

## **PHẦN 1:**

### **TÌNH HÌNH CHUNG CỦA DOANH NGHIỆP**

#### **I. GIỚI THIỆU VỀ DOANH NGHIỆP.**

##### **1. Tên và địa chỉ doanh nghiệp:**

- Tên doanh nghiệp: **CÔNG TY TNHH MTV THƯƠNG MẠI THỜI TRANG HÀ NỘI**
- Tên giao dịch quốc tế: **Hanoi Trading Fashion Company Limited.**
- Tên viết tắt: **HAFASCO.**
- Trụ sở chính: số 13 phố Đinh Lễ, Phường Tràng Tiền, quận Hoàn Kiếm, TP Hà Nội.
- Điện thoại: 04 38253244/04 38257453
- Fax: 04 8255219.
- Email: [hafasco@hn.vnn.vn](mailto:hafasco@hn.vnn.vn)
- Web site: [www.hafasco.com](http://www.hafasco.com)
- Biểu tượng (Logo): là dòng chữ **Hafasco** cách điệu (Viết tắt của 3 chữ tiếng Anh “Hanoi Fashion Company”); đây cũng là nhãn hiệu hàng hoá đã được Cục Sở hữu công nghiệp Việt nam cấp giấy chứng nhận đăng ký số 49135 ngày 20/6/2003 và tiếp tục gia hạn theo giấy CN số 169557 ngày 11/8/2011.



**HAFASCO**

##### **2. Quá trình hình thành:**

- Ngày 18/7/1960 được thành lập theo Quyết định số 477/NT của Bộ Nội thương, lấy tên là Công ty bông vải sợi may mặc Hà Nội, trên cơ sở sáp nhập hai Công ty là Công ty bông vải sợi và Công ty may mặc Hà Nội.
- Ngày 17/11/1992 được đổi tên là Công ty vải sợi may mặc Hà Nội theo Quyết định thành lập số 2885 QĐ-UB của UBND Thành phố Hà Nội.
- Ngày 16/8/2000, UBND thành phố ra quyết định đổi tên Công ty là Công ty Thương mại Dịch vụ - Thời trang Hà Nội theo quyết định số 4104/QĐ-UB.
- Ngày 13/10/2010, chuyển thành Công ty TNHH một thành viên theo QĐ số 3469/QĐ-UBND của UBND Thành phố Hà Nội.

**3. Ngành nghề kinh doanh:** (Theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp Công ty TNHH MTV cấp ngày 24/07/2013)

*Bao gồm:*

STT	Tên ngành	Mã ngành
1	Sản xuất trang phục dệt kim, đan móc.	1430
2	May trang phục (trừ trang phục từ da lông thú)	1410
3	Đại lý, môi giới, đấu giá	4610
4	Bán buôn vải, hàng may sẵn, giày dép.	4641
5	Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình (trừ dược phẩm).	4649
6	Bán buôn chuyên doanh tơ, xơ, sợi dệt, phụ liệu may mặc và giày dép.	4669
7	Bán lẻ vải, len, sợi, chỉ khâu và hàng dệt khác trong các cửa hàng chuyên doanh	4751
8	Bán lẻ hàng hoá mới khác trong các cửa hàng chuyên doanh, Bán lẻ hàng lưu niệm, hàng đan lát, thủ công mỹ nghệ trong các cửa hàng chuyên doanh.	4773
9	Kho bãi và lưu giữ hàng hoá	5210
10	Bán mô tô, xe máy	4541
11	Bán buôn máy móc thiết bị và phụ tùng khác	4659
12	Bán lẻ đồ điện gia dụng, giường, tủ, bàn ghế và nội thất tương tự ... trong các cửa hàng chuyên doanh	4759
13	Vận tải hàng hoá bằng đường bộ	4933
14	Bốc xếp hàng hóa	5224
15	Dịch vụ lưu trú ngắn ngày	5510
16	Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống lưu động	5610
17	Kinh doanh bất động sản	6810
18	Đại lý du lịch	7911
19	Hoạt động vui chơi giải trí (trừ công viên)	9329

**4. Vốn điều lệ: 65.612.542.270 đồng.**

**5. Tổ chức bộ máy và tình hình lao động: (tính đến 30/9/2014)**

**5.1. Mô hình tổ chức bộ máy trước cổ phần hóa:**

Trang bên.

## SƠ ĐỒ TỔ CHỨC BỘ MÁY

CÔNG TY TNHH MTV THƯƠNG MẠI THỜI TRANG HÀ NỘI



### 5.2. Bộ máy quản lý cấp công ty:

- Ban Giám đốc: Gồm 4 thành viên, Giám đốc và 3 phó Giám đốc.
- Các phòng ban chức năng (gồm 4 Phòng): Tổ chức hành chính; - Phòng Kế toán - tài vụ; Phòng Marketing và QTTH; Phòng Kế hoạch Kinh doanh; Phòng Tổng hợp - Đầu tư;
- Các đơn vị trực thuộc (gồm 6 đơn vị): Xí nghiệp may xuất khẩu Yên Mỹ; Trung tâm Kinh doanh I; Trung tâm Thương mại Dịch vụ - Thời trang Tràng Tiền; Trung tâm Thương mại Dịch vụ - Thời trang Hàng Gai; Cửa hàng Thương mại Dịch vụ - Thời trang Hàng Đào; Tổng kho.

### 5.4. Tình hình lao động (đến ngày 30/9/2014):

- Tổng số lao động có tên trong danh sách là : **420 người**.

Trong đó: + Phân theo lĩnh vực hoạt động:

- Lao động thương mại, dịch vụ: 137 người - Tỷ lệ 33%
- Lao động sản xuất công nghiệp: 283 người - Tỷ lệ 67%

+ Phân theo trình độ học vấn:

Trình độ đại học: 70 người - Tỷ lệ 16%

Trình độ cao đẳng, trung cấp: 82 người - Tỷ lệ 19%

Sơ cấp và LĐ phổ thông: 68 người - Tỷ lệ 65%

+ Độ tuổi bình quân toàn công ty: 31 tuổi

**6. Tình hình tài chính, đất đai nhà xưởng tại thời điểm CPH.****6.1. Tình hình đất đai, nhà xưởng:****HIỆN TRẠNG MẠNG LƯỚI SXKD ĐANG QUẢN LÝ SỬ DỤNG  
(Tại thời điểm cổ phần hóa)**

STT	Địa chỉ cơ sở nhà đất	Phân loại tài sản	Diện tích (m2)		Hiện trạng quản lý, sử dụng
			DT đất	Sàn xây dựng	
<b>1/ Nhà đất thuộc danh mục thu hồi, xử lý theo QĐ 09 nhưng chưa bàn giao (5 địa điểm)</b>					
1	23 Hàng Trống, phường Hàng Trống	Nhà thuê	32.4	32.4	Công ty tạm thời quản lý, sử dụng tầng 1 phía ngoài kinh doanh hàng may mặc thời trang. Các tầng trên nhà dân quản lý và sử dụng.
2	20 Hàng Gai, phường Hàng Gai	Nhà thuê	48.2	48.2	Công ty tạm thời quản lý, sử dụng tầng 1 phía ngoài kinh doanh hàng tơ tằm, mỹ nghệ. Các tầng trên nhà dân quản lý và sử dụng.
3	20 Hàng Đào, phường Hàng Đào	TSDN	37.9	37.9	Công ty tạm thời quản lý, sử dụng tầng 1 phía ngoài kinh doanh hàng may mặc thời trang. Các tầng trên nhà dân quản lý và sử dụng.
4	33 Hàng Trống, phường Hàng Trống	TSDN	47.2	47.2	Công ty tạm thời quản lý, sử dụng tầng 1 phía ngoài kinh doanh may đo quần áo thời trang và đồng phục. Các tầng trên nhà dân quản lý và sử dụng.
5	21 Hàng Trống	TSDN	13.2	13.2	Công ty tạm thời quản lý, sử dụng tầng 1 phía ngoài kinh doanh hàng thời trang trẻ em và đồng phục học sinh. Các tầng trên nhà dân quản lý và sử dụng.
<b>2/ Nhà đất nằm trong qui hoạch (01 địa điểm)</b>					
1	Cửa hàng chợ Ng. Công Trứ	TSDN	28.0	28.0	Kinh doanh thời trang đến khi có quyết định bàn giao Thành phố theo qui hoạch.
<b>3/ Nhà đất được tiếp tục được quản lý, sử dụng theo QĐ 09 (22 địa điểm Hà Nội + 01 Xi nghiệp may Yên Mỹ, Hưng Yên)</b>					

1	13 Hàng Gai, phường Hàng Gai	Nhà thuê	239.8	643.2	- Diện tích nhà thuê: 281,80m <sup>2</sup> , DT sàn tăng thêm sau khi công ty cải tạo mở rộng 361,40m <sup>2</sup> . - Hiện trạng sử dụng: kinh doanh sản phẩm tranh thêu, hàng tơ tằm và mỹ nghệ.
2	14-16 Nhà Thờ, phường Hàng Trống	Nhà thuê	268.6	305,65	- Diện tích nhà thuê: 282,15m <sup>2</sup> ; Diện tích mở rộng thêm: 23,50m <sup>2</sup> . - Hiện trạng sử dụng: kinh doanh ăn uống.
3	23 Hàng Khay, phường Tràng Tiền	Nhà thuê	101.0	101.0	- Công ty quản lý, sử dụng tầng 1 phía ngoài, Các tầng trên nhà dân quản lý và sử dụng. - Hiện trạng sử dụng: kinh doanh các sản phẩm phụ kiện thời trang.
4	34-36 Tôn Đức Thắng, phường Cát Linh	Nhà thuê	63.7	63.7	- Công ty quản lý, sử dụng tầng 1 phía ngoài, Các tầng trên nhà dân quản lý và sử dụng. - Hiện trạng sử dụng: kinh doanh quần áo thời trang thể thao
5	58 Tràng Tiền + 13 Đinh Lễ	Nhà thuê	521.9	1,496.5	- Diện tích nhà thuê: 979,77m <sup>2</sup> , DT sàn tăng thêm sau khi công ty cải tạo mở rộng 516,75m <sup>2</sup> . - Hiện trạng sử dụng: tầng trên làm trụ sở văn phòng công ty; tầng dưới kinh doanh hàng may mặc thời trang.
6	60 Hàng Trống, phường Hàng Trống	Nhà thuê	122.0	122.0	- Công ty quản lý, sử dụng tầng 1 phía ngoài và một phần bên trong (55,4m <sup>2</sup> ). Các tầng trên nhà dân quản lý và sử dụng. - Hiện trạng sử dụng: kinh doanh quần áo thời trang và trụ sở văn phòng đơn vị.
7	62 Hàng Trống	Nhà thuê	78.6	294.5	- Năm 2003 Công ty đã xây dựng lại thành nhà 4 tầng với tổng diện tích tăng thêm là: 189,26m <sup>2</sup> . - Hiện trạng sử dụng: kinh doanh dịch vụ du lịch.
8	63 Hàng Trống, phường Hàng Trống	Nhà thuê	364.8	722.5	- Diện tích nhà thuê: 593,63m <sup>2</sup> , DT sàn tăng thêm sau khi công ty cải tạo mở rộng 128,84m <sup>2</sup> . - Hiện trạng sử dụng: kinh doanh dịch vụ du lịch.
9	71 Hàng Đào, phường Hàng Đào	Nhà thuê	88.3	88.3	- Công ty quản lý, sử dụng tầng 1 phía ngoài, Các tầng trên nhà dân quản lý và sử dụng. - Hiện trạng sử dụng: kinh doanh quần áo thời trang, phụ kiện thời trang.
10	86 Hàng Đào, phường Hàng Đào	Nhà thuê	60.7	60.7	- Công ty quản lý, sử dụng tầng 1 phía ngoài, Các tầng trên nhà dân quản lý và sử dụng. - Hiện trạng sử dụng: kinh doanh quần áo thời trang.

