

TỔNG CÔNG TY SÔNG ĐÀ  
CÔNG TY CP THÉP VIỆT - Ý

Số: 97 CT/VIS  
(V/v: Giải trình KQ HĐ SXKD năm 2015)

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
ĐỘC LẬP - TỰ DO - HẠNH PHÚC

Hưng Yên, ngày 24 tháng 2 năm 2016

### **Kính gửi: SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP HCM**

Năm 2015, đối với ngành thép nói chung được xem là thời điểm phục hồi sau giai đoạn suy thoái của ngành xây dựng. Đối với công ty cổ phần thép Việt-Ý thì đây cũng là một năm mà sản lượng sản xuất và tiêu thụ thép đạt mức cao nhất từ khi thành lập đến nay (sản lượng sản xuất 283.000 tấn, sản lượng tiêu thụ 282.000 tấn, đạt 113% kế hoạch năm). Tuy nhiên sau những nỗ lực để hoàn thành kế hoạch đã đề ra từ đầu năm thì chỉ tiêu lợi nhuận của công ty lại lỗ 51.897.877.590 đồng. Kết quả này bị ảnh hưởng bởi một số nguyên nhân sau:

- Năm 2015 thị trường giá thép phê biến động khó lường, giá phê liên tục giảm sâu kéo theo giá bán thép giảm theo. Giá bán thép phản ứng nhạy hơn nên tốc độ giảm giá thép nhanh hơn tốc độ giảm giá phê liệu vì vậy lợi nhuận bị sụt giảm mạnh. Trong năm 2015, giá thép giảm 25 lần với mức giảm hơn 3 triệu đồng/tấn cao hơn rất nhiều so với năm 2014 chỉ giảm 12 lần với mức giảm 1,2 triệu đồng/tấn. Cụ thể năm 2015:

- + Quý I : Giá bán giảm 6 lần với mức giảm 600.000 đồng/tấn
- + Quý II : Giá bán giảm 2 lần với mức giảm 340.000 đồng/tấn
- + Quý III : Giá bán giảm 9 lần với mức giảm 1.030.000 đồng/tấn
- + Quý IV : Giá bán giảm 8 lần với mức giảm 1.050.000 đồng/tấn

- Từ tháng 6, giá cổ phiếu tại sàn giao dịch Thượng Hải sụt giảm hơn 50% đã tác động mạnh đến thị trường thép Trung Quốc. Đặc biệt việc chính phủ Trung Quốc phá giá đồng Nhân dân tệ làm giá phôi thép tại Trung Quốc sụt giảm mạnh ảnh hưởng đến thị trường Việt Nam. Với sự biến động này, Trung Quốc đã đẩy mạnh xuất khẩu phôi sang Việt Nam khiến các nhà máy sản xuất phôi trong nước không thể cạnh tranh được, phải dừng sản xuất hoặc sản xuất cầm chừng. Thép Việt Ý cũng không tránh khỏi tác động tiêu cực này nên sản lượng phôi chỉ đạt 60% công suất.

- 6 tháng cuối năm 2015 do ảnh hưởng của việc phá giá đồng nhân dân tệ và cục dự trữ liên bang Mỹ (FED) dự kiến tăng lãi suất dẫn đến tỷ giá USD trong nước biến

động mạnh làm cho giá thành sản phẩm thép VIS phải chịu một khoản chi phí rất lớn từ chênh lệch tỷ giá.

- Tháng 6/2015 theo quy định của nhà nước về việc yêu cầu các đơn vị nhập khẩu thép phế phải ký quỹ 20% giá trị hàng hoá nhập khẩu trước khi nhập khẩu. Đây cũng là một nguyên nhân làm tăng chi phí sử dụng vốn của Công ty.

- Ngoài ra Thép Việt – Ý có một đặc điểm riêng khác với những đơn vị sản xuất thép trong ngành đó là sản xuất từ thượng nguồn. Nguyên vật liệu chính dùng để sản xuất sản phẩm thép VIS là phế liệu được nhập khẩu hoàn toàn từ nước ngoài. Thời gian nhập khẩu dao động trong khoảng từ 2 đến 3 tháng. Vì vậy mỗi khi thị trường có biến động về giá, có những thời điểm nguyên vật liệu chưa về đến nhà máy đã giảm giá trị rất lớn so với giá thị trường tại thời điểm hiện tại. Kết hợp với những nguyên nhân như sản xuất phôi cầm chừng (đạt 60%) công suất, ký quỹ 20% giá trị hàng hoá nhập khẩu, chênh lệch tỷ giá, vòng quay vốn lưu động lớn do sản xuất từ phế .v.v. đã làm tăng giá thành sản phẩm, ảnh hưởng rất lớn đến kết quả lợi nhuận của Công ty.

