nhà Máy Dệt Tân Tiến
- Số lượng đặt mua tối thiểu : 100 cổ phần
- Các nhà đầu tư nước ngoài được phép mua tối đa 2.901.330 cổ phần (30% Vốn điều lệ)
- Mỗi cá nhân, tổ chức tham gia đấu giá được ghi tối đa hai (02) mức giá vào Phiếu tham dự đấu giá.
- Địa điểm nhận công bố thông tin, đăng ký tham gia đấu giá, nộp tiền đặt cọc và phát phiếu tham dự đấu giá, tại các đại lý đấu giá sau:
  - + **CÔNG TY CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM**  
Trụ sở chính: 306 Bà Triệu, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội
  - + **CÔNG TY CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM**  
**CHI NHÁNH THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**  
Địa chỉ: Lầu 1 Tòa Nhà Sài Gòn Khánh Nguyên, 63 Phạm Ngọc Thạch, Q. 3, Tp.HCM
  - + **NHÀ MÁY DỆT TÂN TIẾN**  
Địa chỉ: Khu Bình Tân, P. Vĩnh Nguyên, Tp. Nha Trang, Tỉnh Khánh Hòa
- Thời gian đăng ký: **Từ 8h00 ngày 04/06/2008 đến 11h00 ngày 16/06/2008**
- Nhà đầu tư bỏ phiếu tham dự đấu giá vào thùng phiếu của Đại lý đấu giá: **Trước 15h00 Thứ Hai, ngày 25/06/2008**
- Thời gian tổ chức đấu giá: **9h00 Thứ Sáu, ngày 27/06/2008**
- Địa điểm tổ chức đấu giá:

**Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh**

45 - 47 Bến Chương Dương, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh

- Thời gian thanh toán tiền mua cổ phần được quyền mua theo kết quả đấu giá: **Từ ngày 30/06/2008 đến ngày 11/07/2008**
- Thời gian nhận lại tiền đặt cọc do không mua được cổ phần theo kết quả đấu giá: **Từ ngày 02/07/2008 đến ngày 04/07/2008**

**MỤC LỤC**

<b>PHẦN I: CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT PHÁT HÀNH .....</b>	<b>4</b>
<b>I. TỔ CHỨC THỰC HIỆN ĐẤU GIÁ BÁN CỔ PHẦN .....</b>	<b>4</b>
<b>II. TỔ CHỨC PHÁT HÀNH .....</b>	<b>4</b>
<b>III. TỔ CHỨC TƯ VẤN .....</b>	<b>4</b>
<b>PHẦN II: GIỚI THIỆU TỔ CHỨC PHÁT HÀNH .....</b>	<b>5</b>
<b>I. GIỚI THIỆU SƠ LƯỢC VỀ TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....</b>	<b>5</b>
1. Tên gọi và trụ sở của tổ chức phát hành.....	5
2. Ngành nghề kinh doanh.....	5
3. Quá trình hình thành và phát triển.....	5
4. Lao động.....	6
5. Cơ cấu tổ chức.....	6
6. Giá trị doanh nghiệp tại thời điểm cổ phần hóa .....	7
7. Tình hình tài sản của doanh nghiệp tại thời điểm cổ phần hóa.....	8
<b>II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH TRƯỚC CỔ PHẦN HÓA.....</b>	<b>10</b>
1. Đánh giá một số yếu tố ảnh hưởng đến quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh....	10
2. Đánh giá điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức ( SWOT) : .....	13
3. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trước cổ phần hóa .....	15
<b>PHẦN III: PHƯƠNG ÁN ĐẦU TƯ VÀ CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CÔNG TY CỔ PHẦN SAU CỔ PHẦN HÓA .....</b>	<b>16</b>
<b>I. CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CÔNG TY CỔ PHẦN SAU CỔ PHẦN HÓA .....</b>	<b>16</b>
1. Tên công ty cổ phần.....	16
2. Ngành nghề kinh doanh dự kiến .....	17
3. Cơ cấu tổ chức của Công ty cổ phần .....	17
4. Phương án hoạt động và đầu tư phát triển doanh nghiệp sau cổ phần hóa.....	18
<b>II. DỰ KIẾN KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH GIAI ĐOẠN 3 NĂM SAU CỔ PHẦN HÓA (2008 – 2010) .....</b>	<b>20</b>
<b>III. MỘT SỐ NHÂN TỐ RỦI RO ẢNH HƯỞNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA NHÀ MÁY.....</b>	<b>21</b>
1. Yếu tố xã hội. ....	21
2. Yếu tố chính trị.....	21
3. Các yếu tố tài chính:.....	21
4. Các yếu tố về công nghệ:.....	21
5. Các yếu tố rủi ro: .....	21
<b>PHẦN IV: THÔNG TIN VỀ ĐỢT PHÁT HÀNH.....</b>	<b>23</b>
<b>I. SỐ LƯỢNG CỔ PHẦN PHÁT HÀNH.....</b>	<b>23</b>
<b>II. NGUYÊN TẮC CỦA VIỆC ĐẤU GIÁ.....</b>	<b>23</b>
<b>III. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN.....</b>	<b>24</b>

**PHẦN I:**  
**CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT PHÁT HÀNH**

**I. TỔ CHỨC THỰC HIỆN ĐẤU GIÁ BÁN CỔ PHẦN**

**SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

- Địa chỉ : 45 – 47 Bến Chương Dương, Quận 1, TP. HCM
- Điện thoại: (08) 821 7713 Fax : (08) 821 7452

**II. TỔ CHỨC PHÁT HÀNH**

**NHÀ MÁY DỆT TÂN TIẾN**

- Trụ sở chính: Khu Bình Tân, P. Vĩnh Nguyên, Tp. Nha Trang, Tỉnh Khánh Hòa
- Điện thoại : (058) 882 229 Fax : (058) 882 926

**III. TỔ CHỨC TƯ VẤN**

**CÔNG TY CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM**

- Trụ sở chính: 306 Bà Triệu, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội.
- Điện thoại: (04) 974 1764 Fax: (04) 974 1760
- Chi nhánh Thành Phố Hồ Chí Minh: 63 Phạm Ngọc Thạch, Quận 3, Tp.HCM
- Điện thoại: (08) 820 9986 Fax: (08) 820 9993

## **PHẦN II:**

# **GIỚI THIỆU TỔ CHỨC PHÁT HÀNH**

### **I. GIỚI THIỆU SƠ LƯỢC VỀ TỔ CHỨC PHÁT HÀNH**

#### **1. Tên gọi và trụ sở của tổ chức phát hành**

- Tên gọi đầy đủ : **NHÀ MÁY DỆT TÂN TIẾN**
- Tên giao dịch quốc tế : **Tan Tien Textile Factory**
- Tên viết tắt : **TATEX**
- Trụ sở chính : Khu Bình Tân, P. Vĩnh Nguyên, Tp. Nha Trang, Tỉnh Khánh Hòa
- Số điện thoại : (058) 882 229
- Fax : (058) 882 926
- Mã số thuế : 42003400233
- Số tài khoản : 102010000427485 Ngân hàng Công Thương Việt Nam - Chi Nhánh Khánh Hòa
- Website : <http://www.khatoco.com>
- Email : [tatex\\_khatoco@khatoco.com](mailto:tatex_khatoco@khatoco.com)

#### **2. Ngành nghề kinh doanh**

Theo quyết định thành lập doanh nghiệp nhà nước số 2992/QĐ -UB ngày 15 tháng 10 năm 1998 của Ủy ban Nhân dân tỉnh Khánh Hòa và Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Khánh Hòa cấp ngày 15/12/1998 thì ngành nghề kinh doanh của Nhà máy là:

- Sản xuất vải các loại.