11	88 Phố Huế, phường Ngô Thị Nhậm	Nhà thuê	190.1	858,56	- Năm 2003 Công ty đã xây dựng lại thành nhà 5 tầng với tổng diện tích tăng thêm là: 622,87m <sup>2</sup> . - Hiện trạng sử dụng: kinh doanh vải, chăn, ga, gối, đệm
12	102 Hàng Đào, phường Hàng Đào	Nhà thuê	69.0	212.5	- Công ty quản lý, sử dụng tầng 1 và tầng 2 phía ngoài, Các tầng trên nhà dân quản lý và sử dụng. - Hiện trạng sử dụng: kinh doanh quần áo thời trang và trụ sở văn phòng đơn vị.
13	162 Tôn Đức Thắng, phường Hàng Bột	Nhà thuê	153.7	153.7	- Công ty quản lý, sử dụng tầng 1 và tầng 2 phía ngoài, Các tầng trên nhà dân quản lý và sử dụng. - Hiện trạng sử dụng: kinh doanh hàng tiêu dùng.
14	27 Hàng Trống (phần 1), phường Hàng Trống	Nhà thuê	82.2	141.6	- Gồm tầng 2 và 3. - Hiện trạng sử dụng: làm văn phòng và kho chứa hàng.
	27 Hàng Trống (phần 2)	TSDN	72.0	72.0	- Công ty quản lý, sử dụng tầng 1 phía ngoài, Các tầng trên nhà dân quản lý và sử dụng. - Hiện trạng sử dụng: kinh doanh hàng may mặc thời trang chuyên Nam.
15	209 Phố Huế, phường Phố Huế	Nhà thuê	89.3	176.9	- Diện tích nhà thuê: 158,60m <sup>2</sup> ; Diện tích cải tạo mở rộng thêm: 18,3m <sup>2</sup> . - Hiện trạng sử dụng: kinh doanh đại lý xe máy cho hãng Piaggio Việt Nam.
16	13 Hàng Ngang, phường Hàng Đào	TSDN	35.4	35.4	- Công ty quản lý, sử dụng tầng 1 phía ngoài, Các tầng trên nhà dân quản lý và sử dụng. - Hiện trạng sử dụng: kinh doanh hàng may mặc thời trang.
17	22 Hàng Đào, phường Hàng Đào	TSDN	69.2	69.2	- Công ty quản lý, sử dụng tầng 1 phía ngoài, Các tầng trên nhà dân quản lý và sử dụng. - Hiện trạng sử dụng: kinh doanh hàng may mặc thời trang.
18	73 Hàng Đào, phường Hàng Đào	TSDN	64.6	64.6	- Công ty quản lý, sử dụng tầng 1 phía ngoài, Các tầng trên nhà dân quản lý và sử dụng. - Hiện trạng sử dụng: kinh doanh hàng may mặc thời trang.
19	19 Hàng Trống, phường Hàng Trống	TSDN	75.5	75.5	- Công ty quản lý, sử dụng tầng 1 phía ngoài, Các tầng trên nhà dân quản lý và sử dụng. - Hiện trạng sử dụng: kinh doanh hàng may mặc thời trang TE và đồng phục HS

20	68 Hàng Trống, phường Hàng Trống	TSDN	50.0	50.0	- Công ty quản lý, sử dụng tầng 1 phía ngoài, Các tầng trên nhà dân quản lý và sử dụng. - Hiện trạng sử dụng: chuyên doanh may đo comple và đồng phục công sở.
21	A12 Khương Thượng, phường Trung Tự	TSDN	188.7	188.7	- Công ty quản lý, sử dụng tầng 1 phía ngoài, Các tầng trên nhà dân quản lý và sử dụng. - Hiện trạng sử dụng: chuyên doanh quần áo thời trang và may đo đồng phục công sở.
22	Tổng kho - 25 Lạc Trung	TSDN	2,780.0	2,780.0	(-) Năm xây dựng và đưa vào sử dụng 1989. Diện tích đất 2780m <sup>2</sup> ( trong đó diện tích trong chỉ giới đường đỏ 145m <sup>2</sup> ). (-) Hiện trạng sử dụng: đang xây dựng dự án nhà ở chung cư và Trung tâm thương mại (Đã hoàn thành giai đoạn I gồm 2 khối nhà chung cư, đã bàn giao cho dân vào ở). Phần diện tích thuộc giai đoạn II nhà TT thương mại đang được tiếp tục khai thác kinh doanh dịch vụ kho hàng và là tổng kho của Công ty.
23	Xí nghiệp may xuất khẩu Yên Mỹ	TSDN	47,640.0	12,000.0	- Bắt đầu đưa vào sử dụng năm 2003. - Hiện trạng sử dụng: + Sản xuất hàng may mặc cho xuất khẩu và cung ứng cho thị trường nội địa.

## 6.2. Tình hình tài sản, vốn và tài chính: (Trang bên)

## Phương án kinh doanh

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	2011	2012		2013		Ước 2014	
			Thực hiện	Thực hiện	Tăng trưởng	Thực hiện	Tăng trưởng	Thực hiện	Tăng trưởng
<b>1</b>	<b>Tổng doanh thu</b>	<b>Trđ</b>	<b>208,319</b>	<b>193,530</b>	<b>93%</b>	<b>193,603</b>	<b>100%</b>	<b>190,808</b>	<b>96%</b>
	<i>Trong đó:</i> Sản xuất	Trđ	2,270	2,540	112%	2,850	112%	2,900	102%
	<i>Tỉ trọng</i>	%	1.1%	1.3%		1.5%		1.6%	
	Thương mại dịch vụ	Trđ	176,830	158,690	90%	160,760	101%	156,708	98%
	<i>Tỉ trọng</i>	%	84.9%	82.0%		83.0%		84.9%	
	Doanh thu gia công xuất khẩu	Trđ	12,550	13,250	106%	14,780	112%	21,200	101%
	<i>Tỉ trọng</i>	%	6%	7%		8%		8%	
	Hoạt động tài chính	Trđ	16,669	19,050		15,213		10,000	
	<i>Tỉ trọng</i>	%	8%	10%		8%		5%	
<b>2</b>	<b>Kim ngạch XK (giá trị hàng xuất)</b>	<b>Ngàn USD</b>	<b>3,218</b>	<b>3,313</b>	<b>103%</b>	<b>3,695</b>	<b>112%</b>	<b>3,750</b>	<b>101%</b>
<b>3</b>	<b>Nộp ngân sách</b>	<b>Trđ</b>	<b>20,958</b>	<b>15,897</b>	<b>76%</b>	<b>27,014</b>	<b>170%</b>	<b>8,455</b>	<b>31%</b>
<b>4</b>	<b>Nguồn vốn chủ sở hữu</b>	<b>Trđ</b>	<b>18,019</b>	<b>21,334</b>	<b>118%</b>	<b>24,143</b>	<b>113%</b>	<b>26,500</b>	<b>110%</b>
	<i>Trong đó:</i> vốn kinh doanh	Trđ							
	Vốn ngân sách	Trđ							
<b>5</b>	<b>Tổng tài sản</b>	<b>Trđ</b>	<b>352,778</b>	<b>548,275</b>	<b>155%</b>	<b>624,209</b>	<b>114%</b>	<b>590,000</b>	<b>95%</b>
<b>6</b>	<b>Nợ phải trả</b>	<b>Trđ</b>	<b>334,759</b>	<b>526,931</b>	<b>157%</b>	<b>600,066</b>	<b>114%</b>	<b>540,000</b>	<b>90%</b>
<b>7</b>	<b>Nợ phải thu</b>	<b>Trđ</b>	<b>40,566</b>	<b>36,444</b>	<b>90%</b>	<b>82,923</b>	<b>228%</b>	<b>40,000</b>	<b>48%</b>
<b>8</b>	<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>Trđ</b>	<b>9,834</b>	<b>13,301</b>	<b>135%</b>	<b>14,016</b>	<b>105%</b>	<b>5,145</b>	<b>71%</b>
<b>9</b>	<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	<b>Trđ</b>	<b>7,375</b>	<b>9,976</b>	<b>135%</b>	<b>10,512</b>	<b>105%</b>	<b>4,013</b>	<b>76%</b>
<b>10</b>	<b>Lao Động bình quân</b>	<b>Người</b>	<b>442</b>	<b>450</b>	<b>102%</b>	<b>455</b>	<b>101%</b>	<b>470</b>	<b>99%</b>
<b>11</b>	<b>Thu nhập bình quân</b>	<b>Ngàn đồng</b>	<b>3,850</b>	<b>4,500</b>	<b>117%</b>	<b>5,150</b>	<b>114%</b>	<b>5,850</b>	<b>114%</b>
	<i>Trong đó:</i>								
	Khởi thương mại dịch vụ	Ngàn đồng	4,813	5,780	120%	6,200	107%	6,800	110%
	Khởi SX công nghiệp	Ngàn đồng	2,888	3,019	105%	3,619	126%	4,500	125%



## 7. Các tổ chức chính trị, chính trị - xã hội:

Đảng bộ Công ty trực thuộc Đảng bộ Tổng công ty Thương mại Hà Nội, tổng số đến 31/03/2014 là 72 đảng viên, sinh hoạt tại 6 Chi bộ trực thuộc.

Đoàn thanh niên Công ty cũng là một tổ chức phát triển mạnh, đến 31/03/2014 có 231 Đoàn viên sinh hoạt tại 6 chi đoàn trực thuộc.

\*\*\*

## II. TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH 3 NĂM TRƯỚC THỜI ĐIỂM CỔ PHẦN HOÁ (2011- 2013 VÀ ƯỚC THỰC HIỆN NĂM 2014)

### 1. Kết quả sản xuất kinh doanh:

*(Phụ lục 3)*

### 2. Khái quát tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh và đầu tư:

#### 2.1. Về lĩnh vực sản xuất:

Đáp ứng yêu cầu phát triển, năm 2003 Công ty đã đầu tư xây dựng nhà máy may công nghiệp hiện đại trên diện tích 5 ha tại khu công nghiệp Phố Nối A, Huyện Yên Mỹ, tỉnh Hưng Yên. Tổng số thiết bị máy móc khoảng 500 các loại cho 10 chuyên may, công suất khoảng 2 triệu sản phẩm T.shirt, Polo shirt/một năm

Qua nhiều nỗ lực, năm 2011, Xí nghiệp chính thức được cấp chứng nhận áp dụng hệ thống quản lý chất lượng sản phẩm theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001-2008 do tổ chức DAS của Anh Quốc cấp. Đây là bước ngoặt lớn cho thương hiệu HAFASCO trên thị trường may mặc nói chung. Kể từ cuối năm 2011, khách hàng đến đặt hàng tăng lên không ngừng, đơn hàng dài hơn, đơn giá cao hơn. Việc tuyển dụng lao động cũng thuận lợi hơn. Năng suất, chất lượng được nâng lên rõ rệt, kim ngạch xuất khẩu tăng trưởng không ngừng.

