

- Việc thanh toán cho các nhà cung cấp (xăng dầu, clinker, dịch vụ vận chuyển,) phải thường xuyên, kịp thời theo đúng hợp đồng, trong khi Công ty không thể thu hồi vốn ngay được tại các công trình nên nhiều thời điểm

không chủ động được nguồn vốn cho hoạt động SXKD, dẫn đến thiếu NVL phục vụ sản xuất.

- Năm 2017, do chính sách của Nhà nước áp thuế suất đối với xi măng xuất khẩu nên sản lượng Clinker và xi măng trong nước tồn đọng nhiều. Các đối thủ cạnh tranh cùng phân khúc giảm giá sâu (như xi măng Vissai, Xuân Thành...) nên việc xây dựng thương hiệu và tiêu thụ sản phẩm xi măng Elecem gặp rất nhiều khó khăn. Trong khi đó chi phí marketing cho 1 tấn sản phẩm xi măng rất lớn, chính vì vậy Ban điều hành tập trung nghiên cứu chiến lược mới.

Trong trung hạn Công ty sẽ tìm kiếm đối tác có uy tín, thương hiệu mạnh để gia công là chính, song song với đó là từng bước tái khẳng định thương hiệu Elecem.

+ Trong quý IV năm 2017, Ban điều hành đã đàm phán với Công ty CP xi măng Đồng Lâm, nhưng do đơn giá gia công rẻ, khả năng thanh toán chậm nên đã dừng hợp tác. Tiếp theo Ban điều hành cũng đã đàm phán thành công với Tập đoàn SCG của Thái Lan để gia công sản phẩm XM Sông Gianh.

+ Kiểm tra lại toàn bộ hệ thống máy móc của 02 dây chuyền sản xuất và đã thực hiện công tác, bảo dưỡng, sửa chữa máy móc thiết bị trong dây chuyền, nhằm nâng cao các chỉ tiêu kỹ thuật đáp ứng nhu cầu sản xuất ổn định và phục vụ tốt cho công tác nghiên cứu gia công, vì vậy phát sinh các chi phí trong công tác duy tu, sửa chữa nên làm tăng chi phí.

2/ Các phương án khắc phục tình trạng trên:

a. Về công tác quản trị:

- Sắp xếp lại các Phòng ban, Chi nhánh Công ty cho phù hợp với hiện trạng thực tế hoạt động của Công ty trong năm 2018.

- Nghiên cứu rà soát, sửa đổi, bổ sung các quy chế, quy định quản lý nội bộ, quản trị doanh nghiệp phục vụ có hiệu quả quá trình SXKD.

- Lên phương án tuyển dụng nhân sự để đảm bảo đáp ứng đủ yêu cầu về SXKD của Công ty và đảm bảo công tác nghiên cứu gia công trong năm 2018.

b. Về công tác sản xuất:

- Quản lý chặt chẽ chất lượng sản phẩm sản xuất ra, bảo đảm các chỉ tiêu chất lượng đạt và vượt tiêu chuẩn, quy chuẩn đã áp dụng và công bố để xây dựng và củng cố vững chắc uy tín của sản phẩm xi măng Elecem.

- Cải tạo, sắp xếp nghiên cứu ứng dụng khoa học kỹ thuật trong việc nghiên cứu xi măng phù hợp đảm bảo yêu cầu kỹ thuật, chất lượng của sản phẩm, giảm định mức tiêu hao điện năng, nguyên nhiên liệu đầu vào cho sản phẩm.

- Thực hiện chuyển đổi hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001 :2015.

c. Về công tác triển khai thực hiện nghiên cứu gia công:

003
ÔNG C
PH X
MÃ C
NG
YAL
4H T

- Định hướng của Ban điều hành trong năm 2018 là vừa sản xuất xi măng Elecem để tiêu thụ tại địa bàn các tỉnh Tây nguyên và tìm thêm đối tác để nghiên, gia công sản phẩm xi măng tại dây chuyền sản xuất của Công ty với lộ trình cụ thể như sau:

+ Trong quý I/2018 sẽ thương thảo với đối tác Công ty Cp xi măng Sông Gianh thuộc tập đoàn SCG Thái Lan để hợp tác gia công sản phẩm xi măng.

+ Trong quý II/2018 sẽ triển khai ký kết hợp đồng gia công và thời gian dự kiến trong tháng 04/2018 thực hiện công tác nghiên, gia công sản phẩm xi măng cho đối tác với sản lượng gia công dự kiến là 100.000 tấn/năm.

d. Về công tác khai thác đá:

- Triển khai thực hiện khai thác đá vôi tại mỏ đá Chusê để đưa lên bãi trữ, vận chuyển về Công ty làm phụ gia sản xuất xi măng và sản xuất nghiên đá thành phẩm (các cấp phối 1x2; 2x4; 4x6) để tiêu thụ ra thị trường với tổng sản lượng dự kiến là 60.000 m3/năm.

e. Về công tác tiêu thụ:

- Tăng cường tiếp thị để đưa sản phẩm xi măng Elecem vào các công trình thủy điện tại Gia Lai và Kon Tum cũng như xúc tiến đưa sản phẩm với công trình thủy điện, công trình giao thông nông thôn và chính quyền địa phương..

- Tiếp tục tập trung thu hồi công nợ, nhằm tái cấp vốn cho hoạt động của công ty. Để có kế hoạch sản xuất đủ sản lượng đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

- Để đảm bảo công tác bán hàng cũng như thu hồi công nợ, đề xuất Ban lãnh đạo Công ty tuyển dụng và bố trí đủ nhân lực cho Phòng thị trường theo như kế hoạch đã đề ra nhằm thực hiện tốt công tác bán hàng cũng như thu hồi công nợ trong thời gian tới.

- Để sản phẩm mang tính cạnh tranh và nhận được sự ủng hộ của Đại lý cũng như Nhà phân phối, Công ty cần có những chính sách về công nợ cũng như giá cước vận chuyển hợp lý hơn đến kho đại lý trên địa bàn.

f. Công tác quản lý kinh tế, tài chính

- Tìm kiếm nguồn nguyên liệu đảm bảo chất lượng, giá cả phù hợp để cung ứng về sản xuất xi măng mang thương hiệu Elecem có chất lượng cao, giá thành hạ, giá cả phù hợp thị trường, nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm tại thị trường các tỉnh Tây Nguyên.

- Cân đối các nguồn vốn để đảm bảo đáp ứng kịp thời vốn lưu động theo yêu cầu và tìm kiếm thêm kênh huy động vốn từ các tổ chức tín dụng, ngân hàng để có mức lãi suất hợp lý hơn để đảm bảo chi phí sử dụng vốn tối ưu nhất.

- Quyết liệt trong công tác thu hồi công nợ còn tồn đọng, đặc biệt là đối với công nợ của TCT Sông Đà.

Công ty cổ phần xi măng Sông Đà Yaly xin giải trình với Ủy ban chứng khoán Nhà nước và Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội.

Xin trân trọng cảm ơn!

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu TCKT, TCHC.

14 CÔNG TY CỔ PHẦN XI MĂNG SÔNG ĐÀ YALY



TỔNG GIÁM ĐỐC
Bùi Xuân Hải

