

Thông tin chung

I. Bối cảnh & vị thế của Thép Tây Nam

- Thép Tây Nam là doanh nghiệp **phát triển rất nhanh**, hiện đã vận hành:
 - **03 dây chuyền cán nguội**
 - **03 dây chuyền mạ kẽm & mạ màu**
- **Tổng công suất: khoảng 700.000 tấn/năm**
- Quy mô hiện tại đòi hỏi:
 - Chuỗi cung ứng phụ tùng **ổn định – minh bạch**
 - Năng lực hỗ trợ **dài hạn**, không mang tính giao dịch ngắn hạn
 - Bắt đầu quan tâm nghiêm túc đến **số hóa vận hành & quản trị**

Trong cuộc họp gần nhất, Phó Tổng Giám đốc phụ trách Mua hàng đã chính thức đề nghị STDD trở thành Nhà cung cấp Chiến lược.

II. Thông điệp cốt lõi từ phía Thép Tây Nam

Ba yêu cầu được nêu rất rõ:

1. **Minh bạch & cạnh tranh trong giá cả**
2. **Năng lực hỗ trợ kỹ thuật và vận hành dài hạn**
3. **Quan tâm thực chất đến số hóa doanh nghiệp**, không hình thức

*Đây là bộ tiêu chí **phù hợp cao** với triết lý Đối tác Chiến lược mà STDD đang theo đuổi.*

III. Định hướng phản hồi chiến lược của STDD

STDD không tiếp cận theo hướng “chào giá đơn thuần”, mà đặt khung hợp tác trên 3 trụ cột:

1. **Quản trị giá minh bạch bằng mô hình ABCOS**
2. **Hỗ trợ kỹ thuật & phụ tùng gắn với vận hành thực tế**
3. **Mở rộng hợp tác sang số hóa – giám sát – tối ưu vận hành**

IV. Giải thích mô hình ABCOS trong quản trị Bảng giá

1. Nhóm A & B – Hàng hóa nền tảng

- Mặt hàng sử dụng **thường xuyên**, sản lượng ổn định
- STDD áp dụng:
 - **Bảng giá ổn định**
 - Minh bạch, dễ dự báo
 - Phù hợp ký **khung hợp tác dài hạn**
- Đây là nhóm thể hiện rõ vai trò **Nhà cung cấp Chiến lược**

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

- Mặt hàng:
 - Ít lặp lại
 - Phụ thuộc cấu hình dây chuyền
 - Phát sinh theo cải tiến, sửa chữa, dự án
- Giá được xây dựng:
 - **Theo từng dự án**
 - Theo yêu cầu kỹ thuật, tiến độ, thị trường
 - Đảm bảo **tính cạnh tranh cao nhất**

Mục tiêu:

- **Bảo vệ chi phí dài hạn cho khách hàng (A, B)**
- **Không làm cứng giá ở các hạng mục cần linh hoạt (C, S)**
- **Tránh “ép giá ngắn hạn – mất năng lực dài hạn”**

V. Định hướng số hóa – điểm Tây Nam đặc biệt quan tâm

Tây Nam **không chỉ hỏi về phụ tùng**, mà quan tâm đến:

- Minh bạch vận hành
- Kiểm soát chi phí
- Nâng cao độ tin cậy thiết bị

STDD đề xuất tiếp cận số hóa thông qua:

- **Faclon I/O Sense** (giám sát thiết bị & năng lượng)
- Không coi là phần mềm đơn lẻ
- Mà là **lớp năng lực vận hành mới**

Thực trạng mối quan hệ STDD – Thép Tây Nam (trước thời điểm chuyển pha)

- Mối quan hệ giữa STDD và Thép Tây Nam **hình thành sớm, thân thiết và hiệu quả**
- Đặc điểm chính:
 - **Low-profile**, không phô trương
 - Gắn với **một số cá nhân chủ chốt** trong:
 - Bảo dưỡng
 - Vận hành
 - Xử lý các nhu cầu phát sinh theo **tính dự án**
- Cách làm việc:
 - Linh hoạt
 - Giải quyết nhanh
 - Dựa nhiều vào **niềm tin cá nhân và hiểu biết thực tế thiết bị**