Hiện nay Xí nghiệp tiếp tục mở rộng qui mô sản xuất và không ngừng áp dụng các tiến bộ khoa học tiên tiến, các tiêu chuẩn đánh giá của khách hàng để đẩy mạnh qui mô, năng suất, chất lượng sản phẩm, đáp ứng đòi hỏi thị trường và sự phát triển của Công ty.

#### 2.2. Về lĩnh vực kinh doanh Thương mại – Dịch vụ nội địa:

*- Đối với hoạt động Thương mại bán lẻ nội địa:*

Đây là lĩnh vực hoạt động chính, thương hiệu Công ty gắn liền với hoạt động này. Doanh thu hoạt động kinh doanh thương mại nội địa luôn luôn chiếm tỉ trọng cao (trên 80% tổng doanh thu); Lợi nhuận từ lĩnh vực này cũng đem lại hiệu quả cao và ổn định.

Các loại hình kinh doanh thương mại nội địa mà công ty đang triển khai bao gồm: bán buôn, bán lẻ, đại lý, ký gửi, uỷ thác, nhượng quyền thương mại ... Mặt hàng chủ lực là thời trang may sẵn.

Cơ cấu mặt hàng kinh doanh nội địa bao gồm:

Hàng may mặc sẵn	-	tỉ trọng: 87% doanh thu
Hàng vải nguyên liệu	-	tỉ trọng: 05% doanh thu
Hàng may mặc khác	-	tỉ trọng: 08% doanh thu

Trong những năm qua, với nhiều nỗ lực đầu tư, nâng cấp, cải tạo, mở rộng phát triển mạng lưới; đầu tư trang thiết bị, phương tiện quản lý bán hàng tiên tiến; áp dụng nhiều phương thức bán hàng văn minh hiện đại; đầu tư phát triển mặt hàng kinh doanh; đầu tư mạnh mẽ cho quảng cáo, xúc tiến thương hiệu ... ngày càng phát triển, trở thành thương hiệu quen thuộc trên thị trường bán lẻ may mặc Hà Nội.

- Đối với hoạt động kinh doanh dịch vụ:

Các hoạt động chính gồm:

- + Thiết kế, may đo quần áo thời trang đồ kiêu.
- + Thiết kế, tạo mẫu và may đo quần áo thời trang công sở, đồng phục công sở, nhà hàng, khách sạn, bệnh viện ... đồng phục học sinh các loại.
- + May đo comple – veston.
- + Tư vấn làm đẹp (về thời trang).
- + Dịch vụ may đo 24h cho khách du lịch.
- + Dịch vụ thêu tay trên sản phẩm thời trang.
- + V.v.

### **2.3. Về hoạt động kinh doanh xuất khẩu:**

Trước năm 2009, Công ty có triển khai xuất khẩu hàng thủ công mỹ nghệ, sau định hướng kinh doanh mới (chỉ tập trung, phát triển chuyên doanh hàng thời trang) thì hoạt động này bị loại bỏ, dành đầu tư tập trung phát triển sản xuất hàng may mặc xuất khẩu ở xí nghiệp may xuất khẩu Yên Mỹ. Đến nay lĩnh vực xuất khẩu hàng may mặc đã đi vào ổn định và phát triển tốt.

### **3. Đánh giá chung:**

Kể từ năm 2010 (Việt Nam bắt đầu chịu ảnh hưởng sâu sắc từ cuộc khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế Thế Giới), sức ép rất lớn, khó khăn chồng lên khó khăn. Song, bằng uy tín qua nhiều năm xây dựng, bằng những chính sách thay đổi phù hợp, từ sự đầu tư với chiến lược đúng đắn, Công ty đã vượt qua trong sự ổn định bền vững. Mọi hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như các hoạt động khác về sinh hoạt chính trị, công đoàn, các hoạt động phong trào, thi đua, các hoạt động nâng cao tinh thần cho người lao động trong Công ty luôn duy trì tốt và ngày càng phát triển.

**PHẦN 2:****PHƯƠNG ÁN SẢN XUẤT KINH DOANH  
SAU CỔ PHẦN HOÁ****I. TÊN CÔNG TY CỔ PHẦN MỤC TIÊU VÀ ĐỊNH HƯỚNG KINH DOANH .****1. Tên Công ty cổ phần:**

- Tên tiếng Việt: **Công ty cổ phần Thương mại Dịch vụ Thời trang Hà Nội.**
- Tên tiếng Anh: **Hanoi Trading Service Fashion Joint-Stock Company**
- Tên viết tắt: **HAFASCO**
- Trụ sở chính: số 13 phố Đinh Lễ, phường Tràng Tiền, quận Hoàn Kiếm, thành phố Hà Nội.
- Điện thoại: 04. 38253244 / 38257453 - Fax: 04. 38255219.
- Email: [hafasco@hn.vnn.vn](mailto:hafasco@hn.vnn.vn)
- Web site: [www.hafasco.com](http://www.hafasco.com)
- Biểu tượng (LOGO): Giữ nguyên biểu tượng đang sử dụng theo giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 169557 ngày 11/8/2011.

**2. Ngành nghề kinh doanh:**

Tiếp tục các ngành nghề theo giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp Công ty TNHH một thành viên, đăng ký thay đổi lần thứ 9. Cụ thể:

STT	Tên ngành	Mã ngành
1	Sản xuất trang phục dệt kim, đan móc.	1430
2	Máy trang phục (trừ trang phục từ da lông thú)	1410
3	Đại lý, môi giới, đấu giá	4610
4	Bán buôn vải, hàng may sẵn, giày dép.	4641
5	Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình (trừ dược phẩm).	4649
6	Bán buôn chuyên doanh tơ, xơ, sợi dệt, phụ liệu may mặc và giày dép.	4669
7	Bán lẻ vải, len, sợi, chỉ khâu và hàng dệt khác trong các cửa hàng chuyên doanh	4751
8	Bán lẻ hàng hoá mới khác trong các cửa hàng chuyên doanh, Bán lẻ hàng lưu niệm, hàng đan lát, thủ công mỹ nghệ trong các cửa hàng chuyên doanh.	4773

9	Kho bãi và lưu giữ hàng hoá	5210
10	Bán mô tô, xe máy	4541
11	Bán buôn máy móc thiết bị và phụ tùng khác	4659
12	Bán lẻ đồ điện gia dụng, giường, tủ, bàn ghế và nội thất tương tự ... trong các cửa hàng chuyên doanh	4759
13	Vận tải hàng hoá bằng đường bộ	4933
14	Bốc xếp hàng hoá	5224
15	Dịch vụ lưu trú ngắn ngày	5510
16	Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống lưu động	5610
17	Kinh doanh bất động sản	6810
18	đại lý du lịch	7911
19	Hoạt động vui chơi giải trí (trừ công viên)	9329

### 3. Mục tiêu hoạt động:

- Huy động mọi nguồn lực của các nhà đầu tư để phát triển và không ngừng mở rộng qui mô sản xuất-kinh doanh;
- Kinh doanh có hiệu quả cao.
- Nâng cao thu nhập và đời sống vật chất tinh thần cho người lao động, giải quyết nhiều hơn việc làm cho người lao động.
- Đảm bảo và không ngừng nâng cao cổ tức cho cổ đông.
- Đóng góp nhiều hơn cho xã hội và ngân sách nhà nước.

### 4. Vốn điều lệ: 100 tỉ đồng (Một trăm tỉ đồng)

*Trong đó:*

- + Vốn sở hữu Nhà nước là: **49.028.000.000** đồng, chiếm tỉ lệ **49,028%** .
- + Vốn cổ đông ưu đãi là: **3.364.000.000** đồng, chiếm tỉ lệ **3,364%**.
- + Vốn cổ đông ưu đãi được mua thêm theo mức 200 CP/01 năm công tác là: **4.618.000.000** đồng, chiếm tỉ lệ **4,618 %**.
- + Vốn bán đấu giá ra bên ngoài là: **42.990.000.000** đồng, chiếm tỉ lệ **42,99%**.
- Tổng số cổ phần là: **10.000.000** cổ phần.
- Mệnh giá một cổ phần là: **10.000** đồng Việt Nam.

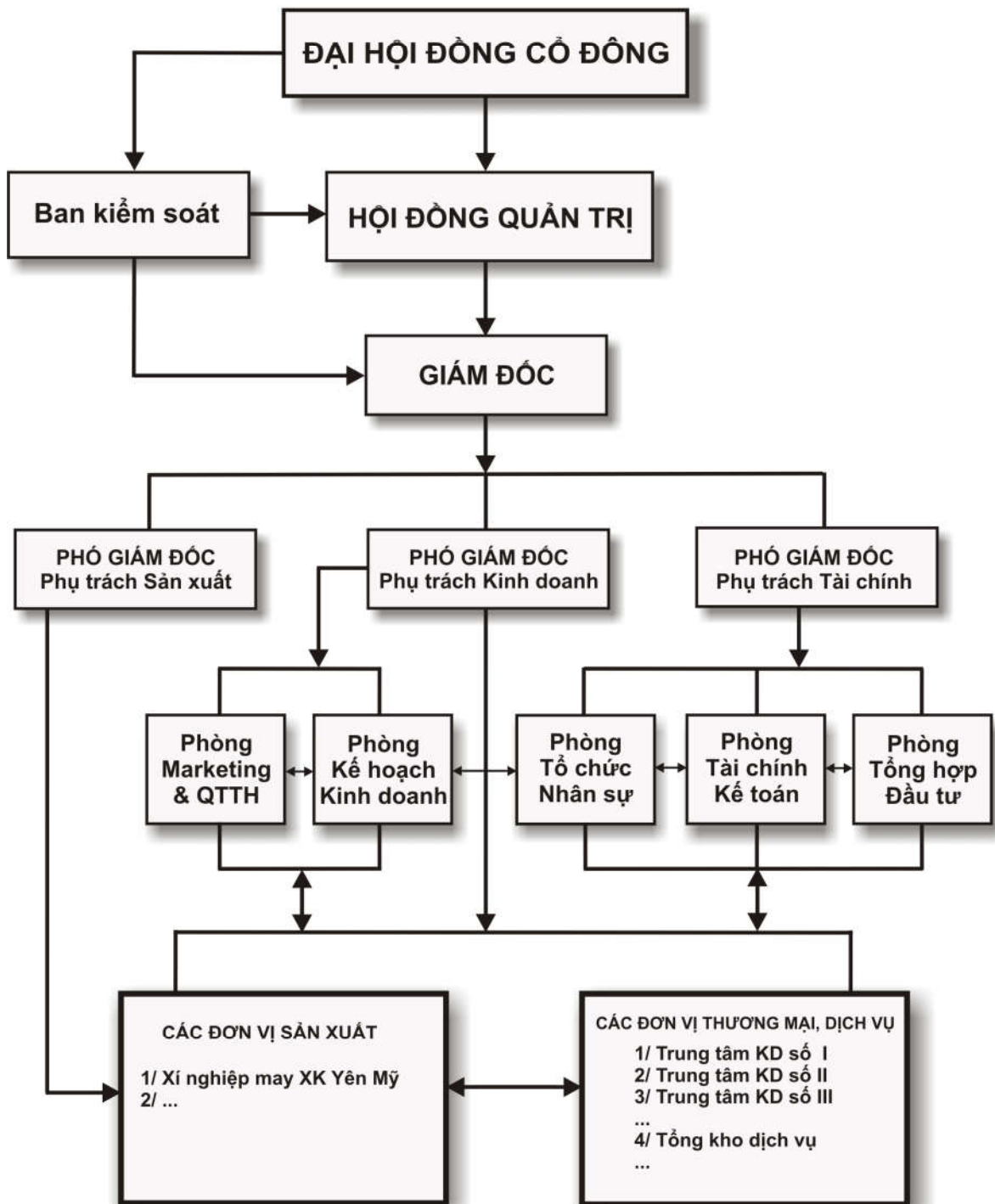
### 5. Định hướng phát triển:

- Phát triển Công ty trở thành một Doanh nghiệp chuyên doanh hàng may mặc thời trang có uy tín, bao gồm cả sản xuất, xuất khẩu và kinh doanh bán lẻ nội địa.
- Doanh nghiệp có tiềm lực về vốn, có hệ thống mạng lưới bán lẻ chuyên doanh thời trang rộng khắp địa bàn Hà Nội và các tỉnh, thành lớn phía Bắc.
- Mô hình kinh doanh văn minh, hiện đại và hiệu quả.
- Phát triển Hafasco là một trong những thương hiệu mạnh trên thị trường xuất khẩu hàng may mặc dệt kim và thị trường bán lẻ thời trang Hà Nội.