#### **3. Quá trình hình thành và phát triển**

- Căn cứ quyết định số 755/TTg ngày 16 tháng 12 năm 1994 của Thủ tướng Chính phủ về việc đầu tư dự án nhà máy dệt Tân Tiến (giai đoạn I), Xí nghiệp liên hợp Thuốc lá Khánh hòa (nay là Tổng Công ty Khánh Việt) đã tiến hành xây dựng Nhà máy Dệt tân Tiến được khánh thành và chính thức đi vào hoạt động, thực hiện chế độ hạch toán phụ thuộc.
- Căn cứ quyết định số 2992/QĐ-UB ngày 15/10/1998, Nhà máy Dệt Tân Tiến được tách ra khỏi Xí Nghiệp liên hợp Thuốc lá Khánh hòa, trở thành doanh nghiệp nhà nước độc lập – tự chủ trong hoạt động sản xuất kinh doanh, có đầy đủ tư cách pháp nhân, thực hiện chế độ hạch toán độc lập, được mở tài khoản tại ngân hàng và được sử dụng con dấu riêng. Xí nghiệp liên hợp thuốc lá Khánh Hòa được Ủy Ban Nhân Dân tỉnh Khánh Hòa ủy quyền thực hiện chức năng quản lý nhà nước về sản xuất kinh doanh đối với Nhà máy.
- Vốn đầu tư ban đầu của Nhà máy là 43.999.000.000 đồng. Trong đó vốn cố định là 36.899.000.000 đồng và vốn lưu động là 7.100.000.000 đồng.

#### 4. Lao động

Tính đến thời điểm cổ phần hóa, tổng số lao động tại Công ty là **260 người**, với cơ cấu như sau:

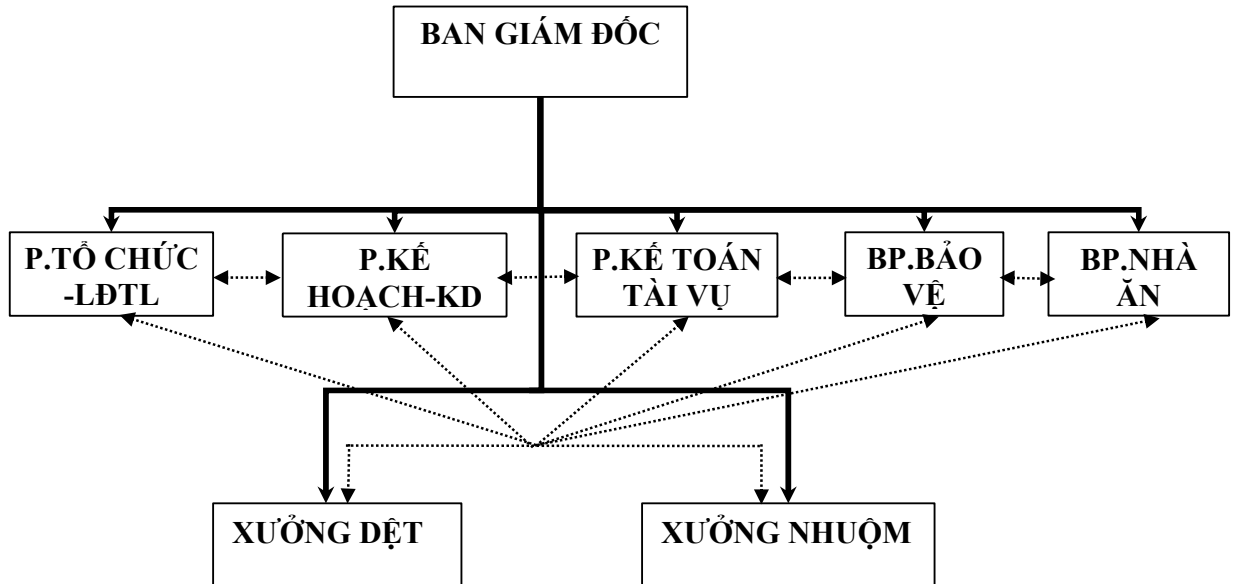
<b>Tiêu chí</b>	<b>Số lượng (người)</b>	<b>Tỷ trọng (%)</b>
<b>Theo trình độ lao động</b>	<b>260</b>	<b>100,00%</b>
- Trình độ đại học và trên đại học	52	20,00%
- Trình độ cao đẳng, trung cấp	30	11,54%
- Trình độ lao động đã được đào tạo tại các trường CNKT	12	4,61%
- Trình độ sơ cấp	02	0,77%
- Số lao động chưa qua đào tạo	164	63,08%
<b>Theo loại hợp đồng lao động</b>	<b>260</b>	<b>100,00%</b>
- Hợp đồng không thời hạn	253	97,31%
Tr.đó: 03 lao động quản lý do Tổng Công ty Khánh Việt bổ nhiệm		
- Hợp đồng thời hạn từ 1-3 năm	05	1,92%
- Hợp đồng thời vụ (dưới 1 năm)	02	0,77%
- Số hợp đồng chưa ký hợp đồng lao động	0	0,00%

#### 5. Cơ cấu tổ chức

Cơ cấu tổ chức quản lý của nhà máy được quản lý theo cơ cấu trực tuyến chức năng.

- Ban Giám đốc bao gồm:
  - Giám đốc.
  - 01 Phó Giám đốc.
- Các phòng chức năng gồm:
  - Phòng Kế toán - Tài vụ;
  - Phòng Kế hoạch - Kinh doanh ;
  - Phòng Hành chính - Tổ chức;
  - Bộ phận Bảo vệ;
  - Bộ phận nhà ăn.
- Bộ phận sản xuất gồm :
  - Xưởng Dệt;
  - Xưởng Nhuộm.

*Sơ đồ tổ chức của Công ty hiện tại:*



Ghi chú:

—————> : Quan hệ chỉ đạo  
 <-----> : Quan hệ phối hợp

#### 6. Giá trị doanh nghiệp tại thời điểm cổ phần hóa

Căn cứ Quyết định số 22/QĐ-UBND ngày 10/01/2007 của Ủy ban Nhân dân tỉnh Khánh Hòa về việc xác định giá trị doanh nghiệp Nhà máy Dệt Tân Tiến để cổ phần hóa, giá trị thực tế của doanh nghiệp và giá trị thực tế phần vốn Nhà nước của doanh nghiệp tại thời điểm 31/12/2005 như sau:

**Giá trị thực tế doanh nghiệp : 101.656.440.653 đồng**

*Trong đó:*

**Giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại DN : 96.710.934.286 đồng**

Chi tiết về Giá trị doanh nghiệp tại thời điểm cổ phần hóa 31/12/2005

*Đơn vị tính: đồng*

CHỈ TIÊU	SỐ LIỆU SỔ SÁCH KẾ TOÁN	SỐ LIỆU XÁC ĐỊNH LẠI
1	2	3
<b>A. Tài sản đang dùng ( I+II)</b>	<b>103.153.120.599</b>	<b>101.656.440.653</b>

