

## 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:

- **Facon 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
  - Đầu 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 **nha 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**