### 6. Mô hình tổ chức:

## SƠ ĐỒ TỔ CHỨC BỘ MÁY

CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ THỜI TRANG HÀ NỘI



## II. PHƯƠNG ÁN SẢN XUẤT KINH DOANH SAU CỔ PHẦN HOÁ.

### 1. Tổ chức bộ máy và sắp xếp lao động:

#### 1.1. Tổ chức bộ máy:

Ngay sau Đại hội cổ đông, bộ máy tổ chức của Công ty sẽ được sắp xếp lại phù hợp, đáp ứng yêu cầu phát triển của Công ty Cổ phần. Cụ thể:

- Sắp xếp tổ chức lại các phòng chức năng (phù hợp với chuyên môn, nhiệm vụ mới):

- + Phòng Kế toán tài vụ chuyển đổi thành phòng Tài chính-Kế toán
- + Phòng Tổ chức hành chính chuyển đổi thành phòng Tổ chức và Nhân sự.
- + Giữ nguyên Phòng Marketing và QTTH; Phòng KHKD và Phòng Tổng hợp đầu tư.

- Các đơn vị trực thuộc được sắp xếp lại như sau:

+ Xí nghiệp may XK Yên Mỹ và Tổng kho dịch vụ giữ nguyên tên và mô hình hoạt động.

+ Các đơn vị kinh doanh thương mại nội địa gồm 4 đơn vị sẽ chuyển đổi tên thành các Trung tâm kinh doanh I, II, III, IV. Mạng lưới địa điểm được sắp xếp, dịch chuyển phù hợp qui hoạch ngành hàng và lĩnh vực kinh doanh của mỗi đơn vị theo mô hình chuỗi chuyên doanh theo phương án mạng lưới.

#### 1.2. Tổ chức, sắp xếp lao động:

##### 1.2.1. Nguyên tắc sắp xếp lao động:

- Sử dụng lao động hiện có và tuyển mới lao động đáp ứng yêu cầu công ty cổ phần.

- Sắp xếp, bố trí lao động làm việc theo đúng yêu cầu công việc, phù hợp chuyên môn, ngành nghề đào tạo và kinh nghiệm.

##### 1.2.2. Giai đoạn I (tại thời điểm cổ phần hoá):

- Giải quyết nghỉ hưu cho lao động đủ điều kiện nghỉ hưu theo chế độ hiện hành;
- Chấm dứt hợp đồng lao động với lao động hết hạn hợp đồng mà Công ty không có nhu cầu tiếp tục sử dụng và lao động không có nhu cầu làm việc tại công ty cổ phần.

<b>Tổng số lao động trong danh sách (tính đến 30/9/2014)</b>	<b>420</b>
<b>Lao động sẽ nghỉ việc khi chuyển sang công ty cổ phần.</b> <i>(Số lao động nêu tại mục 1.2.2 nêu trên)</i>	<b>19</b>
<b>Lao động còn lại chuyển sang làm việc tại công ty cổ phần:</b>	<b>401</b>

### 1.2.3. Giai đoạn II (trong 3 năm sau cổ phần hoá):

- Tiếp tục sắp xếp lao động theo hướng giảm lao động gián tiếp, tăng cường cho lao động trực tiếp đối với lao động phục vụ như tạp vụ, vệ sinh công nghiệp, bảo vệ, lái xe ... chuyển sang hình thức ký hợp đồng thuê lao động chuyên nghiệp.

- Sắp xếp, bố trí lại lao động theo nhu cầu công việc của công ty cổ phần, theo đúng chuyên môn, kỹ năng đào tạo.

- Sử dụng lao động đảm bảo chuyên môn hoá ngày càng cao.

- Tuyển dụng mới lao động đáp ứng nhu cầu phát triển, mở rộng của công ty cổ phần theo từng giai đoạn. Ưu tiên tuyển dụng lao động có chuyên môn và tay nghề tốt trong lĩnh vực thời trang, đặc biệt cán bộ kỹ thuật và cán bộ kinh doanh.

- Lao động đủ điều kiện về tuổi đời và sức khoẻ nhưng không đáp ứng yêu cầu công việc sẽ được cử đi đào tạo lại và được sắp xếp lại công việc theo nhu cầu sử dụng lao động. Trường hợp sau đào tạo vẫn không đáp ứng được công việc sẽ chấm dứt hợp đồng lao động.

### *Dự kiến lao động 3 năm sau cổ phần hoá*

Chỉ tiêu	Năm			
	<u>2014</u>	<u>2015</u>	<u>2016</u>	<u>2017</u>
<b>Số lao động chuyển sang:</b>	<b>401</b>	<b>401</b>	<b>551</b>	<b>651</b>
<b>Số lao động cần tuyển dụng thêm:</b>	<b>0</b>	<b>150</b>	<b>100</b>	<b>149</b>
<b>Tổng số lao động.</b>	<b>401</b>	<b>551</b>	<b>651</b>	<b>800</b>
<u>Cơ cấu</u>				
- Văn phòng Công ty:	20	22	23	30
- Các đơn vị Thương mại, dịch vụ:	98	110	150	200
- Xí nghiệp may xuất khẩu Yên Mỹ:	283	419	478	570

## **2. Phương án sản xuất kinh doanh:**

### **2.1. Xác định lĩnh vực và ngành hàng kinh doanh;**

- Các lĩnh vực kinh doanh chính gồm:

+Kinh doanh thương mại bán lẻ nội địa;

+Kinh doanh dịch vụ nội địa;

+Sản xuất hàng may mặc sẵn;

+Xuất nhập khẩu;

- Các ngành hàng kinh doanh chính gồm:

- + Hàng sản xuất: may mặc sẵn xuất khẩu và cung ứng nội địa.
- + Hàng xuất khẩu: hàng may sẵn dệt kim.
- + Hàng nhập khẩu: nguyên phụ liệu ngành may, hàng may mặc sẵn.
- + Sản phẩm Thương mại - dịch vụ nội địa: hàng may mặc thời trang các loại, phụ kiện thời trang; Dịch vụ: Thiết kế thời trang; dịch vụ cho thuê kho và bảo quản hàng hoá, dịch vụ văn phòng cho thuê.

Đối với từng loại hình kinh doanh, Công ty tiếp tục tăng cường chuyên môn hoá theo hướng chuyên doanh nhằm phát triển kinh doanh có chiều sâu và phù hợp với định hướng qui hoạch tổng thể ngành hàng của Tổng công ty Thương mại Hà Nội.

## **2.2. Phương án sản xuất kinh doanh:**

### **2.2.1 Đối với lĩnh vực sản xuất:**

a) Định hướng: Tập trung đầu tư phát triển mở rộng sản xuất hàng may mặc dệt kim cho xuất khẩu và mở rộng nguồn hàng sản xuất cung ứng cho hệ thống phân phối nội địa. Sau 3 năm 2014 – 2017 cân đối tỉ trọng sản xuất hàng xuất khẩu từ 55 – 65% xuống còn 40 – 45%, ngược lại nâng tỉ trọng sản xuất hàng nội địa lên 55 – 60%.

#### **b) Phương án triển khai:**

- Nâng cao hiệu quả quản lý, chất lượng sản phẩm và năng suất lao động. Đây là những yếu tố quan trọng, quyết định đến sự thành-bại của sản xuất, xuất khẩu ở Xí nghiệp may XK Yên Mỹ. Năm 2012, Xí nghiệp chính thức được cấp giấy chứng nhận quản lý chất lượng sản phẩm theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001-2008. Đó là thành quả từ nỗ lực của Xí nghiệp trong nhiều năm đầu tư, phấn đấu và sẽ duy trì tốt hệ thống này. Ngoài áp dụng ISO 9001-2008, Xí nghiệp còn triển khai đầu tư áp dụng nhiều tiêu chuẩn kỹ thuật khác theo các yêu cầu cụ thể của mỗi khách hàng. Trong vài năm tới, Xí nghiệp tiếp tục xây dựng, tiến hành áp dụng hệ thống SA 8000 nhằm đảm bảo đầy đủ các yếu tố đòi hỏi của hội nhập kinh tế Quốc tế.

- Đầu tư nhân lực, mà trọng tâm là cán bộ kỹ thuật và công nhân tay nghề cao. Có thể đầu tư bằng nhiều cách, song chủ yếu là từ đào tạo, phát huy cải tiến kỹ thuật, tự nâng cao chuyên môn, tay nghề của CBCNV Xí nghiệp. Đồng thời qua những chính sách về lao động, điều kiện môi trường làm việc thuận lợi để thu hút nhân tài từ bên ngoài vào.

- Tiếp tục mở rộng qui mô năng lực sản xuất của Xí nghiệp. Tiếp tục đầu tư mở rộng sản xuất bằng việc đưa phân xưởng 2 vào hoạt động nhằm nâng cao công suất, đặc biệt tăng cường nguồn hàng cho hệ thống bán lẻ nội địa.

- Đẩy mạnh xúc tiến thương mại bằng nhiều hình thức xây dựng thương hiệu, quảng cáo truyền thông v.v., nhằm quảng bá và tiếp cận nhiều thị trường mới.

### **2.2.2. Đối với lĩnh vực thương mại – dịch vụ nội địa:**

a) Định hướng: Thương mại-dịch vụ nội địa là lĩnh vực kinh doanh chính của Công ty, bao gồm:

- Kinh doanh bán buôn, bán lẻ hàng may mặc thời trang theo mô hình chuỗi chuyên doanh. Thị trường chính là Hà Nội và các tỉnh phía Bắc.

- May đo đồng phục cơ quan công sở, trường học và cá nhân.

- Kinh doanh hàng lựa, tơ tằm, thêu ren, hàng lưu niệm, các mặt hàng phụ kiện thời trang.

- Kinh doanh dịch vụ cho thuê kho và logistic.



- Kinh doanh văn phòng cho thuê và một số dịch vụ thời trang làm đẹp.

b) Phương án thực hiện:

- Qui hoạch tổng thể hệ thống mạng lưới kinh doanh thương mại nội địa theo hướng phát triển 3 loại mô hình phục vụ gồm:

Hệ thống các Trung tâm Thương mại – Dịch vụ tổng hợp;

Hệ thống chuỗi siêu thị chuyên doanh;

Hệ thống chuỗi các cửa hàng bán lẻ chuyên doanh.