CHỈ TIÊU	SỐ LIỆU SỔ SÁCH KẾ TOÁN	SỐ LIỆU XÁC ĐỊNH LẠI
1	2	3
<b>I. Tài sản dài hạn</b>	<b>65.715.848.058</b>	<b>64.181.963.725</b>
1. Phải thu dài hạn	24.194.761	24.194.761
2. Tài sản cố định	65.627.723.297	64.093.838.964
Tài sản cố định hữu hình	65.567.398.297	64.033.513.964
Tài sản cố định vô hình	60.325.000	60.325.000
3. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	63.930.000	63.930.000
<b>II. Tài sản ngắn hạn</b>	<b>37.437.272.541</b>	<b>37.474.476.928</b>
1. Tiền	15.367.923.029	15.367.923.029
2. Các khoản phải thu	6.208.252.724	6.208.252.724
3. Hàng tồn kho	15.750.393.228	15.750.668.048
4. Tài sản ngắn hạn khác	110.703.560	147.633.127
<b>B. Tài sản không cần dùng</b>	<b>13.209.023.353</b>	<b>13.209.023.353</b>
I. Tài sản dài hạn	<b>10.568.413.107</b>	<b>10.568.413.107</b>
1. Tài sản cố định	10.568.413.107	10.568.413.107
Tài sản cố định hữu hình	10.568.413.107	10.568.413.107
II. Tài sản ngắn hạn	<b>2.640.610.246</b>	<b>2.640.610.246</b>
Hàng tồn kho	3.309.487.137	3.309.487.137
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	-668.876.891	-668.876.891
<b>TỔNG GIÁ TRỊ TÀI SẢN CỦA DOANH NGHIỆP</b>	<b>116.362.143.952</b>	<b>114.865.464.006</b>
Trong đó: Giá trị thực tế tại doanh nghiệp	<b>103.153.120.599</b>	<b>101.656.440.653</b>
Nợ phải trả	4.945.506.367	4.945.506.367
<b>TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ PHẦN VỐN NHÀ NƯỚC TẠI DOANH NGHIỆP</b>	<b>98.207.614.232</b>	<b>96.710.934.286</b>

## 7. Tình hình tài sản của doanh nghiệp tại thời điểm cổ phần hóa

Tình hình tài sản cố định của Nhà Máy Dệt Tân Tiến theo số liệu sổ sách kế toán tại thời điểm 31/12/2005 thể hiện tóm tắt ở bảng sau :

Đơn vị tính: đồng

Tài sản	Nguyên giá	Khấu hao	Giá trị còn lại
<b>Tài sản cố định hữu hình</b>	<b>185.227.679.874</b>	<b>115.259.321.765</b>	<b>65.570.784.750</b>
Nhà cửa, vật kiến trúc	22.040.312.793	6.788.667.097	15.251.645.696
Máy móc thiết bị, Phương tiện quản lý	162.177.740.413	107.981.294.081	49.798.872.973
Phương tiện vận tải	0	0	0



Tài sản	Nguyên giá	Khấu hao	Giá trị còn lại
Tài sản khác	1.009.626.668	489.360.587	520.266.081
<b>Tài sản cố định vô hình</b>	<b>63.500.000</b>	<b>3.175.000</b>	<b>60.325.000</b>
<b>Chi phí xây dựng cơ bản dở dang</b>	<b>63.930.000</b>	-	<b>63.930.000</b>
<b>Tổng cộng</b>	<b>185.355.109.874</b>	<b>115.262.496.765</b>	<b>65.695.039.750</b>

Nguồn: Hồ sơ XDGTĐN Nhà Máy Dệt Tân Tiến

Trong đó, tài sản cố định vô hình là chi phí đầu tư phần mềm thiết kế mẫu hoa Atex Design ADSL. Nhà cửa vật kiến trúc là tài sản cố định của Nhà máy gồm:

Đơn vị tính: đồng

TT	Nơi sử dụng	Diện tích sử dụng (m <sup>2</sup> )	Giá trị sổ sách	
			Nguyên giá	Giá trị còn lại
1	Nhà xưởng Dệt	8.062,75	8.820.840.448	6.351.139.149
2	Nhà xưởng Dệt mở rộng	3.687,45	3.147.988.800	2.376.282.748
3	Nhà để bao bì	124,50	48.734.000	26.398.583
4	Nhà đặt máy nén khí	129,50	185.161.395	117.555.653
5	Nhà để máy phát điện	95,20	81.525.285	50.570.541
6	Nhà xưởng nhuộm in	5.392,64	5.058.654.489	3.643.632.529
7	Khu xử lý nước thải	15,00	12.237.338	5.792.770
8	Bể chứa + Nhà đặt thiết bị xử lý nước cấp	123,24	312.485.783	157.382.286
9	Hệ thống xử lý nước thải (Phần xây lắp)		1.803.533.538	955.650.815
10	Mương cáp điện		83.127.000	53.511.482
11	Đài nước 40 m <sup>3</sup>	40 m <sup>3</sup>	145.400.000	79.106.847
12	Giếng khoan (Tự bổ sung)		62.906.000	40.963.396
13	Giếng khoan (Ngân sách)		281.035.704	169.416.056
14	Nhà ăn tập thể	720,00	895.315.645	634.128.827
15	Nhà thường trực	39,96	131.815.473	81.767.739
16	Tường rào	615,60	75.422.575	27.021.966
17	Đường nội bộ	4.902,00	693.955.091	375.312.675
18	Nhà để xe	125,00	110.343.229	48.184.898
19	Cống thoát nước + vỉa hè trước cổng		89.831.000	57.826.736
<b>TỔNG CỘNG</b>			<b>22.040.312.793</b>	<b>15.251.645.696</b>

Nguồn: Hồ sơ XDGTĐN Nhà Máy Dệt Tân Tiến

Thực trạng về mặt bằng: Mặt bằng của nhà máy thuộc đất thuê của nhà nước, diện tích là 23.372 m<sup>2</sup> tại Bình Tân, Vĩnh Nguyên, Nha Trang, Tỉnh Khánh Hòa, thời gian thuê là 20 năm tính từ năm 2000.

## **II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH TRƯỚC CỔ PHẦN HÓA**

### **1. Đánh giá một số yếu tố ảnh hưởng đến quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh.**

#### ***1.1. Thiết bị, công nghệ:***

- Tại thời điểm đầu tư, Nhà máy Dệt Tân Tiến được đầu tư hệ thống thiết bị máy móc với trình độ công nghệ hiện đại. Thiết bị được nhập khẩu mới 100% từ các nước có nền công nghiệp tiên tiến như Nhật Bản, Hà Lan, Hàn Quốc.... Sản phẩm vải các loại được sản xuất trên dây chuyền đồng bộ, khép kín. Dây chuyền đầu tư ban đầu này là dây chuyền đồng bộ chủ yếu chuyên cho sản xuất vải phi bóng các loại được dệt từ nguyên liệu là sợi 100% polyester filament, đồng thời có tính đến việc sử dụng một số loại nguyên liệu khác như sợi pha ( sợi TC, sợi CVC,...). Trong quá trình hoạt động, nhằm tăng năng lực sản xuất và đa dạng hóa sản phẩm phục vụ nhu cầu thị trường, Nhà máy đã đầu tư thêm 15 máy dệt kim mới các loại và một số thiết bị trong khâu hoàn tất... Sản phẩm mới là vải dệt kim in hoa của Nhà máy tại thời điểm này vẫn được thị trường chấp nhận.

- Về mặt chi phí giá thành, cuộc khủng hoảng tài chính Đông Á xảy ra vào tháng 7 năm 1997 ở Thái Lan đã ảnh hưởng đến thị trường chứng khoán, các trung tâm tiền tệ lớn ở một số nước Châu Á sau đó lan rộng trên phạm vi toàn cầu đã tác động lớn đến ngành dệt nhuộm, đặc biệt làm cho giá máy móc thiết bị giảm mạnh. Điều này đã làm cho vốn đầu tư của Nhà máy trở nên cao hơn hẳn so với các nhà máy được đầu tư sau cuộc khủng hoảng này từ 30-40%. Vì vậy giá thành của Nhà máy luôn cao hơn giá thành bình quân của ngành.