Trên đây là những nguyên nhân chủ yếu, ảnh hưởng trực tiếp tới kết quả SXKD trong năm 2015 của Công ty.

#### **\* Giải pháp cho công tác SXKD năm 2016:**

Sau một năm hoạt động không hiệu quả, Công ty đã chủ động phân tích những nguyên nhân ảnh hưởng đến kết quả SXKD năm 2015. Công ty đã xem xét đánh giá tình hình thị trường thép trong và ngoài nước tại thời điểm hiện tại, dự báo tình hình thị trường trong thời gian tới, từ đó đề ra các giải pháp cho hoạt động SXKD của Công ty trong năm 2016.

#### **1. Giải pháp công tác cung ứng nguyên vật liệu:**

- Đầy đủ, cung cấp kịp thời, chất lượng tốt, giá cả hợp lý, đặc biệt quan tâm đến việc cung cấp phế liệu cho sản xuất phôi.
- Xem xét, đánh giá, lựa chọn những nhà cung cấp có uy tín và quyết định mua nhanh, bán nhanh, hạn chế tồn kho thấp nhất đảm bảo hoạt động SXKD có lãi.
- Thường xuyên rà soát, đàm phán với các nhà cung cấp vật tư, cung cấp dịch vụ để giảm giá ở mức cạnh tranh nhất nhưng vẫn đảm bảo được chất lượng để nâng cao hiệu quả sản xuất.
- Nâng cao chất lượng công tác dự báo thị trường để xây dựng kế hoạch chuẩn bị nguyên vật liệu đầu vào với giá hợp lý, hạn chế tồn kho.



## **2. Giải pháp công tác sản xuất:**

- Đối với sản xuất phôi:
  - + Tối ưu hóa vật liệu trong nước giảm nhập khẩu phế;
  - + Tăng cường việc nhập khẩu phôi dùng sản xuất thép dân dụng để giảm giá thành thép cán tùy theo từng thời điểm thích hợp;
  - + Tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát kỷ luật công nghệ an toàn lao động, nghiệm thu thiết bị sửa chữa;
  - + Tăng cường phối hợp giữa các xưởng đảm bảo giảm thiểu sự cố thiết bị và công nghệ.
- Đối với sản xuất thép:
  - + Phối hợp với Chi nhánh Hải phòng ban hành thành phần hợp kim trong phôi phù hợp và yêu cầu sai số trọng lượng từng mác phôi để giảm giá thành sản xuất thép và giảm khối lượng thép ngắn dài;
  - + Tăng cường kỷ luật công nghệ, nâng cao chất lượng sửa chữa và bảo dưỡng máy móc thiết bị để giảm sự cố công nghệ và thiết bị qua đó giảm tỷ lệ tiêu hao phôi thép và điện;
  - + Kiểm soát chặt chẽ vật tư đầu vào như than và các vật tư sửa chữa để giảm giá thành tiêu hao than và các vật tư sửa chữa khác.

## **3. Giải pháp công tác tiêu thụ:**

- Công ty tổ chức mạng lưới các cửa hàng, đại lý bán hàng trực tiếp tại các tỉnh, ưu tiên phát triển thị trường dân dụng phía Bắc, phát triển thị trường các tỉnh miền Trung.
- Mở rộng thị trường miền Nam trên cơ sở tiếp tục đàm phán giảm giá gia công tại các nhà máy khu vực phía Nam nhằm giảm chi phí vận chuyển, tăng hiệu quả kinh doanh và đạt được mục tiêu quảng bá thương hiệu VIS.
- Lập kế hoạch chi tiết khối lượng tiêu thụ theo từng quý cho từng nhà phân phối tương ứng với từng công trình trên cơ sở khối lượng tiêu thụ được phê duyệt.
- Duy trì các chính sách linh hoạt về giá, chiết khấu, trợ cước khu vực đối với các nhà phân phối, các hệ thống cửa hàng... Thủ tục triển khai, chính sách đơn giản nhưng chặt chẽ.
- Nghiên cứu, tìm hiểu và nắm bắt các cơ hội thị trường ngoài nước nhằm đẩy mạnh sản lượng xuất khẩu.

022  
NG  
PH  
HÉ  
T  
T

#### **4. Giải pháp công tác phát triển thương hiệu:**

Duy trì và nâng cao hình ảnh thương hiệu qua kênh tiếp thị và bán hàng trực tiếp bằng hệ thống hình ảnh được chuẩn hóa về sản phẩm, con người, sự khác biệt, kỹ năng, chăm sóc khách hàng, cụ thể:

- Cập nhật hồ sơ của công ty và sản phẩm qua các kỳ triển lãm, giải thưởng ngành, quốc gia hoặc khu vực.
- Tập trung hoàn thiện và nâng cao hình ảnh đội ngũ bán hàng: đồng phục, kiến thức, kỹ năng, trình độ ngoại ngữ, các sản phẩm quảng bá đi kèm...
- Tiếp tục khai thác sức mạnh khác biệt hóa về sản phẩm và ưu thế về sản phẩm trong thị trường dự án.
- Tăng cường các hoạt động giao lưu khách hàng, xúc tiến quan hệ khách hàng qua các hình thức: văn hóa, thể thao, thăm quan, hội thảo...
- Phát triển kênh thông tin giữa khách hàng và VISCO một cách mật thiết và kịp thời hơn.