+ Các Trung tâm thương mại, dịch vụ tổng hợp: được phát triển từ các dự án lớn của Công ty như 25 Lạc Trung. Các Trung tâm thương mại, dịch vụ này kinh doanh tổng hợp các loại hình như: Siêu thị chuyên doanh thời trang, Văn phòng cho thuê, các dịch vụ ăn uống, giải trí.

+ Các siêu thị chuyên doanh thời trang là hệ thống các địa điểm 58 Tràng Tiền, 14-16 Nhà Thờ, 63 Hàng Trống, 88 Phố Huế và thuê mặt bằng bên ngoài ở khu vực Cầu Giấy, Long Biên, Từ Liêm, các khu đô thị mới.

+ Hệ thống chuỗi cửa hàng chuyên doanh thời trang: Là hệ thống mạng lưới bán lẻ hiện có và sẽ mở rộng ở nhiều khu vực, nhiều tuyến phố khác nhau. Hệ thống mạng lưới này được phân định chuyên doanh các mặt hàng và nhóm mặt hàng nhất định mang tính chuyên hóa sâu như chuyên doanh thời trang Nữ, Nam, chuyên doanh thời trang công sở, thời trang trẻ em; thời trang cao cấp hoặc phổ thông, v.v. Tùy từng khu vực thị trường, tùy tuyến phố, sẽ qui hoạch phù hợp, đảm bảo đáp ứng nhu cầu và hiệu quả cao nhất.

+ Hệ thống chuỗi cửa hàng phụ kiện thời trang như: túi cặp, thắt lưng, găng tay, tất, chăn ga gối, thời trang đồ lót, áo tắm... được qui hoạch xen kẽ hệ thống chuỗi chuyên doanh thời trang tạo thuận tiện cho khách hàng khi mua sắm.

- Tất cả hệ thống mạng lưới Thương mại-Dịch vụ nội địa sẽ được thay đổi căn bản về phương thức kinh doanh và diện mạo theo chuẩn mới về qui hoạch tổng thể mạng lưới thương mại của Tổng Công ty Thương mại Hà Nội và hình ảnh nhận diện thương hiệu theo tiêu chuẩn Hafasco.

2.2.3. Đối với hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu:

a) Định hướng: Chỉ tập trung phát triển mặt hàng may mặc sẵn dệt kim xuất khẩu, nguồn chính từ sản xuất ở Xí nghiệp may XK Yên Mỹ. Nhập khẩu chủ yếu mặt hàng may sẵn cao cấp, thương hiệu có uy tín, những nhóm mặt hàng và phụ kiện thời trang trong nước không sản xuất được. Nguồn nhập khẩu chủ yếu bằng 3 hình thức: Nhượng quyền thương mại, Đại lý phân phối và đặt hàng gia công theo mẫu mã của Công ty.

b) Kế hoạch:

+ Tiếp tục đầu tư mở rộng qui mô, năng lực và không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm ở Xí nghiệp may XK Yên Mỹ bằng việc mua sắm thêm thiết bị máy móc, mở thêm dây chuyền sản xuất, duy trì nghiêm ngặt hệ thống quản lý chất lượng sản phẩm ISO 9001-2008 và các qui trình quản lý khác theo yêu cầu đánh giá của khách hàng.

+ Mở rộng thị trường xuất khẩu cả qui mô và cấp độ thị trường để nhắm tới các thị phần có giá trị lợi nhuận cao hơn.

+ Xây dựng thương hiệu cho sản phẩm may xuất khẩu và để tiến tới xuất khẩu theo hình thức FOB.

+ Qui hoạch lại mạng lưới bán lẻ nội địa, đầu tư cơ sở hạ tầng những địa điểm đáp ứng yêu cầu để tổ chức mở thêm mặt bằng kinh doanh hàng thời trang cao cấp đáp ứng kênh tiêu thụ cho mặt hàng nhập khẩu.

### **3. Phương án qui hoạch, đầu tư và mở rộng mạng lưới SXKD:**

#### **3.1. Đặc điểm hệ thống mạng lưới kinh doanh tại thời điểm cổ phần hoá:**

Tại thời điểm cổ phần hoá, Công ty có 23 địa điểm sử dụng làm cơ sở sản xuất, kinh doanh và trụ sở văn phòng. Bao gồm 15 địa điểm nhà thuê, 07 địa điểm nhà là tài sản doanh nghiệp.

Xí nghiệp may XK Yên Mỹ là dự án lớn, tổng diện tích 5 ha, khởi công hoàn thành năm 2003, hiện mới triển khai giai đoạn I (khoảng 70% qui mô).

Dự án 25 Lạc Trung diện tích 8300m<sup>2</sup> cũng đã hoàn thành giai đoạn I gồm 2 khối nhà ở chung cư. Giai đoạn II là khối nhà Trung tâm thương mại dịch vụ.

Các địa điểm còn lại đều nằm trong nội thành Hà Nội, tập trung nhiều ở quận Hoàn Kiếm, Hai Bà Trưng, Đống Đa. Trong đó có 8 địa điểm có diện tích đất trên 100m<sup>2</sup>. Hầu hết các địa điểm kinh doanh thương mại nội địa đều là cơ sở thương mại tồn tại từ ngày thành lập Công ty, nằm phân bố ở các tuyến phố và xen kẽ các hộ dân (mô hình bán lẻ thương nghiệp quốc doanh trước đây). Đây cũng là mô hình rất phù hợp với hoạt động kinh doanh bán lẻ thời trang chuyên doanh mà Công ty đang triển khai thực hiện hiện nay.

Trong những năm qua và đặc biệt mấy năm gần đây, để đáp ứng yêu cầu phát triển, Công ty đã tiến hành đầu tư xây mới hoặc nâng cấp, cải tạo hàng loạt địa điểm, nhất là các địa điểm kinh doanh bán lẻ. Trong đó có một số công trình xây mới và cải tạo lớn như 88 Phố Huế, 62 Hàng Trống, 13 Hàng Gai, 162 Tôn Đức Thắng, 101 Tôn Thất Tùng, 58 Tràng Tiền ... Tất cả các địa điểm hệ thống bán lẻ đều được đầu tư cơ sở hạ tầng kỹ thuật đáp ứng đòi hỏi thị trường và đều hoạt động kinh doanh có hiệu quả.

Tuy nhiên tiềm năng ở hệ thống này hiện nay vẫn chưa được khai thác hết do các hạn chế từ yếu tố về vốn, về chiến lược... Do đó, mô hình hoạt động của Công ty cổ phần sẽ là cơ hội để giải quyết những vướng mắc, đảm bảo hiệu quả ở hệ thống này.

#### **3.2. Phương án đầu tư, qui hoạch và mở rộng mạng lưới:**

##### **3.2.1. Định hướng qui hoạch:**

Trên cơ sở Quyết định 09 của Thành Phố về việc sắp xếp mạng lưới các doanh nghiệp thuộc Tổng công ty Thương mại Hà Nội; nhằm đảm bảo nâng cao hiệu quả sử dụng mạng lưới sẵn có, tiếp tục mở rộng qui mô kinh doanh đáp ứng mục tiêu phát triển của Công ty cổ phần, Công ty sẽ thực hiện qui hoạch mạng lưới theo định hướng sau:

- Xác định các địa điểm đáp ứng mục tiêu chiến lược giữ lại tiếp tục đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh.

- Xác định mô hình kinh doanh, mặt hàng kinh doanh, qui mô kinh doanh của từng địa điểm, từ đó xây dựng phương án phát triển và đầu tư.

- Qui hoạch mạng lưới thương mại dịch vụ nội địa theo mô hình chuỗi chuyên doanh (theo định hướng phát triển các loại hình kinh doanh thương mại - dịch vụ nội địa nêu trên).

- Đầu tư vào một số công trình trọng điểm để nâng cao qui mô, tầm thế, sức cạnh tranh của doanh nghiệp.

- Tiếp tục mở rộng địa điểm kinh doanh bằng cách thuê ngoài.

- Xây dựng qui chế đại lý Hafasco để phát triển hệ thống chuỗi đại lý bán hàng thời trang mang thương hiệu Hafasco cho các đối tượng kinh doanh.

### 3.2.1. Qui hoạch mạng lưới hiện có:

*\* Chi tiết trang bên.*

## PHƯƠNG ÁN QUI HOẠCH MẠNG LƯỚI HIỆN CÓ (SAU CỔ PHẦN HÓA)

STT	Địa chỉ cơ sở nhà đất	Phân loại tài sản	Diện tích (m2)		Hiện trạng quản lý, sử dụng	Phương án qui hoạch, đầu tư sau CPH			
			DT đất	DT sàn xây dựng		Phương án qui hoạch, mục đích sử dụng	Giá trị đầu tư (Trđ)	Doanh thu dự kiến sau qui hoạch (trđ)	Số lao động
1	13 Hàng Gai, phường Hàng Gai	Nhà thuê	239.8	643.2	Kinh doanh sản phẩm tranh thêu, hàng tơ tằm và mỹ nghệ.	- Đầu tư cải tạo nội thất. Nguồn vốn tự có. - Chuyển đổi mô hình siêu thị chuyên doanh thời trang Made in Việt Nam.	100	10,000	8
2	14-16 Nhà Thờ, phường Hàng Trống	Nhà thuê	268.6	305,65	Kinh doanh ăn uống.	Triển khai XD dự án Siêu thị chuyên doanh thời trang Hafasco. - Qui mô: khối nhà 7 tầng và tầng hầm, 1.718m2 sàn - Tổng vốn: 28,83 tỉ đồng - Nguồn vốn: tự có và đi vay. - Tiến độ: Khởi công cuối năm 2015 - hoàn thành 2017	9,400	10,000	15
3	23 Hàng Khay, phường Tràng Tiền	Nhà thuê	101.0	101.0	Kinh doanh các sản phẩm đồng hồ	- Đầu tư nâng cấp trang thiết bị, nội thất. Nguồn vốn tự có. - Chuyển đổi ngành hàng và mô hình kinh doanh sang cửa hàng chuyên doanh thời trang Nữ cao cấp.	100	3000	4
4	34-36 Tôn Đức Thắng, phường Cát Linh	Nhà thuê	63.7	63.7	Kinh doanh quần áo thời trang thể thao	Tiếp tục mô hình cửa hàng chuyên doanh quần áo thể thao.	0	2000	4