#### ***1.2. Nguồn nhân lực:***

- Người lao động trong doanh nghiệp yêu nghề, gắn bó với đơn vị.

- Đội ngũ kỹ sư, nhân viên kỹ thuật, cán bộ quản lý trẻ tuổi nhiệt tình trong công tác, thường xuyên học tập nghiên cứu, cập nhật kiến thức nâng cao trình độ chuyên môn.

- Đội ngũ công nhân được tuyển dụng từ các nguồn khác nhau như từ một số đơn vị trong tổng công ty, từ nguồn lao động phổ thông tại địa phương chưa qua đào tạo....nên trình độ tay nghề không đồng đều.

- Với tính chất là đơn vị phụ thuộc khi thành lập, hoạt động trong một ngành kinh doanh có nhiều khó khăn và chịu tác động trực tiếp của những ảnh hưởng từ cuộc khủng hoảng tài chính - tiền tệ, Nhà máy được hỗ trợ từ một số đơn vị khác thuộc Tổng công ty trong hoạt động marketing, các công việc khác liên quan đến nghiên cứu mở rộng thị trường, phát triển

sản phẩm... nên nhân viên quản lý, các bộ phận kinh doanh, bán hàng... ít tiếp xúc, va chạm bên ngoài do đó kinh nghiệm kinh doanh còn thiếu.

### **1.3. Thị trường và sản phẩm:**

#### **➤ Đối với thị trường nội địa:**

Nhà máy sản xuất và cung cấp cho thị trường nội địa nhiều loại sản phẩm khác nhau. Sản phẩm đa dạng về chất liệu, kiểu dệt; phong phú về màu sắc, tinh tế về mẫu in.... Có thể kể đến một số sản phẩm chính rất có uy tín của nhà máy hiện nay là: Vải dệt kim in hoa được làm từ chất liệu 100% cotton, polyester có cài spandex, visco ....; Vải dệt thoi như phi bóng các loại, vải kate, vải sọc, kẻ, caro, kaki, oxford... được nhuộm màu hoặc in hoa tùy theo yêu cầu của khách hàng.

#### **➤ Thị trường xuất khẩu:**

Với dàn máy móc thiết bị tiên tiến hiện đại, ứng dụng công nghệ dệt nhuộm tiên tiến, liên kết với các nhà cung cấp nguyên vật liệu, sử dụng các loại hoá chất thuốc nhuộm uy tín trong nước cũng như trên thế giới, áp dụng qui trình quản lý chất lượng gắt gao... Nhiều loại sản phẩm của nhà máy đạt và đáp ứng đầy đủ các tiêu chuẩn khắt khe mà các nhà nhập khẩu nước ngoài đặt ra. Các sản phẩm của nhà máy tuy không xuất khẩu trực tiếp nhưng hiện đã cung cấp cho một số công ty may 100% vốn nước ngoài mà thị trường chính của họ là châu Âu và Hoa Kỳ. Sản phẩm cụ thể có thể kể đến như vải dệt kim 100% cotton nhuộm hoặc in hoa, vải nylon in hoa.....

### **1.4. Đối thủ cạnh tranh:**

- Nhà máy Dệt Tân Tiến là đơn vị thành viên của Tổng công ty Khánh Việt, không nằm trong Tổng công ty Dệt May Việt Nam, nay là tập đoàn Dệt-May Việt Nam, vì vậy đây thực sự là đối thủ cạnh tranh (tiềm năng) lớn. Tuy nhiên, do thị trường chính của Tập đoàn Dệt-May là thị trường xuất khẩu, các dòng sản phẩm của tập đoàn không trùng với các dòng sản phẩm của Nhà máy. Vì vậy, chỉ khi Nhà máy tiến hành chiến lược nghiên cứu, phát triển thị trường xuất khẩu thì đối thủ cạnh tranh tiềm năng sẽ trở thành đối thủ cạnh tranh trực tiếp.

- Đối thủ cạnh tranh trực tiếp hiện nay của Nhà máy là những nhà máy, những công ty dệt nhuộm có qui mô vừa và nhỏ thuộc các thành phần kinh tế ở trong nước, do các nhà đầu tư nước ngoài làm chủ hoặc những doanh nghiệp được chuyển giao công nghệ từ các nước có trình độ tiên tiến trong khu vực cũng như ở châu Á như Hàn Quốc, Đài Loan.... Trong đó, đáng chú ý là các đơn vị tư nhân nhỏ lẻ, làm ăn chộp giật.... cạnh tranh không lành mạnh về chất lượng, giá cả, chi phí sản xuất...., các nhà thương mại nhập khẩu gian lận hoặc tiêu thụ hàng hoá nhập lậu từ các nước như Trung Quốc, Ấn Độ, Hàn Quốc.....

### **1.5. Các nhà cung ứng:**

- Nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh nhờ giảm chi phí đầu vào cũng như né tránh áp lực do các nhà cung ứng riêng lẻ hoặc liên kết gây ra, Nhà máy luôn quan tâm và thường xuyên thực hiện quá trình quản trị nguồn cung ứng (SCM- Supply chain management). Nhờ vậy, Nhà máy có thể chủ động thay đổi các nguồn nguyên liệu đầu vào cũng như khả năng tối ưu hoá quá trình luân chuyển nguyên vật liệu, hàng hoá.... Vì vậy những ảnh hưởng của những nhà cung cấp này theo hướng thuận chiều.
- Tuy nhiên, đối với một số các loại nguyên vật liệu là sợi các loại, một số hoá chất thuốc nhuộm có đặc tính riêng biệt chỉ một số ít nhà máy sản xuất được hoặc phải nhập khẩu..., Nhà máy vẫn bị tác động từ những nhà cung cấp này.

### **1.6. Các nhà phân phối:**

*Khách hàng-các nhà phân phối chính của nhà máy bao gồm:*

- Khách hàng là Công ty TNHH Thương mại Khatoco

Đặc điểm : Đây là khách hàng chính của Nhà máy và cũng là đơn vị thành viên của Tổng công ty Khánh Việt.

Công ty Thương mại Khatoco tiêu thụ chủ yếu là vải dệt thoi các loại, chiếm khoảng 40-45% tổng doanh thu và thường xuyên phối hợp với Nhà máy trên nhiều mặt hoạt động như : khai thác thị trường, tìm kiếm khách hàng mới; do đó, tạo nhiều điều kiện thuận lợi cho Nhà máy trong khâu vận chuyển, lưu thông, thanh toán...

- Khách hàng là các DNTN kinh doanh vải sợi:

Dạng khách hàng này tập trung chủ yếu ở thành phố Hồ Chí Minh, Hà Nội ..... và thường có mạng lưới phân phối tương đối rộng.

Đặc điểm : Hình thức kinh doanh của các nhà phân phối này thuần túy là thương mại nên tác động của khách hàng loại này thường ở dạng:

- Gây áp lực giảm giá bán
- Đòi hỏi chất lượng cao hơn mức giá phải trả
- Đòi hỏi phục vụ tốt hơn
- Chậm trễ trong thanh toán, mức dư nợ cao, luôn tìm mọi thủ đoạn nhằm chiếm dụng vốn....

⇓ Những áp lực trên tùy thuộc vào:

- Số lượng hàng hoá đặt mua,

- Thông tin về thị trường
- Chi phí chuyển đổi
- Khả năng hội nhập ngược với nhà cung ứng.....
- Khách hàng là các công ty may 100% vốn nước ngoài :

Đặc điểm : Đây là những khách hàng có yêu cầu cao về chất lượng, khắt khe trong từng điều khoản của các hợp đồng (hoặc đơn đặt hàng) như số lượng, thời gian giao hàng...Các đơn hàng tuy số lượng không nhiều, nhưng có nhiều đơn đặt hàng và các đơn hàng này có tính ổn định trong thời gian dài (một vài năm) và có giá trị gia tăng cao.