#### **5. Giải pháp công tác kiểm soát nội bộ và quản trị rủi ro:**

- Kiểm soát việc cung ứng nguyên vật liệu, kế hoạch sản xuất và tiêu thụ: Phối hợp thực hiện nhịp nhàng, hợp lý giữa công tác kế hoạch tiêu thụ và kế hoạch sản xuất thép; giữa kế hoạch sản xuất phôi và kế hoạch mua nguyên vật liệu để tránh tồn kho cao nhưng vẫn đảm bảo đủ nguyên vật liệu cho sản xuất phôi, đủ chủng loại phôi cho sản xuất thép và đủ chủng loại thép cung cấp ra thị trường.
- Kiểm soát tốt rủi ro về giá: Thường xuyên theo dõi giá cả thị trường, đánh giá và đưa ra kế hoạch mua nguyên vật liệu đặc biệt là phế liệu hợp lý. Mua nhanh, bán nhanh để giảm thiểu tối đa rủi ro về trượt giá trên thị trường.
- Kiểm soát tốt chi phí giá thành, chi phí quản lý.
- Quản lý tốt công nợ: Nghiêm túc tuân thủ các quy định trong công tác bán hàng và công tác thu hồi vốn đặc biệt là việc thu hồi vốn tại một số công trình như Xekaman (Lào), Lai Châu, Huội Quảng... đồng thời đưa ra những chính sách, biện pháp quản lý chặt chẽ tránh tình trạng tồn đọng vốn làm tăng chi phí.
- Quản lý tốt dòng tiền, lãi suất và tỷ giá:
  - + Quản lý dòng tiền: Luôn đảm bảo hạn mức vay vốn đáp ứng đủ nguồn vốn phục vụ sản xuất kinh doanh, không để xảy ra tình trạng thiếu vốn, mất cân đối dòng tiền.

2647  
TY  
AN  
P  
-Y  
HUNG



+ Lãi suất: Duy trì quan hệ mật thiết với các tổ chức tín dụng để có thể vay vốn với lãi suất ưu đãi nhất, giảm thiểu tối đa rủi ro về lãi suất.

+ Tỷ giá: Luôn theo dõi, bám sát diễn biến tình hình thị trường, thận trọng trong công tác nhận nợ bằng ngoại tệ hay VNĐ tại các tổ chức tín dụng do đặc thù của công ty thường xuyên nhập khẩu nguyên vật liệu từ nước ngoài.

- Quản trị việc nắm bắt cơ hội kinh doanh.

#### **6. Giải pháp kinh tế - đầu tư - tài chính:**

- Thường xuyên rà soát, xây dựng các định mức kinh tế, kỹ thuật nội bộ, giao khoán và quản lý chi phí trên cơ sở các định mức, triệt để thực hành tiết kiệm trên tất cả các khâu sản xuất kinh doanh và quản lý.

- Thực hiện triệt để các biện pháp quản lý nguồn vốn như:

+ Nâng cao chất lượng công tác quản lý, kiểm soát tốt chi phí quản lý doanh nghiệp;

+ Tập trung vào việc quản lý chi phí tài chính (vay vốn và trả nợ), thường xuyên làm việc với các ngân hàng để vay vốn với lãi suất ưu đãi nhất, giảm chi phí tài chính. Sử dụng tiết kiệm nguồn vốn, kiểm soát chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng;

+ Tăng cường công tác thu hồi vốn bán hàng.

#### **7. Giải pháp chế độ chính sách:**

- Đảm bảo thực hiện đầy đủ các chế độ của người lao động về tiền lương, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế theo đúng chế độ chính sách, Luật Lao động và các quy định khác.

- Cố gắng nâng cao năng suất lao động, đảm bảo sản xuất kinh doanh có lãi để tạo lập tốt quỹ khen thưởng, phúc lợi cho người lao động.

Trên đây là các giải pháp cho hoạt động SXKD của Công ty năm 2016. Công ty tin tưởng rằng trong năm 2016 hoạt động SXKD của Công ty sẽ thu được kết quả như kế hoạch đã đề ra.

Xin trân trọng cảm ơn!

Nơi nhận:

- Như kg.
- Lưu TC-NS



TỔNG GIÁM ĐỐC

*Nguyễn Chanh Hà*