

Kính gửi Anh Dũng,

Trước hết, tôi xin cảm ơn Anh và Ban Lãnh đạo Công ty Thép Tây Nam đã chia sẻ rất cởi mở trong buổi trao đổi vừa qua, đặc biệt là định hướng mời STDD tham gia với vai trò Nhà cung cấp Chiến lược trong lĩnh vực phụ tùng và hỗ trợ kỹ thuật.

Với quy mô và tốc độ phát triển hiện nay của Thép Tây Nam (các dây chuyền cán nguội, mạ kẽm, mạ màu với tổng công suất lớn), chúng tôi hoàn toàn hiểu rằng yêu cầu về **minh bạch – cạnh tranh trong giá cả**, cùng với **năng lực hỗ trợ kỹ thuật và đồng hành dài hạn**, là những tiêu chí cốt lõi.

Đây cũng chính là triết lý mà STDD theo đuổi trong mô hình Đối tác Chiến lược:

- *Minh bạch trong cấu trúc giá và chính sách thương mại*
- *Năng lực kỹ thuật và kho hàng để hỗ trợ vận hành liên tục*
- *Cam kết đồng hành dài hạn, không chỉ ở phụ tùng mà cả ở các giải pháp nâng cao hiệu quả vận hành*

Đặc biệt, chúng tôi đánh giá rất cao sự quan tâm của Thép Tây Nam đối với định hướng **số hóa và giám sát thiết bị – năng lượng**, nơi STDD đang triển khai các nền tảng như Faclon I/O Sense.

Chúng tôi tin rằng đây không chỉ là một dự án phần mềm, mà là một lớp năng lực mới giúp Thép Tây Nam tăng tính minh bạch, tối ưu chi phí và nâng cao độ tin cậy vận hành trong dài hạn.

Để cuộc họp sắp tới đạt hiệu quả cao nhất, kính mong Anh vui lòng chia sẻ trước các nhóm nội dung chính mà Thép Tây Nam mong muốn tập trung (*phụ tùng theo từng dây chuyền, khung chính sách giá, phạm vi hỗ trợ kỹ thuật, cũng như các nội dung liên quan đến số hóa/giám sát*).

Trên cơ sở đó, STDD sẽ chuẩn bị đúng đội ngũ và dữ liệu phù hợp để trao đổi ở mức chiến lược và thực chất.

Chúng tôi rất mong được cùng Thép Tây Nam xây dựng một mối quan hệ hợp tác dài hạn, đúng nghĩa đối tác chiến lược, nơi lợi ích và năng lực được phát triển song hành.

## Bộ 20 câu hỏi đánh giá nhu cầu số hóa – Thép Tây Nam (Khung đánh giá chiến lược – STDD đề xuất)

### I. Minh bạch vận hành & dữ liệu hiện trường

- Hiện nay, dữ liệu về tình trạng thiết bị (nhiệt độ, rung động, dòng điện, áp suất...) được thu thập theo thời gian thực hay chủ yếu qua ghi chép thủ công/báo cáo định kỳ?
- Ban lãnh đạo có thể xem tình trạng vận hành của từng dây chuyền theo thời gian thực từ xa hay không?
- Khi có sự cố, dữ liệu nguyên nhân (root cause) được lưu trữ và truy xuất như thế nào?
- Có tồn tại tình trạng mỗi bộ phận giữ dữ liệu riêng, thiếu một “nguồn dữ liệu sự thật duy nhất” (single source of truth)?

### II. Bảo trì & độ tin cậy thiết bị

- Chiến lược bảo trì hiện nay là chủ yếu theo thời gian (time-based), theo sự cố (reactive), hay đã có yếu tố dựa trên tình trạng thiết bị (condition-based)?
- Những thiết bị/dây chuyền nào hiện nay gây nhiều sự cố dừng máy ngoài kế hoạch nhất?
- Có số liệu thống kê MTBF, MTTR cho từng nhóm thiết bị chính hay không? (**MTBF**: Thời gian vận hành trung bình giữa hai lần sự cố; **MTTR**: Thời gian khắc phục sự cố trung bình)
- Việc phát hiện sớm hư hỏng (ví dụ: bạc đạn, motor, hộp số, quạt, bơm...) hiện dựa vào kinh nghiệm con người hay có công cụ đo lường liên tục?

### III. Năng lượng & chi phí vận hành

- Điện năng, nước, khí nén, hơi... hiện được đo theo tổng nhà máy hay đã bóc tách theo từng dây chuyền/cụm thiết bị?
- Ban lãnh đạo có thể thấy chi phí năng lượng theo từng sản phẩm, từng dây chuyền không?
- Có phát hiện được các bất thường về tiêu thụ năng lượng (ví dụ: motor tiêu thụ cao bất thường, thiết bị chạy non tải, chạy không tải)?
- Hiện nay, các quyết định tiết kiệm năng lượng dựa trên dữ liệu hay chủ yếu dựa trên cảm nhận/kinh nghiệm?