## **2. Đánh giá điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức ( SWOT) :**

### **2.1. Điểm mạnh:**

- Có sự hỗ trợ nhiều mặt của các cơ quan ban ngành trong tỉnh. Được sự quan tâm chỉ đạo thường xuyên của công ty mẹ-Tổng công ty Khánh Việt, có sự phối hợp nhịp nhàng với các đơn vị liên quan trong tổng công ty.
- Cơ cấu quản lý bước đầu đã được tái cấu trúc lại theo hướng chuyên môn hoá chức năng và có sự phối hợp nhịp nhàng giữa các chức năng cũng như giữa các phòng ban phân xưởng.
- Đội ngũ các bộ kỹ thuật trẻ nhiệt tình trong công tác, thường xuyên trau dồi học hỏi nâng cao trình độ chuyên môn cũng như nghiên cứu cập nhật kiến thức, công nghệ mới, các giải pháp hữu hiệu để ứng dụng vào qui trình sản xuất, quản lý cũng như tạo ra các sản phẩm có tính khác biệt.
- Nhà máy Dệt Tân Tiến được đầu tư hệ thống thiết bị máy móc với trình độ công nghệ hiện đại. Thiết bị được nhập khẩu mới từ các nước có nền công nghiệp tiên tiến như Nhật Bản, Hà Lan, Hàn Quốc....các sản phẩm sản xuất ra có chất lượng cao, có uy tín và được khách hàng trong nước tin nhiệm, đồng thời đáp ứng được các yêu cầu khắt khe của thị trường xuất khẩu.
- Bộ phận nhân viên kế toán-tài chính có trình độ, năng lực, có trách nhiệm. Tình hình tài chính của doanh nghiệp ổn định, lành mạnh. Nhà máy có nhiều thuận lợi trong việc huy động vốn để đầu tư phát triển sản xuất.

### **2.2. Điểm yếu:**

- Trình độ của cán bộ quản lý giữa các đơn vị chưa thật đồng đều, kỹ năng hoạt động theo nhóm còn thấp. Lực lượng công nhân được tuyển dụng từ nhiều nguồn khác nhau nên trình độ chuyên môn, tay nghề không cao
- Hoạt động nghiên cứu và phát triển (R&D) còn yếu, và chỉ thực hiện trong phạm vi hẹp và ngắn hạn.
- Chi phí sản xuất còn cao, công tác quản trị về tài chính chưa được thực hiện thường xuyên, đặc biệt là quản trị về chi phí.
- Toàn bộ công tác thị trường của Nhà máy từ nhiều năm qua do Công ty Thương mại Khatoco thực hiện. Tuy nhiên, thấy rõ được tầm quan trọng của công tác marketing tác động trực tiếp đến kết quả sản xuất kinh doanh nên Nhà máy đã bắt đầu triển khai thực hiện những hoạt động riêng biệt của mình trong lĩnh vực này. Đến nay, bước đầu cũng đã thu được một số kết quả nhưng đánh giá chung, về cơ bản vẫn còn yếu và thiếu kinh nghiệm.
- Do địa điểm sản xuất cách xa thị trường tiêu thụ nên quá trình tiếp nhận, xử lý thông tin còn chậm, thiếu chính xác. Việc tuyển dụng nhân viên kỹ thuật có trình độ cao cũng như công tác đào tạo, đào tạo gặp nhiều khó khăn.

### **2.3. Cơ hội:**

Khi Việt Nam trở thành thành viên chính thức của WTO, ngành dệt may Việt Nam có nhiều cơ hội :

- Không bị áp dụng chế độ hạn ngạch vào thị trường Mỹ, vì vậy tạo nhiều cơ hội cho các doanh nghiệp muốn phát triển hàng dệt may vào thị trường này.
- Sự cạnh tranh trên thương trường phức tạp hơn nhưng sòng phẳng hơn. Công ty cổ phần có nhiều thuận lợi trong việc mở rộng qui mô sản xuất kinh doanh theo hướng đa ngành như : thương mại, dịch vụ, công nghiệp may, sản xuất nguyên phụ liệu cho ngành dệt may....
- Hạ tầng cơ sở cũng như nguồn nhân lực cũng được cải thiện do có dòng đầu tư nước ngoài đổ vào Việt Nam mạnh hơn.
- Thị trường chứng khoán Việt Nam đang có sự phát triển vượt bậc, đây là một trong những kênh huy động vốn rất hiệu quả cho các doanh nghiệp, đặc biệt là các công ty cổ phần, các công ty đủ điều kiện niêm yết trên sàn giao dịch.
- Việc chuyển từ một doanh nghiệp nhà nước thành công ty cổ phần sẽ tạo cho doanh nghiệp nhiều lợi thế. Nguồn vốn kinh doanh sẽ có nhiều chủ sở hữu là các cá nhân, các tổ chức kinh tế, các tổ chức xã hội trong nước và ngoài nước để tăng năng lực tài chính, đổi mới công nghệ, tái cơ cấu lại bộ máy quản lý theo hướng tinh gọn và phù hợp với tình hình mới nhằm nâng cao hiệu quả và sức cạnh tranh của doanh nghiệp.

**2.4. Thách thức:**

Khi Việt Nam trở thành thành viên chính thức của WTO, ngành dệt may Việt Nam phải đối đầu với nhiều thách thức lớn:

- Hàng rào bảo hộ trong nước giảm dần đến mức tối thiểu theo cam kết WTO, ngành Dệt-May phải cạnh tranh ngay tại thị trường nội địa với hàng hoá của các nước có nhiều lợi thế hơn Việt Nam về lao động, nguyên vật liệu, thiết kế và thương hiệu như Trung Quốc, Ấn Độ, Pakistan, Bangladesh.....
- Việc chính phủ Mỹ cam kết sẽ áp dụng chế độ theo dõi đặc biệt với ngành dệt may Việt Nam và áp dụng biện pháp chống phá giá do đó việc phát triển hàng xuất khẩu vào thị trường Mỹ gặp nhiều trở ngại hơn do các nhà nhập khẩu e ngại chính sách của Chính phủ dễ bị thay đổi.
- Các doanh nghiệp dệt may trong nước đứng trước nguy cơ bị đào thải, muốn tiếp tục tồn tại bắt buộc phải đầu tư đổi mới công nghệ, mở rộng sản xuất, liên doanh liên kết với các doanh nghiệp trong ngành nhằm tạo các lợi thế mới trong kinh doanh.
- Khi Nhà máy Dệt Tân Tiến trở thành công ty cổ phần, nguồn vốn kinh doanh sẽ do nhiều nhà đầu tư sở hữu và tổng công ty Khánh Việt trở thành một nhà đầu tư, vì vậy các hỗ trợ trước đây của công ty mẹ cho người lao động, cho doanh nghiệp sẽ không còn được như trước khi cổ phần.