Dù không mang tính “hệ thống”, nhưng:

- **Doanh số ổn định và cao**: khoảng **10–12 tỷ VNĐ/năm**
- **Hiệu quả kinh doanh tốt**
- STDD đã thực sự trở thành một **điểm tựa kỹ thuật đáng tin cậy** trong vận hành của Tây Nam

X. Sự thay đổi mang tính bước ngoặt từ phía Thép Tây Nam

Trong giai đoạn phát triển mới, Thép Tây Nam đã xác lập **chủ trương chiến lược quan trọng**:

- **Tách Phòng Mua hàng** ra khỏi mô hình cũ
- **Thành lập một công ty chuyên trách** về:
 - Cung ứng vật tư
 - Vật liệu
 - Quản trị mua hàng tập trung

Điều này đồng nghĩa:

- Mối quan hệ đối tác **không thể tiếp tục theo mô hình “quen biết – xử lý dự án đơn lẻ”**
- Quan hệ sẽ buộc phải:
 - **Chuyên nghiệp hơn**
 - **Quy mô lớn hơn**
 - **Minh bạch hơn** (giá, quy trình, trách nhiệm)

XI. Thách thức lớn trong giai đoạn chuyển pha

1. Bản chất của thách thức

- Đây **không chỉ là thách thức với STDD**
- Mà là **thách thức lớn hơn từ phía Thép Tây Nam**, vì:

- Tư duy chiến lược và
 - Năng lực thực thi
- có nguy cơ **không đồng pha**

2. Rủi ro “lệch pha” có thể xảy ra

- Chủ trương:
Muốn đổi tác chiến lược – minh bạch – dài hạn
- Thực thi (nguy cơ):
 - So giá thuần túy
 - Đấu thầu cứng nhắc
 - Cắt rời kỹ thuật – vận hành – số hóa
 - Xem phụ tùng như hàng hóa thuần, không gắn với rủi ro vận hành

Nếu lệch pha:

- Tây Nam **tự làm yếu hệ sinh thái cung ứng của mình**
- STDD có nguy cơ bị kéo vào vai trò **nhà cung cấp giao dịch**, không đúng bản chất quan hệ đã hình thành

XII. Nhận định chiến lược nội bộ STDD

- Giai đoạn này **không phải lúc “giữ doanh số bằng mọi giá”**
- Mà là giai đoạn:
 - Định vị lại **vai trò Đối tác**
 - Đặt lại **luật chơi**
 - Kiên nhẫn nhưng **không thỏa hiệp về nguyên tắc**

STDD cần:

- Chủ động **dẫn dắt khung hợp tác**
- Giải thích rõ:
 - ABCOS
 - Giá ổn định vs giá dự án
 - Phụ tùng gắn với vận hành & số hóa
- Không chạy theo mô hình mua hàng mới nếu nó:
 - Tăng rủi ro cho vận hành
 - Giảm năng lực hỗ trợ dài hạn

XIII. Kết luận nội bộ

Thép Tây Nam đang lớn lên – STDD cũng phải lớn lên cùng họ, nhưng không được “mất mình”.

- Đây là **bài kiểm tra thật** cho mô hình Đối tác Chiến lược của STDD
- Nếu hai bên đồng pha → quan hệ sẽ **nâng cấp rất mạnh**
- Nếu lệch pha → doanh số có thể còn, nhưng **chất lượng quan hệ sẽ suy giảm**

Báo cáo này cần được **chia sẻ nội bộ có chọn lọc**, để:

- Kinh doanh không ngộ nhận
- Kỹ thuật không bị động
- Ban điều hành giữ được **tầm nhìn dài hạn**