5	58 Tràng Tiền + 13 Đình Lễ	Nhà thuê	521.9	1,496.5	Trụ sở văn phòng công ty và kinh doanh hàng may mặc thời trang.	Triển khai xây dựng dự án Trung tâm TM Hafasco, gồm trụ sở VP Công ty, Trung tâm thương mại, Dịch vụ và siêu thị thời trang Hafasco. - Qui mô: khối nhà 5 tầng và tầng hầm, 2.500m2 sàn. - Tổng vốn: 26,76 tỉ đồng. - Nguồn vốn: tự có và huy động. - Tiến độ: Khởi công cuối năm 2015 - hoàn thành 2017.	13,700	30,000	45
6	60 Hàng Trống, phường Hàng Trống	Nhà thuê	122.0	122.0	Kinh doanh quần áo thời trang và trụ sở văn phòng đơn vị.	- Nhà ngoài tiếp tục làm cửa hàng chuyên doanh thời trang công sở may sẵn. - Nhà trong làm trụ sở đơn vị và kho hàng.	30	2,000	7
7	62 Hàng Trống	Nhà thuê	78.6	294.5	Kinh doanh dịch vụ du lịch.	- Cải tạo nội - ngoại thất. Nguồn vốn tự có. - Chuyển đổi sang mô hình chuyên doanh may đo đồng phục công sở nhãn hiệu Hafasco và đồng phục học sinh nhãn hiệu Đức Hạnh.	200	3,500	5
8	63 Hàng Trống, phường Hàng Trống	Nhà thuê	364.8	722.5	Kinh doanh dịch vụ du lịch.	Triển khai XD dự án siêu thị chuyên doanh và văn phòng cho thuê. - Qui mô: khối nhà 7 tầng và tầng hầm, 2.330m2 sàn - Tổng vốn: 39,55 tỉ đồng - Nguồn vốn: tự có và huy động. - Tiến độ: Khởi công năm 2016 - hoàn thành cuối 2017	12,800	20,000	20
9	71 Hàng Đào, phường Hàng Đào	Nhà thuê	88.3	88.3	Kinh doanh quần áo thời trang, phụ kiện thời trang.	- Cải tạo nội thất. Nguồn vốn tự có. - Tiếp tục mô hình cửa hàng chuyên doanh bán buôn, bán lẻ quần áo lót và phụ kiện thời trang.	50	3,000	4

10	86 Hàng Đào, phường Hàng Đào	Nhà thuê	60.7	60.7	Kinh doanh quần áo thời trang.	- Đầu tư nâng cấp trang thiết bị bán hàng, - Tiếp tục mô hình cửa hàng chuyên doanh bán lẻ thời trang nữ trung niên các loại.	50	3,000	4
11	88 Phố Huế, phường Ngô Thị Nhậm	Nhà thuê	190.1	858,56	Kinh doanh chăn, ga, gối, đệm	- Đầu tư nâng cấp trang thiết bị bán hàng, Nguồn vốn tự có. - Tiếp tục mô hình cửa hàng chuyên doanh các sản phẩm chăn ga, gối đệm và mảnh rèm vải.	100	8,500	6
12	102 Hàng Đào, phường Hàng Đào	Nhà thuê	69.0	212.5	Kinh doanh quần áo thời trang và trụ sở văn phòng đơn vị.	- Tầng 2 tiếp tục làm trụ sở đơn vị, tầng 1 và gác xép tiếp tục đầu tư nâng cấp trang thiết bị bán hàng, đáp ứng yêu cầu cửa hàng chuyên doanh thời trang Nam - Nữ tổng hợp và hàng thương hiệu Hafasco Nguồn vốn tự có.	100	5,000	8
13	162 Tôn Đức Thắng, phường Hàng Bột	Nhà thuê	153.7	153.7	Kinh doanh thiết bị liên lạc.	- Cải tạo nội thất. Nguồn vốn tự có. - Chuyển đổi sang mô hình chuyên doanh thời trang trẻ em và đồng phục học sinh nhãn hiệu Đức Hạnh	200	2,000	6
14	27 Hàng Trống (phần 1)	Nhà thuê	82,17	141.6	Làm văn phòng và kho chứa hàng.	- Hợp nhất 3 tầng. Tầng 2 và 3 làm văn phòng Đơn vị và nơi trưng bày, giới thiệu sản phẩm áo đồng phục các loại. Tầng 1 tiếp tục mô hình chuyên doanh Compe và đồng phục công sở.	30	3,500	8
	27 Hàng Trống (phần 2)	TSDN	72.0	72.0	Chuyên doanh hàng thời trang Nam				
15	209 Phố Huế, phường Phố Huế	Nhà thuê	89.3	176.9	Kinh doanh đại lý xe máy cho hãng Piaggio Việt Nam.	- Cải tạo nội, ngoại thất. Nguồn vốn tự có. - Chuyển đổi sang mô hình chuyên doanh đồng phục học sinh nhãn hiệu Đức Hạnh.	100	2,000	5

16	13 Hàng Ngang, phường Hàng Đào	TSDN	35.4	35.4	Chuyên doanh hàng may mặc thời trang.	- Đầu tư nâng cấp trang thiết bị bán hàng, Nguồn vốn tự có. - Tiếp tục mô hình cửa hàng chuyên doanh bán buôn thời trang Hafasco.	20	5,000	4
17	22 Hàng Đào, phường Hàng Đào	TSDN	69.2	69.2	Chuyên doanh hàng may mặc thời trang.	- Đầu tư nâng cấp trang thiết bị bán hàng, Nguồn vốn tự có. - Tiếp tục mô hình cửa hàng chuyên doanh bán buôn thời trang thương hiệu Hafasco.	20	4,000	4
18	73 Hàng Đào, phường Hàng Đào	TSDN	64.6	64.6	Chuyên doanh hàng may mặc thời trang.	- Cải tạo nội, ngoại thất. Nguồn vốn tự có. - Tiếp tục phát triển mô hình cửa hàng chuyên doanh bán lẻ thời trang Nam.	100	3,000	4
19	19 Hàng Trống, phường Hàng Trống	TSDN	75.5	75.5	Chuyên doanh hàng may mặc thời trang Trẻ em và đồng phục học sinh.	- Đầu tư bổ sung nâng cấp trang thiết bị bày và bán hàng, - Tiếp tục phát triển mô hình cửa hàng chuyên doanh thời trang Trẻ em và đồng phục học sinh nhãn hiệu Đức Hạnh.	30	1,500	4
20	68 Hàng Trống, phường Hàng Trống	TSDN	50.0	50.0	Chuyên doanh may đo comple và đồng phục công sở.	- Đầu tư máy móc, thiết bị thiết kế, Nguồn vốn tự có. - Tiếp tục phát triển cửa hàng chuyên doanh Comple Veston và Đồng phục công sở nhãn hiệu Hafasco.	30	3,000	4
21	A12 Khương Thượng, phường Trung Tự	TSDN	188.7	188.7	Chuyên doanh quần áo thời trang và may đo đồng phục công sở.	Tiếp tục phát triển mô hình siêu thị chuyên doanh thời trang Hafasco và may đo đồng phục công sở.	0	5,000	7

22	Tổng kho - 25 Lạc Trung	TSDN	2,780.0	2,780.0	Phần diện tích thuộc giai đoạn II nhà TT thương mại chưa triển khai đang được tiếp tục khai thác kinh doanh dịch vụ kho bãi.	Triển khai giai đoạn II Tòa nhà Trung tâm TMDV Hafasco, - Qui mô: khối nhà 12 tầng, 14.000m2 sàn - Tổng vốn: 350 tỉ đồng - Nguồn vốn: đi vay và huy động. - Tiến độ: Khởi công quý II/2015 - hoàn thành Q1/2017.	50,000	20,000	40
23	Xí nghiệp may xuất khẩu Yên Mỹ	TSDN	47,640.0	12,000.0	- Chuyên sản xuất hàng may mặc xuất khẩu và cung ứng cho thị trường nội địa. - Kinh doanh dịch vụ kho hàng hóa.	Tiếp tục mua sắm máy móc thiết bị mở rộng sản xuất hàng may mặc xuất khẩu và cung ứng thị trường nội địa. - Nguồn vốn: tự có và vốn huy động	5,000	40,000	500
<b>Cộng</b>			<b>53,387</b>	<b>19,613</b>			<b>92,060</b>	<b>184,000</b>	<b>716</b>



### 3.2.2. Chi tiết các dự án đầu tư trọng điểm:

#### **(1) Trung tâm thương mại Hafasco 25 Lạc Trung**

- Địa điểm: 25 Lạc Trung, Hai Bà Trưng, Hà Nội.  
 - Mục đích đầu tư: tiếp tục giai đoạn II của dự án, phát triển trung tâm thương mại Hafasco bao gồm Siêu thị thời trang Hafasco, văn phòng cho thuê, các dịch vụ khác.

- Qui mô: là khối nhà 12 tầng, 14.000 m<sup>2</sup> sàn.
- Tổng mức đầu tư: 350 tỉ đồng.
- Nguồn vốn đầu tư: vay ngân hàng và vốn góp của các nhà đầu tư khác.
- Khả năng thu hồi vốn: ước thời gian thu hồi vốn trong vòng 9 năm.
- Tiến độ công trình:
  - + Khởi công: Quý II/2015
  - + Hoàn thành: Quý I/2017
- Dự kiến doanh thu sau đầu tư/năm: 20 tỉ đồng.
- Lao động: 50 người

#### **(2) Siêu thị thời trang và văn phòng cho thuê 63 Hàng Trống:**

- Địa điểm: 63 Hàng Trống, Hoàn Kiếm, Hà Nội.  
 - Mục đích đầu tư: phát triển mô hình siêu thị chuyên doanh hàng may mặc thời trang kết hợp trung tâm thiết kế thời trang.

- Qui mô dự án: diện tích đất là 364,8m<sup>2</sup>, dự kiến xây dựng một khối nhà 7 tầng và tầng hầm; diện tích sàn xây dựng là 2.330m<sup>2</sup> (trong đó 3 tầng dưới diện tích 870m<sup>2</sup> kinh doanh siêu thị thời trang, 4 tầng trên diện tích 1.164m<sup>2</sup> là văn phòng cho thuê).

- Tổng mức đầu tư: 39,55 tỉ đồng
- Nguồn vốn đầu tư: Vốn tự có, vay ngân hàng và vốn góp của các nhà đầu tư khác.
- Khả năng thu hồi vốn: trong vòng 8 năm.
- Tiến độ công trình:
  - + Khởi công: 2016
  - + Hoàn thành cuối 2017
- Dự kiến doanh thu sau đầu tư/năm: 12.8 tỉ đồng.
- Lao động: 25 người

#### **(3) Siêu thị thời trang và văn phòng cho thuê 14-16 Nhà Thờ:**

- Địa điểm: 14-16 Nhà Thờ, Hoàn Kiếm, Hà Nội.  
 - Mục đích đầu tư: phát triển mô hình siêu thị chuyên doanh hàng may mặc thời trang, dịch vụ du lịch và văn phòng cho thuê.

- Qui mô dự án: diện tích đất là 268,6m<sup>2</sup>, dự kiến xây dựng một khối nhà 7 tầng và tầng hầm; diện tích sàn xây dựng là 1.718m<sup>2</sup> (trong đó 3 tầng dưới diện tích 644m<sup>2</sup> kinh doanh siêu thị thời trang, 4 tầng trên diện tích 859m<sup>2</sup> là văn phòng cho thuê).

- Tổng mức đầu tư: 28,83 tỉ đồng

- Nguồn vốn đầu tư: Vốn tự có; vay ngân hàng và vốn góp của các nhà đầu tư khác.
- Khả năng thu hồi vốn: trong vòng 8 năm.
- Tiến độ công trình:
  - + Khởi công: cuối 2015
  - + Hoàn thành: 2017
- Dự kiến doanh thu sau đầu tư/năm: 15 tỉ đồng.
- Lao động: 20 người

#### **(4) Dự án siêu thị thời trang 58 Tràng Tiền:**

- Địa điểm: 58 Tràng Tiền, Hoàn Kiếm, Hà Nội.
- Mục đích đầu tư: phát triển mô hình siêu thị chuyên doanh hàng may mặc thời trang, dịch vụ thiết kế thời trang, tư vấn thiết kế may đo đồng phục và trụ sở văn phòng Công ty.