**3. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trước cổ phần hóa**

ĐVT: triệu đồng

TT	CHỈ TIÊU	2004	2005	2006	2007
1	Vốn nhà nước theo sổ sách	134.455.550.909	134.455.550.909	134.455.550.909	120.577.650.665
2	Tổng doanh thu	108.375.878.924	76.518.977.151	54.890.001.624	69.432.285.925
3	Tổng chi phí	104.976.446.703	75.173.545.054	54.406.842.333	66.975.725.899
4	Lợi nhuận trước thuế	3.399.432.221	1.345.432.097	483.159.291	2.456.560.026
5	Lợi nhuận sau thuế	3.399.432.221	1.345.432.097	483.159.291	2.456.560.026
6	Tỷ suất LNST/Vốn Nhà nước	2,53	1,00	0,36	2,04
7	Công nợ phải trả	14.932.416.001	4.945.506.367	4.181.110.268	6.448.315.205
8	Công nợ phải thu	9.412.479.226	6.209.165.861	4.352.045.729	9.154.431.093
9	Tổng số lao động	264	264	266	264
10	Tổng thu nhập	8.775.360.000	8.838.720.000	9.767.520.000	11.116.512.000

TT	CHỈ TIÊU	2004	2005	2006	2007
11	Thu nhập bq 1 người/tháng Trong đó: - Từ nguồn quỹ lương nhà máy - Hỗ trợ của Tổng công ty	3.770.000 2.573.000 1.197.000	2.790.000 2.003.000 787.000	3.060.000 1.805.000 1.225.000	3.509.000 1.996.000 1.513.000

Nguồn: P

### **PHẦN III:**

## **PHƯƠNG ÁN ĐẦU TƯ VÀ CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CÔNG TY CỔ PHẦN SAU CỔ PHẦN HÓA**

### **I. CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CÔNG TY CỔ PHẦN SAU CỔ PHẦN HÓA**

#### **1. Tên công ty cổ phần**

- Tên công ty : **CÔNG TY CỔ PHẦN DỆT TÂN TIẾN**
- Tên giao dịch : **TAN TIEN TEXTILE JOINT STOCK COMPANY**
- Tên viết tắt : **TATEX**
- Trụ sở chính : Khu Bình Tân, P.Vĩnh Nguyên, Tp.Nha Trang - T.Khánh Hòa.



- Số điện thoại : (058) 882 229
- Số fax : (058) 882 926
- Website : <http://www.khatoco.com>
- Email : [tatex\\_khatoco@khatoco.com](mailto:tatex_khatoco@khatoco.com)
- Vốn điều lệ : 96.711.000.000 đồng

### Cơ cấu vốn điều lệ dự kiến của Công ty cổ phần

TT	Cổ đông	Số cổ phần	Tỷ lệ
1	Nhà nước	4.766.367	49,28%
2	Cổ đông CBCNV mua ưu đãi	262.600	2,72%
3	Cổ đông bán cho tổ chức CĐ với giá ưu đãi	290.133	3,00%
4	Cổ đông mua CP thông qua đấu giá	4.352.000	45,00%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>9.671.100</b>	<b>100,00%</b>

## 2. Ngành nghề kinh doanh dự kiến

- Sản xuất: Sợi, vải các loại, áo quần, các sản phẩm cho tiêu dùng và công nghiệp có sử dụng nguyên liệu chính từ vải, nguyên phụ liệu cho ngành dệt may....
- Thương mại: Kinh doanh mua bán các sản phẩm dệt may, máy móc thiết bị, nguyên phụ liệu ngành dệt may....
- Xuất nhập khẩu: Vải, sợi các loại, máy móc thiết bị, nguyên phụ liệu ngành dệt may, các loại hàng hoá khác.
- Đầu tư: Bất động sản, khách sạn, chứng khoán....

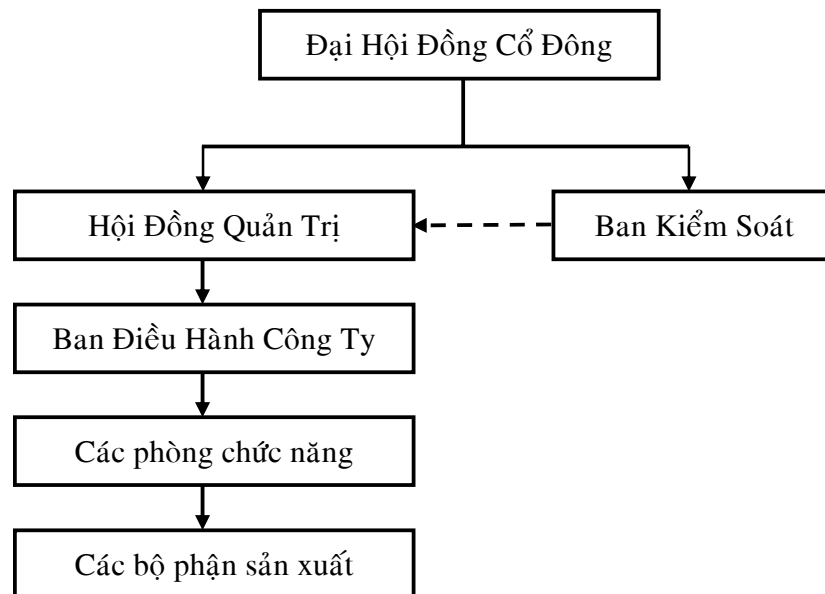
## 3. Cơ cấu tổ chức của Công ty cổ phần

Sau cổ phần hóa, Công ty cổ phần Dệt Tân Tiến sẽ hoạt động theo Điều lệ do Đại hội đồng cổ đông thông qua căn cứ vào các quy định của Luật Doanh Nghiệp, dưới sự quản lý, điều hành và kiểm soát của Hội đồng Quản trị, Ban Giám đốc và Ban Kiểm soát của Công ty, trong đó:

- Đại hội đồng cổ đông: Là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty, mỗi năm sẽ họp ít nhất một (01) lần.
- Hội đồng Quản trị thay mặt cổ đông để điều hành mọi hoạt động của Công ty nhằm thực thi nghị quyết của đại hội đồng cổ đông.
- Ban Kiểm soát thực hiện chức năng kiểm soát, giám sát hoạt động của Công ty.

- Ban Giám đốc : chịu trách nhiệm tổ chức, quản lý mọi hoạt động sản xuất kinh doanh hàng ngày của Công ty theo mục tiêu định hướng của Đại hội đồng cổ đông và các nghị quyết, quyết định của Hội đồng Quản trị.
- Các phòng chức năng : Tổ chức-hành chính, Kế hoạch-Kinh doanh, Kế toán-Tài chính, Các bộ phận phục vụ : nhà ăn, bảo vệ....
- Các bộ phận sản xuất: Gồm các xưởng trực tiếp sản xuất ra sản phẩm cung cấp cho thị trường.

### SƠ ĐỒ TỔ CHỨC CÔNG TY CỔ PHẦN



#### 4. Phương án hoạt động và đầu tư phát triển doanh nghiệp sau cổ phần hóa

Qua phân tích đánh giá các điểm mạnh, điểm yếu của bản thân nội tại doanh nghiệp (môi trường bên trong), cũng như tác động của môi trường bên ngoài nhận diện được các cơ hội và thách thức, sử dụng ma trận S.W.O.T để đưa ra các chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp trong giai đoạn mới. Các chiến lược trên sẽ giúp doanh nghiệp phát huy các điểm mạnh, khắc phục các điểm yếu, tận dụng tối đa các cơ hội cũng như né tránh nguy cơ.