### IV. Tích hợp hệ thống & dữ liệu quản trị

- Dữ liệu vận hành hiện trường có được kết nối với ERP, hệ thống kế toán, hoặc hệ thống quản lý sản xuất hay không?
- Khi có sự cố thiết bị, thông tin đó có được phản ánh vào chi phí, sản lượng, giao hàng một cách tự động không?
- Ban lãnh đạo có dashboard tổng hợp liên kết giữa vận hành – chi phí – sản lượng – chất lượng hay chưa?

### V. Chiến lược dài hạn & năng lực số hóa

- Trong 3–5 năm tới, Ban Lãnh đạo kỳ vọng mức độ số hóa của nhà máy ở mức nào (giám sát, phân tích, dự báo, tự động đề xuất quyết định)?
- Đội ngũ kỹ thuật & bảo trì hiện nay có sẵn sàng tiếp nhận và vận hành hệ thống số hóa hay cần đào tạo/chuyển đổi tư duy?
- Tiêu chí thành công của một dự án số hóa đối với Thép Tây Nam là gì (giảm dừng máy, giảm chi phí năng lượng, tăng minh bạch, chuẩn hóa quy trình...)?
- Ban Lãnh đạo mong muốn dự án số hóa là dự án CNTT hay là một chương trình chuyển đổi vận hành (Operational Excellence)?
- Nếu có một hệ thống cho phép nhìn thấy “sức khỏe nhà máy” theo thời gian thực, đâu là 3 quyết định quản trị mà Ban Lãnh đạo muốn cải thiện đầu tiên?

## Giải thích khung Bảng giá và nguyên tắc ABCOS trong phân loại sản phẩm

Liên quan đến đề nghị cung cấp Bảng giá từ phía Thép Tây Nam, tôi xin trao đổi trước một số nguyên tắc cốt lõi trong cách STDD xây dựng và quản trị giá, để hai bên có cùng cách hiểu ngay từ đầu.

STDD áp dụng mô hình **phân loại sản phẩm theo ABCOS** trong kinh doanh hàng hóa công nghiệp, nhằm đảm bảo **minh bạch, cạnh tranh và bền vững dài hạn** cho cả hai phía:

### 1. Nhóm A & B – Hàng hóa nền tảng, tiêu chuẩn

- Là các mặt hàng sử dụng thường xuyên, sản lượng ổn định
- STDD xây dựng **bảng giá tương đối ổn định**, minh bạch
- Phù hợp cho việc ký khung hợp tác dài hạn, dự báo và tối ưu chi phí mua hàng
- Đây là nhóm phản ánh rõ nhất vai trò *Nhà cung cấp Chiến lược*

### 2. Nhóm C & S – Hàng hóa theo dự án, theo tình huống

- **C**: bao gồm các mặt hàng ít lặp lại, giá cao hơn, chỉ cung cấp khi có đơn đặt hàng
- **S**: sản phẩm đặc thù theo dây chuyền, cải tiến, thay đổi cấu hình hoặc dự án cụ thể
- Giá sẽ được xây dựng theo **từng dự án / từng thời điểm**, đảm bảo **tính cạnh tranh cao nhất**
- Không áp dụng giá “cứng”, mà áp dụng cơ chế giá mở, gắn với yêu cầu kỹ thuật, tiến độ và điều kiện thị trường

Cách tiếp cận này giúp:

- Thép Tây Nam kiểm soát tốt chi phí ở các hạng mục cốt lõi (A, B)
- Vẫn đạt được **giá cạnh tranh tối ưu** cho các hạng mục C, S khi phát sinh dự án
- Tránh rủi ro “ép giá ngắn hạn nhưng mất năng lực hỗ trợ dài hạn”

Trong buổi làm việc sắp tới, STDD sẵn sàng trình bày chi tiết:

- Cách bóc tách danh mục phụ tùng theo ABCOS cho từng dây chuyền
- Đề xuất cấu trúc Bảng giá phù hợp với mô hình Nhà cung cấp Chiến lược
- Cách phối hợp giữa phụ tùng – kỹ thuật – số hóa (Faclon I/O Sense) để tạo giá trị tổng thể, thay vì chỉ so sánh đơn giá

Chúng tôi tin rằng với cách tiếp cận này, hai bên có thể xây dựng một mối quan hệ **minh bạch trong giá – linh hoạt trong dự án – bền vững trong dài hạn**.