- Qui mô dự án: diện tích đất là 521,9m<sup>2</sup>, dự kiến xây dựng một khối nhà 5 tầng và tầng hầm; diện tích sàn xây dựng là 2.500m<sup>2</sup> (trong đó 4 tầng dưới diện tích 1.670m<sup>2</sup> kinh doanh siêu thị thời trang, tầng 5 và mái kinh doanh dịch vụ giải khát, ăn nhanh kết hợp làm sân trình diễn thời trang).

- Tổng mức đầu tư: 26,76 tỉ đồng
- Nguồn vốn đầu tư: Vốn tự có; vay ngân hàng và vốn góp của các nhà đầu tư khác.
- Khả năng thu hồi vốn: trong vòng 8 năm.
- Tiến độ công trình:
  - + Khởi công: cuối 2015
  - + Hoàn thành: 2017
- Dự kiến doanh thu Thương mại sau đầu tư/năm: 30 tỉ đồng
- Lao động: 50 người

#### **4. Dự kiến các chỉ tiêu chính 3 năm sau CPH (2014-2017):**

Nhận định: Trong 3 năm sau cổ phần hóa, với tình hình dự báo kinh tế, mục tiêu chiến lược và các thay đổi qui hoạch kinh doanh và yêu cầu của Công ty cổ phần thì doanh thu sẽ không tăng trưởng nhiều, thay vào đó là lợi nhuận, thu nhập người lao động và đặc biệt xuất khẩu có tăng trưởng cao. Đây cũng là sự chuyển biến tất yếu trong mô hình quản lý mới, chuyển biến về chất (nâng cao lợi nhuận) và sự phát triển bền vững của Doanh nghiệp.

*(Chi tiết trang bên)*

## DỰ KIẾN KẾT QUẢ SXKD 3 NĂM SAU CPH

ĐVT: Triệu đồng

Số T T	Chỉ tiêu	Dự kiến TH năm 2014	Năm 2015	SS năm 2015 /2014 (%)	Năm 2016	SS năm 2016 /2015 (%)	Năm 2017	SS năm 2017 /2016 (%)
1	Tổng doanh thu (= a + b)	190,808	190,000	99.6%	200,000	105.3%	220,000	110.0%
a	Doanh thu bán hàng và CC dịch vụ	190,808	190,000	99.6%	200,000	105.3%	220,000	110.0%
b	Doanh thu hoạt động tài chính, DT khác	0	0		0		0	
2	Giá vốn hàng bán	136,139	136,000	99.9%	144,000	105.9%	160,000	111.1%
3	Lợi nhuận gộp	54,669	54,000	98.8%	56,000	103.7%	60,000	107.1%
4	Tổng chi phí	49,524	46,950	94.8%	48,750	103.8%	52,500	107.7%
5	Lợi nhuận trước thuế	5,145	7,050	137.0%	7,250	102.8%	7,500	103.4%
6	Thuế TNDN	1,132	1,551	137.0%	1,595	102.8%	1,650	103.4%
7	Lợi nhuận sau thuế	4,013	5,500	137.1%	5,650	102.7%	5,850	103.5%
8	Các khoản nộp ngân sách (GTGT + MB + Thuế đất)	8,455	8,400	99.3%	8,600	102.4%	9,000	104.7%
9	Tỷ suất LN sau thuế trên vốn điều lệ	4.0%	5.5%	137.1%	5.7%	102.7%	5.9%	103.5%
10	Tổng số Lao động bình quân	470	470	100.0%	520	110.6%	600	115.4%
11	Thu nhập BQ tháng của người lao động	5.85	5.5	94.0%	6.0	109.1%	6.3	105.0%
12	Tỷ lệ cổ tức		5.0%		5.0%		5.0%	

### III. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN.

#### 1. Giải pháp về thị trường:

##### 1.1. Định hướng thị trường:

Căn cứ vào phương án kinh doanh sau cổ phần hóa, Công ty xác định các thị trường phục vụ chính như sau:

- Thị trường hàng may mặc xuất khẩu (chủ yếu Mỹ và EU).
- Thị trường bán buôn bán lẻ hàng may mặc sẵn, may đo đồng phục, thiết kế thời trang, thị trường phụ kiện thời trang (chủ yếu là Hà Nội và một số tỉnh thành phía Bắc).
- Thị trường dịch vụ: cho thuê kho chứa hàng theo mô hình Logistic, văn phòng cho thuê, ăn uống, vui chơi giải trí;

##### 2.2. Giải pháp:

- Hoàn thiện hàng hoá và không ngừng nâng cao giá trị gia tăng cho hàng hoá. Đây cũng chính là yếu tố cần để hàng hoá ngày càng đáp ứng yêu cầu khách hàng. Bằng cách áp dụng công nghệ quản lý tiên tiến vào các hoạt động quản trị doanh nghiệp, quản lý chất lượng hàng hoá, đầu tư tăng cường cho hoạt động thiết kế mẫu mã, nghiên cứu thị hiếu; đầu tư cho bao bì, dịch vụ hỗ trợ, tư vấn thời trang cho khách hàng.

- Kết hợp với việc hoàn thiện sản xuất, hoàn thiện hàng hoá là tăng cường các nỗ lực thương mại qua các hoạt động marketing, xúc tiến bán hàng, các hoạt động quảng cáo, truyền thông, khuyến mãi, chăm sóc khách hàng.

- Phân khúc thị trường nhằm: đầu tư đúng hướng, chuyên sâu, có những chính sách chính xác, phù hợp, kiểm soát được thị trường, từ đó chủ động cân đối được mức cung cầu của thị trường.

##### *Bằng cách:*

+ Đối với kinh doanh nội địa: sớm hoàn thành qui hoạch lại mạng lưới thương mại dịch vụ theo hướng chuyên doanh thời trang theo kế hoạch nêu trên.

+ Đối với xuất khẩu: xác định nhóm mặt hàng chủ lực là may mặc dệt kim và thị trường mục tiêu là Mỹ, EU, từ đó đầu tư thích đáng để đáp ứng yêu cầu.

- Nâng cao giá trị thương hiệu: bằng nhiều biện pháp xúc tiến thương mại đồng bộ, xuyên suốt và chuyên nghiệp.

- Phát triển thị trường tiềm năng, mở rộng qui mạng lưới tiêu thụ. Cụ thể: đầu tư hơn nữa cho phát triển thị trường hàng may mặc cao cấp tại Hà Nội, hàng may đo đồng phục, trang phục, hàng may sẵn mang thương hiệu Công ty.

- Mở rộng mặt bằng kinh doanh ở mạng lưới sẵn có bằng cách: đầu tư xây mới nhiều tầng, giảm diện tích văn phòng, tăng diện tích kinh doanh.

- Thành lập chi nhánh làm đầu mối tiêu thụ sản phẩm ở một số tỉnh, thành phố thuộc các tỉnh lân cận;

- Mở hệ thống đại lý tiêu thụ hàng hóa Hafasco cho đối tượng bên ngoài ở các địa bàn mới;

- Mở thêm các chuỗi chuyên doanh, các siêu thị chuyên doanh thời trang ở các khu đô thị mới, các khu vực đông dân cư ngoại thành Hà Nội và các tỉnh thành lớn phía Bắc.

## 2. Giải pháp về nguồn hàng (bao gồm cả nguồn nguyên liệu sản xuất)

Nguồn hàng phục vụ cho các hoạt động sản xuất-kinh doanh của công ty chủ yếu thuộc các nhóm: nguyên phụ liệu may mặc để sản xuất hàng may mặc, hàng may mặc sẵn các loại (mặt hàng chủ yếu), hàng phụ kiện thời trang, một số nhóm mặt hàng lựa tư tằm, mỹ nghệ và mặt hàng liên quan khác.

### 2.1. Thực trạng:

- Đối với nguồn hàng cho sản xuất: hiện chủ yếu theo hợp đồng gia công xuất khẩu. Hầu hết nguyên, phụ liệu do khách hàng cung cấp. Nhìn chung, từ sau khi duy trì áp dụng hệ thống ISO 9001-2008, khách hàng đến ký hợp đồng tăng lên không ngừng, do đó nguồn hàng gia công xuất khẩu tương đối ổn định và xu hướng tiếp tục ổn định, đáp ứng đầy đủ cho sản xuất. Tuy nhiên nguồn hàng để sản xuất hàng cung ứng cho thị trường tại Xí nghiệp may còn hạn chế do mới chỉ có 2 chuyên sản xuất, trong khi nguồn nguyên, phụ liệu khó khăn, chủ yếu phải nhập khẩu, chưa đáp ứng yêu cầu tiêu thụ của mạng lưới bán lẻ nội địa.

- Đối với nguồn hàng cho kinh doanh nội địa: hiện được khai thác từ nhiều nguồn khác nhau: nhập khẩu, thu mua trong nước, đặt hàng gia công trong nước, từ sản xuất của Công ty, nhận đại lý ký gửi... chủ yếu là các mặt hàng quần áo may sẵn. Nguồn hàng này hiện đáp ứng được nhu cầu kinh doanh của hệ thống mạng lưới kinh doanh nội địa, song còn manh mún, thiếu chuyên nghiệp nên bị động, mất kiểm soát khi có những biến động.

### 2.2. Giải pháp:

Để cải thiện và tiến tới chủ động nâng cao tính chủ động về nguồn hàng cung ứng, Công ty sẽ tập trung thực hiện triệt để các giải pháp sau:

*Đối với nguồn hàng cho sản xuất :*

+ Tiếp tục duy trì nghiêm ngặt qui trình quản lý chất lượng sản phẩm ISO 9001-2008 và không ngừng áp dụng các hệ thống quản lý khác như SA.8000, nâng cao năng suất, chất lượng và tiến độ giao hàng nhằm nâng cao năng lực, uy tín đối với khách hàng để thu hút khách hàng.

+ Khai thác tốt nguồn nguyên phụ liệu may mặc tốt, giá thành rẻ, đều và đồng bộ từ việc đẩy mạnh tìm kiếm, ký kết hợp đồng thu mua nguyên phụ liệu xuất khẩu thừa, nguồn nguyên phụ liệu trong nước để phát triển nguồn hàng mang thương hiệu Công ty.

*- Đối với nguồn hàng may mặc sẵn cho kinh doanh thương mại nội địa:*

+ Trước mắt, tập trung tiếp tục mở rộng các chuyên may chuyên sản xuất hàng nội địa, phân đầu đến cuối năm 2015 tỉ lệ hàng nội địa và xuất khẩu ở Xí nghiệp may Yên Mỹ là 50/50.

+ Nâng cao tính chuyên nghiệp công tác nghiên cứu thị trường; đầu tư mạnh mẽ hơn nữa công tác thiết kế sản phẩm may sẵn mang thương hiệu HAFASCO; phát triển nâng tầm qui mô Trung tâm thiết kế mẫu mới, phát triển trung tâm quảng cáo và biểu diễn thời trang làm cơ sở phát triển, quảng bá sản phẩm mới.

+ Tập trung đẩy mạnh phát triển nhóm mặt hàng may sẵn chủ lực do công ty thiết kế, sản xuất đã đăng ký nhãn hiệu hàng hóa. Đẩy mạnh quảng cáo khuyến khích trưng sản

phẩm mới để sản xuất đại trà với số lượng lớn nhằm mở rộng thị phần và cung ứng cho hệ thống các đại lý HAFASCO.