<p style="text-align: center;"><b>MA TRẬN S.W.O.T</b></p>	<p><b>4.1 Điểm mạnh: (S)</b></p> <p>4.1.1 Có sự hỗ trợ nhiều mặt.</p> <p>4.1.2 Cơ cấu quản lý bước đầu đã được tái cấu trúc.</p> <p>4.1.3 Đội ngũ cán bộ kỹ thuật trẻ nhiệt tình trong công tác.</p>	<p><b>4.2 Điểm yếu: (W)</b></p> <p>4.2.1 Trình độ của cán bộ quản lý chưa thật đồng đều. Hoạt động nghiên cứu và phát triển (R&amp;D) còn yếu, và chỉ thực hiện trong phạm vi hẹp và ngắn hạn.</p> <p>4.2.3 Chi phí sản xuất cao.</p> <p>4.2.4 Hoạt động Marketing</p>
---	--	--

	<p>4.1.4 Hệ thống thiết bị máy móc với trình độ công nghệ hiện đại.</p> <p>4.1.5 Tình hình tài chính của doanh nghiệp ổn định, lành mạnh, nhiều thuận lợi trong việc huy động vốn.</p>	<p>yếu và thiếu kinh nghiệm.</p> <p>4.2.5 Quá trình xử lý thông tin còn chậm, thiếu chính xác. Việc tuyển dụng, đào tạo nhân viên gặp nhiều khó khăn.</p>
<p><b>4.3 Cơ hội: (O)</b></p> <p>4.3.1 Nhiều cơ hội cho các doanh nghiệp muốn phát triển hàng Dệt-May vào thị trường Mỹ.</p> <p>4.3.2 Khả năng mở rộng qui mô sản xuất kinh doanh.</p> <p>4.3.4 Hạ tầng cơ sở cũng như nguồn nhân lực cũng được cải thiện.</p> <p>4.3.5 Thị trường chứng khoán Việt Nam đang rất phát triển và thu hút nhiều nhà đầu tư.</p> <p>4.3.6 Công ty cổ phần sẽ tạo cho doanh nghiệp nhiều lợi thế : năng lực tài chính, đổi mới công nghệ, tái cơ cấu lại bộ máy quản lý.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Chiến lược tăng cường:</li> <li>- Chiến lược nghiên cứu thị trường, xâm nhập thị trường xuất khẩu.</li> <li>- Chiến lược phát triển sản phẩm, đa dạng hoá đồng tâm.</li> <li>- Đăng ký thương hiệu, quảng bá sản phẩm.</li> <li>▪ Sau khi cổ phần hoá sẽ tiến hành các thủ tục niêm yết cổ phần của công ty trên thị trường chứng khoán tại TTCK nhằm tăng khả năng huy động vốn, phục vụ đầu tư, mở rộng qui mô sản xuất</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đào tạo, đào tạo lại đội ngũ cán bộ quản lý, đồng thời có chính sách thù lao thích hợp nhằm thu hút lao động có trình độ về làm cho công ty.</li> <li>- Tăng cường công tác quản lý chi phí, áp dụng các biện pháp kỹ thuật công nghệ, pháp huy sáng tạo trong toàn công ty....nhằm giảm chi phí sản xuất giữ vững chất lượng.</li> <li>- Thành lập bộ phận nghiên cứu các hoạt động về Marketing cho cả hai thị trường nội địa và xuất khẩu</li> </ul>
<p><b>4.4 Thách thức: (T)</b></p> <p>4.4.1 Phải cạnh tranh ngay tại thị trường nội địa với hàng hoá của các nước.</p> <p>4.4.2 Việc phát triển hàng xuất khẩu vào thị trường Mỹ gặp nhiều trở ngại hơn.</p> <p>4.4.3 Bắt buộc phải đầu tư đổi mới công nghệ, mở rộng sản xuất, liên doanh liên kết với các doanh nghiệp trong ngành.</p> <p>4.4.4 Các hỗ trợ trước đây của công ty mẹ cho người lao động, cho doanh nghiệp sẽ không còn nữa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Thực hiện chiến lược về giá, chiến lược về sản phẩm, nhằm thúc đẩy việc tiêu thụ, tạo nhiều sản phẩm có giá trị cao, làm tăng nhanh doanh thu.</li> <li>- Đầu tư đổi mới công nghệ, liên doanh liên kết từng bước mở rộng kinh doanh.</li> <li>- Đầu tư vào các ngành có liên quan đến ngành dệt, nhằm tạo điều kiện cho nhà máy dệt chủ động trong khâu nguyên liệu, gia tăng giá trị sản phẩm của nhà máy, tăng doanh thu.... Như ngành kéo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Chiến lược suy giảm:</li> <li>- Thu hẹp các thị trường mang tính rủi ro cao, hoạt động không hiệu quả.</li> <li>- Từ bỏ bớt hoạt động đối với các sản phẩm ở vào giai đoạn cuối của dòng đời.</li> <li>- Thành lập bộ phận chuyên biệt về R&amp;D phối hợp với bộ phận phát triển sản phẩm mới.</li> </ul>

	sợi, may mặc. - Từng bước chủ động trong mọi hoạt động của quá trình sản xuất kinh doanh, đặc biệt trong khâu phát triển thị trường, lưu thông và phân phối.	
--	---	--

## II. DỰ KIẾN KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH GIAI ĐOẠN 3 NĂM SAU CỔ PHẦN HÓA (2008 – 2010)

Trên cơ sở các định hướng chiến lược và kế hoạch phát triển nêu trên, dự kiến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty cổ phần trong 3 năm tới như sau:

TT	Chỉ tiêu	Đvt	2008	2009	2010
1	Vốn điều lệ	Tr.đồng	96.711	96.711	96.711
2	Doanh thu	“	76.720	92.064	138.096
3	Chi phí	“	71.347	82.213	124.663
4	Tỷ lệ chi phí/Doanh thu	%	93%	89%	90%
5	Lợi nhuận trước thuế (LNTT)	Tr.đồng	5.372	9.850	13.432
6	LNTT/Vốn điều lệ	%	5,56%	10,18%	13,89%
7	Thuế TNDN	Tr.đồng	1.504	2.758	3.760
8	Lợi nhuận sau thuế (LNST)	Tr.đồng	3.868	7.092	9.671
9	LNST/Vốn điều lệ	%	4%	7,33%	10%
10	Phân phối lợi nhuận				
10.1	Quỹ dự phòng tài chính (5%)	Tr.đồng	193	354	483
10.2	Quỹ khen thưởng phúc lợi (5%)	“	193	354	483
10.3	Quỹ đầu tư phát triển (15%)	“	580	1.063	1.450
10.4	Chia cổ tức	“	2.901	5.319	7.253
11	Tỷ lệ cổ tức	%	3%	5,5%	7,5%
12	Lao động bình quân	Người	264	275	285
13	Tổng quỹ lương	Tr.đồng	6.019	7.260	8.550
14	Thu nhập bình quân của người lao động/tháng	Tr.đồng	1,9	2,2	2,5

### **III. MỘT SỐ NHÂN TỐ RỦI RO ẢNH HƯỞNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA NHÀ MÁY**

#### **1. Yếu tố xã hội.**

Mặt bằng dân trí nói chung và “dân trí kinh doanh” còn thấp, thiếu kinh nghiệm so với các nước trong khu vực.

Trong tư duy và hành vi còn chịu ảnh hưởng tính ỷ lại, an phận của nền kinh tế cũ, tính cộng đồng chưa cao, còn nặng tư tưởng vọng ngoại....Những nhân tố này ảnh hưởng không nhỏ đến nền kinh tế hội nhập nói chung và hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp nói riêng. Cụ thể nhu cầu của người tiêu dùng dễ thay đổi, ít có niềm tin vào hàng hoá có xuất xứ trong nước, khó tạo được động lực cho hàng hoá nội địa phát triển.

#### **2. Yếu tố chính trị.**

Hiện nay, Việt Nam đang được đánh giá cao về tính ổn định của yếu tố chính trị. Tuy nhiên, do tính chất nền kinh tế đang chuyển đổi mạnh mẽ theo hướng mở cửa và hội nhập, nên chính sách, pháp luật... trong lĩnh vực kinh tế đang trong quá trình xây dựng hoặc điều chỉnh để phù hợp với luật lệ quốc tế, đặc biệt là với những cam kết của WTO. Trong bối cảnh đó, việc thiếu một hành lang pháp lý đồng bộ, thể chế kinh tế chưa hoàn chỉnh và nền hành chính quốc gia chậm đổi mới, các chính sách, văn bản pháp luật thường xuyên thay đổi đang làm xuất hiện các rủi ro, gây tác động không nhỏ đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

#### **3. Các yếu tố tài chính:**

Sự biến động về tỷ giá hối đoái giữa đồng Việt Nam với các loại ngoại tệ, các biến động về lãi suất ngân hàng, đặc biệt là các ảnh hưởng từ thị trường chứng khoán...sẽ làm xuất hiện các rủi ro tác động trực tiếp đến các hoạt động mua bán, xuất nhập khẩu, các dự án đầu tư, khả năng huy động vốn.....của doanh nghiệp nói chung

#### **4. Các yếu tố về công nghệ:**

Khả năng phát triển công nghệ mới của các doanh nghiệp trong nước là quá thấp. Khả năng tiếp cận, ứng dụng các công nghệ nhập khẩu tiên tiến còn chậm..... làm xuất hiện các rủi ro khi phải cạnh tranh với hàng hoá nhập khẩu từ các nước tiên tiến về chất lượng cũng như về giá cả.

#### **5. Các yếu tố rủi ro:**

Về nội tại: Thiết bị máy móc của Nhà máy tuy được đầu tư hiện đại, kinh phí đầu tư lớn, tuy nhiên công nghệ sản xuất chỉ phù hợp với một số loại vải nhất định do đó sẽ phát

sinh rủi ro khi có sự thay đổi nhu cầu của thị trường điều này sẽ ảnh hưởng đến cơ cấu mặt hàng, chi phí sản xuất các mặt hàng của nhà máy theo hướng không có lợi.

Ngoài ra các ảnh hưởng xấu từ thiên tai, dịch bệnh, chiến tranh....là những rủi ro khó lường và có khả năng gây hậu quả lớn cho xã hội cũng như cho các doanh nghiệp.

## **PHẦN IV:** **THÔNG TIN VỀ ĐỢT PHÁT HÀNH**

### **I. SỐ LƯỢNG CỔ PHẦN PHÁT HÀNH**

Căn cứ Quyết định số 1635/QĐ-UBND ngày 12/09/2007 của Ủy Ban Nhân Dân Tỉnh Khánh Hòa về việc phê duyệt phương án và chuyển doanh nghiệp Nhà nước Nhà Máy Dệt Tân Tiến thuộc Tổng Công ty Khánh Việt thành công ty cổ phần. Nhà máy Dệt Tân Tiến sẽ thực hiện việc đấu giá bán cổ phần ra bên ngoài thông qua Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh.

Theo phương án cổ phần hóa, Công ty chọn hình thức cổ phần hóa bán bớt một phần vốn Nhà nước, cơ cấu cổ đông dự kiến của Công ty sau cổ phần hóa như sau:

TT	Cổ đông	Số cổ phần	Mệnh giá	Tỷ lệ
1	Nhà nước	4.766.367	47.663.670.000	49,28%
2	Cổ đông CBCNV mua ưu đãi	262.600	2.626.000.000	2,72%
3	Cổ đông bán cho tổ chức CĐ với giá ưu đãi	290.133	2.901.330.000	3,00%
4	Cổ đông mua CP thông qua đấu giá	4.352.000	43.520.000.000	45,00%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>9.671.100</b>	<b>96.711.000.000</b>	<b>100,00%</b>

**Chi tiết về đợt bán đấu giá như sau:**

- Loại cổ phần phát hành qua bán đấu giá : **cổ phần phổ thông**
- Số lượng bán đấu giá lần 02 : **3.283.800 cổ phần**
- Mệnh giá : **10.000 đồng**
- Giá khởi điểm : **10.010 đồng / cổ phần**

### **II. NGUYÊN TẮC CỦA VIỆC ĐẤU GIÁ**

Nguyên tắc đấu giá của Công ty được quy định tại “Quy chế bán đấu giá cổ phần ra bên ngoài của Nhà Máy Dệt Tân Tiến” do Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh ban hành.

### III. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

#### 1. CƠ SỞ PHÁP LÝ:

- Căn cứ Nghị định số 109/2007/NĐ-CP ngày 26 tháng 06 năm 2007 của Chính phủ về việc chuyển công ty Nhà nước thành công ty cổ phần.
- Căn cứ thông tư 146/2007/TT-BTC ngày 06/12/2007 của Bộ Tài Chính về việc hướng dẫn thực hiện một số vấn đề về tài chính khi thực hiện chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần theo quy định tại Nghị định số 109/2007/NĐ-CP ngày 26/6/2007 của Chính phủ.
- Căn cứ công văn số 7417/UBND ngày 01 tháng 12 năm 2006 của UBND Tỉnh Khánh Hòa về tỷ lệ cổ phần Nhà nước nắm giữ khi cổ phần hóa Nhà Máy Dệt Tân Tiến.
- Căn cứ Quyết định số 22/QĐ-UBND ngày 10/01/2007 của Chủ tịch UBND Tỉnh Khánh Hòa về việc phê duyệt giá trị doanh nghiệp Nhà Máy Dệt Tân Tiến đề cổ phần hóa.
- Căn cứ Quyết định số 1635/QĐ-UBND ngày 12 tháng 09 năm 2007 về việc phê duyệt phương án cổ phần hóa và chuyển doanh nghiệp Nhà nước – Nhà Máy Dệt Tân Tiến thuộc Tổng Công ty Khánh Việt thành Công ty cổ phần.
- Căn cứ công văn số 21/PTDN ngày 06/05/2008 của Ủy Ban Nhân Dân Tỉnh Khánh Hòa về việc Tổ chức đấu giá bán tiếp cổ phần.

#### 2. BAN CHỈ ĐẠO CỔ PHẦN HOÁ

- Bà Nguyễn Thị Tường Anh Tổng Giám Đốc Tổng Công Ty Khánh Việt

#### 3. TỔ CHỨC PHÁT HÀNH:

- Ông **Lê Minh Hùng** Giám đốc Nhà Máy Dệt Tân Tiến
- Bà **Phạm Thị Kim Oanh** Phó Giám Đốc Nhà Máy Dệt Tân Tiến

#### 4. TỔ CHỨC TƯ VẤN:

- Ông **Tô Hiếu Thuận** Phó Giám Đốc Công ty Chứng Khoán Ngân Hàng Công Thương - Chi Nhánh Thành Phố Hồ Chí Minh (IBS-HCM)

### IV. CAM KẾT

Việc đánh giá, lựa chọn thông tin và ngôn từ trong Bản công bố thông tin này được Công ty Chứng khoán Ngân hàng Công Thương – Chi nhánh Thành Phố Hồ Chí Minh thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên các số liệu do Nhà Máy Dệt Tân Tiến cung cấp. Chúng tôi cung cấp thông tin với mục đích giúp nhà đầu tư có được những nhận định đúng đắn và khách quan trước khi tham dự đấu giá mua cổ phần của Nhà Máy Dệt Tân Tiến.

Chúng tôi kính mong các nhà đầu tư tham khảo kỹ Bản công bố thông tin này trước khi quyết định tham gia đấu giá cổ phần của Nhà Máy Dệt Tân Tiến.

Chúc các nhà đầu tư tham dự buổi đấu giá thành công. Xin trân trọng cảm ơn.



**BAN CHỈ ĐẠO CỔ PHẦN HOÁ**

**NHÀ MÁY DỆT TÂN TIẾN  
GIÁM ĐỐC**

**TỔ CHỨC TƯ VẤN  
IBS - HCM**

**LÊ MINH HÙNG**

**TÔ HIẾU THUẬN**