+ Đẩy mạnh hoạt động khai thác hàng hoá từ các doanh nghiệp may trong nước hình thành hệ thống chân hàng bền vững tạo nguồn hàng ổn định cho hệ thống mạng lưới bán lẻ HAFASCO.

+ Mở rộng thị trường may đo đồng phục, phát triển mạnh mẽ thương hiệu công ty trên thị trường đồng phục, đặc biệt thương hiệu comple, veston HAFASCO, đồng phục học sinh Đức Hạnh.

+ Hình thành hệ thống cung cấp ổn định nguồn hàng thời trang cao cấp hoặc những mặt hàng trong nước không sản xuất được bằng nhập khẩu, nhượng quyền thương hiệu, đại lý phân phối, đặt hàng gia công ở nước ngoài.

### **3. Giải pháp về công nghệ, nâng cao năng lực cạnh tranh:**

- Đối với quản lý:

+ Sắp xếp lại bộ máy theo mô hình mới, tinh gọn, hiệu quả, phát huy tối đa năng lực, sở trường và công hiến của CBCNV.

+ Hoàn thành ngay hệ thống phần mềm quản lý theo dự án ERP đang triển khai để đưa vào ứng dụng hoạt động ngay sau khi Công ty cổ phần thành lập.

+ Thay đổi cơ chế quản lý các đơn vị trực thuộc theo mô hình tập trung, thống nhất nhằm đảm bảo việc kiểm soát mọi mặt, từ lãnh đạo Công ty đến các đơn vị trực thuộc nhỏ nhất, tạo sức mạnh tổng hợp, đồng bộ, xuyên suốt, nâng cao sức mạnh cạnh tranh trên thị trường, tránh manh mún, cục bộ như hiện nay.

+ Toàn bộ các đơn vị sản xuất kinh doanh trực thuộc, tùy lĩnh vực, mô hình kinh doanh sẽ triển khai áp dụng các phương thức quản lý kinh doanh phù hợp, tân tiến nhằm đem lại hiệu quả cao nhất. Cụ thể, Xí nghiệp may XK Yên Mỹ tiếp tục duy trì hệ thống quản lý chất lượng sản phẩm ISO 9001-2008 và triển khai SA 8000. Hệ thống bán lẻ sẽ áp dụng mô hình quản trị kinh doanh theo qui chuẩn chuyên doanh Hafasco và văn hóa Hafasco.

+ Đầu tư các trang thiết bị, máy móc phù hợp đáp ứng yêu cầu quản lý mới.

- Đổi mới trang thiết bị, máy móc.

+ Đổi mới, nâng cấp, bổ sung các máy móc, thiết bị công nghệ mới cho sản xuất hàng may mặc tại Xí nghiệp may XK Yên Mỹ, đáp ứng yêu cầu chất lượng, năng suất và kỹ thuật cho hàng hóa.

+ Nâng cấp, bổ sung các trang thiết bị, công cụ, máy móc, phương tiện vận chuyển cho hệ thống kinh doanh thương mại nội địa đáp ứng yêu cầu bán hàng hiện đại.

### **4. Giải pháp về thương hiệu:**

Xây dựng và phát triển thương hiệu doanh nghiệp là nhiệm vụ sống còn, quyết định đến sự tồn tại và phát triển của Doanh nghiệp. Xác định được tầm quan trọng trong công tác phát triển thương hiệu, trong suốt nhiều năm qua, Công ty đã không ngừng đầu tư và triển khai nhiều hoạt động nhằm nâng cao giá trị thương hiệu Doanh nghiệp.

Nhãn hiệu HAFASCO được xây dựng từ năm 1992 và được bảo hộ trong nước từ năm 2003, đến nay đã trở thành thương hiệu chính gắn liền với hình ảnh và uy tín của Công ty trên thị trường, nhất là thị trường bán lẻ hàng may mặc thời trang.

Ngoài thương hiệu chính HAFASCO, Công ty đã phát triển một số nhãn hiệu hàng hóa riêng và đã được cấp chứng nhận bảo hộ như nhãn hiệu HAF cho quần áo người lớn, HAFASCO cho các sản phẩm comple, veston và đồng phục công sở; nhãn hiệu Đức Hạnh cho hàng trẻ em và đồng phục học sinh.

Tiếp theo, để thương hiệu phát triển mạnh, được phổ biến rộng rãi và gây dựng được uy tín cao, Công ty sẽ triển khai các giải pháp sau:

- Xây dựng, triển khai hệ thống quản lý Doanh nghiệp chuyên nghiệp bằng hệ thống các qui định, qui trình chuẩn mực, tiên tiến, tất cả nhằm đến sự hài lòng của khách hàng và hiệu quả quản lý Doanh nghiệp.

- Áp dụng khoa học kỹ thuật, chuyển giao công nghệ nhằm không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm, chất lượng dịch vụ và giảm giá thành hàng hóa. Duy trì áp dụng, qui trình quản lý chất lượng sản phẩm ISO 9001-2008 ở Xí nghiệp may XK Yên Mỹ.

- Xây dựng, hoàn thiện bộ tiêu chuẩn nhận diện thương hiệu.
- Xây dựng văn hóa Doanh nghiệp và văn hóa bán hàng.
- Tăng cường các hoạt động chăm sóc khách hàng.
- Đẩy mạnh truyền thông, quảng cáo.
- Phát triển thêm các nhãn hàng mới.
- Mở rộng qui mô, nâng cao năng lực sản xuất và qui mô hệ thống phân phối.

## **5. Giải pháp về vốn:**

### 5.1. Về nguồn vốn:

Nguồn vốn cho sản xuất kinh doanh là nguồn vốn tự có, vốn vay ngân hàng, vốn liên doanh với đối tác, vốn huy động ngắn hạn trong CBCNV. Nguồn vốn đầu tư phát triển chủ yếu từ phát hành trái phiếu, phát hành thêm cổ phiếu và hợp tác kinh doanh với đối tác bên ngoài.

### 5.2. Quản lý vốn:

Quản lý, sử dụng nguồn vốn có hiệu quả và an toàn là nhiệm vụ được Công ty xác định quan trọng bậc nhất trong kế hoạch về vốn. Các giải pháp quản lý vốn được thực hiện như sau:

- Quản lý chặt chẽ vốn là TSCĐ:

Sau cổ phần hoá, Công ty có một số dự án đầu tư lớn và tiếp nhận một số lượng vốn cố định là tài sản và cơ sở hạ tầng khá lớn từ DN cũ để lại. Vì vậy, việc quản lý vốn này sẽ được thực hiện quản lý chặt chẽ hơn, cụ thể:

- + Tính chính xác số khấu hao và quản lý tốt về khấu hao;
- + Khai thác tối đa công suất thiết bị máy móc bằng cách tăng năng suất lao động, giảm chi phí và hạ giá thành sản phẩm;
- + Khai thác tốt hiệu quả kinh tế đem lại từ lợi thế thương mại các mạng lưới kinh doanh;
- + Đánh giá tài sản thường xuyên theo đúng nghiệp vụ và chế độ qui định.

- Quản lý tốt vốn lưu động: là việc quản lý chặt chẽ hàng tồn kho, vốn bằng tiền và các khoản phải thu, đặc biệt là vốn bằng tiền trong các hoạt động mua bán, đầu tư và dự phòng. Vì vậy, trong công tác quản lý vốn, công ty sẽ có biện pháp cụ thể, chặt chẽ qua các công cụ là các qui chế, công nghệ quản lý mới đáp ứng yêu cầu quản lý tài chính trong công ty cổ phần.

## **6. Giải pháp nâng cao năng lực quản lý và phát triển nguồn nhân lực:**

- Về công nghệ:

+ Áp dụng, chuyển giao các qui trình quản lý tiên tiến như ISO.

+ Thiết lập hệ thống văn bản quản lý Doanh nghiệp đầy đủ, chuyên nghiệp; thiết lập các qui trình, tiêu chuẩn trong quản lý sản xuất kinh doanh.

+ Tin học hóa hoạt động quản lý.

+ Chuyển giao công nghệ, thay thế, nâng cấp các thiết bị máy móc, phương tiện hiện đại, phù hợp cho các vị trí công việc.

- Về nguồn nhân lực:

+ Ngay sau cổ phần hóa, rà soát sắp xếp lại lao động phù hợp với chuyên môn, năng lực, khuyến khích được sáng tạo và phát huy sở trường.

+ Xây dựng chính sách nhân sự tân tiến, tạo môi trường, cơ hội thăng tiến, công hiến cho tất cả CBCNV.

+ Xây dựng chính sách tiền lương, tiền thưởng, các chế độ phúc lợi khác đáp ứng đúng mục tiêu làm đòn bẩy thúc đẩy công việc.

+ Tăng cường đào tạo, bồi dưỡng chuyên môn nghiệp vụ.

+ Xây dựng chính sách đặc biệt thu hút nhân tài từ bên ngoài.

## **7. Các giải pháp thúc đẩy.**

- Xây dựng văn hoá doanh nghiệp: Thiết lập Sổ tay văn hóa HAFASCO, qui chuẩn các quan hệ, ứng xử chuẩn mực, đặc thù điều chỉnh các hoạt động hàng ngày về các quan hệ quản trị doanh nghiệp, phong cách quản lý của cán bộ quản lý; các mối quan hệ cấp trên - cấp dưới, giữa các bộ phận trong doanh nghiệp, giữa cá nhân với cá nhân, giữa doanh nghiệp với gia đình mỗi CBCNV của doanh nghiệp v.v. Và các quan hệ trong giao tiếp, ứng xử nội bộ, giữa doanh nghiệp với bên ngoài doanh nghiệp, với đối tác và khách hàng, đặc biệt quan tâm phát triển văn hoá bán hàng trong hệ thống mạng lưới kinh doanh thương mại-dịch vụ nội địa ... nhằm tạo dựng môi trường làm việc lành mạnh, chuẩn mực, tạo động lực và cơ hội phát triển cho mỗi người lao động cũng như sự phát triển bền vững của Công ty.

- Xây dựng ý chí doanh nghiệp: Công ty xây dựng lòng tin đối với người lao động bằng chiến lược phát triển lâu dài, bằng môi trường làm việc tốt, công khai, minh bạch, tất cả vì Doanh nghiệp và vì mỗi người lao động để người lao động hiểu rằng mục tiêu phát triển của công ty chính là quyền lợi của họ. Mọi thành viên trong Công ty đều chung một ý chí, gắn bó với công ty, vì sự nghiệp phát triển của công ty và của mỗi người lao động.

- Quan tâm đầu tư áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật vào quản lý sản xuất kinh doanh, nhất là công nghệ quản trị kinh doanh và quản lý nhân sự; áp dụng các phương thức quản lý tiên tiến theo chuẩn mực.



- Phát huy vai trò và sức mạnh của tổ chức đoàn thể, nhất là tổ chức Công đoàn, các Hội nghề nghiệp trong Doanh nghiệp.
- Phát huy dân chủ, tạo sức mạnh đoàn kết trong toàn Công ty.
- Phát huy truyền thống văn hóa, đẩy mạnh các hoạt động văn hóa, văn nghệ, thể thao, giải trí, các phong trào thi đua; nâng cao hơn nữa chất lượng các hoạt động chăm lo đến đời sống vật chất, nhu cầu việc làm, đời sống tinh thần đối với người lao động, tâm tư, nguyện vọng của người lao động./.

## BAN CỔ PHẦN HÓA CÔNG TY