

Quý I-2014, lợi nhuận sau thuế (LNST) của CTCP Đầu tư Thương mại SMC (SMC) chỉ đạt vốn vện 1,3 tỷ đồng, nhưng trong quý II và quý III con số đã tăng lên đáng kể với 8,2 tỷ đồng và 18 tỷ đồng. Xử lý hàng tồn, đa dạng sản phẩm Sau 3 quý đầu năm 2014, SMC đạt doanh thu hơn 8.000 tỷ đồng, tăng trưởng 8,2% so với cùng kỳ 2013; LNST đạt 27,5 tỷ đồng, tăng trưởng 16% so với cùng kỳ năm trước. Mặt hàng thép tấm lá vẫn đóng vai trò chủ lực trong việc tạo ra lợi nhuận cho SMC . Về sản lượng tiêu thụ, tại ĐHCĐ diễn ra vào tháng 3, kế hoạch được thông qua là 750.000 tấn, ông Nguyễn Ngọc Anh, Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc SMC , cho biết gần như chắc chắn công ty sẽ hoàn thành chỉ tiêu này. Thậm chí, nhiều khả năng sản lượng tiêu thụ khi năm 2014 kết thúc còn tiến lên ngưỡng 800.000 tấn thép. Nếu điều này trở thành hiện thực, ban lãnh đạo SMC cũng sẽ hoàn thành kế hoạch 5 năm 2010-2015 sớm 1 năm. Theo kế hoạch này phải đến hết năm 2015, SMC mới tiến đến mức tiêu thụ 800.000 tấn thép. Hồi đầu tháng 9, SMC cùng với Hanwa và Toami, các đối tác ngành thép đến từ Nhật Bản, đã ký kết hợp tác liên doanh thành lập SMC Toami để sản xuất sản phẩm lưới thép hàn, một sản phẩm có độ chính xác cao để sử dụng trong các công trình xây dựng. Mới đây, SMC cũng đã nhập về và đưa vào vận hành một dàn máy cán la với công suất 300 tấn/tháng, trị giá khoảng 100.000 USD. Những động thái này nằm trong bước đi chuyên sâu hóa và nâng chất lượng các sản phẩm gia công của SMC đã được ban lãnh đạo công ty đề ra. Dàn máy mới nhập về của SMC , đặt tại nhà máy tại KCN Phú Mỹ I, tỉnh Bà Rịa-Vũng Tàu, có chức năng gia công những tấm thép kích cỡ nhỏ, đồng thời cũng gọt, giũa viên của các thanh thép để có sản phẩm sáng, đẹp hơn. Những sản phẩm gia công bằng máy cán la có thể đáp ứng những tiêu chuẩn khắt khe của các nhà sản xuất cơ khí, hoặc trong ngành trang trí nội thất... Nhìn vào công suất của máy cán la đầu tiên do SMC nhập về, có thể thấy đây là mức thấp so với quy mô gia công, tiêu thụ của SMC . Tuy nhiên, ông Nguyễn Ngọc Anh cho biết, do xuất phát điểm là một doanh nghiệp thương mại, nên việc đi vào gia công, chế biến sâu, đòi hỏi SMC phải có bước chuẩn bị kỹ lưỡng về nhân sự, kỹ thuật, con người. Bản thân ông trong những tháng gần đây cũng liên tục đi nước ngoài để khảo sát các loại máy móc gia công sản phẩm chuyên sâu, học hỏi công nghệ để xem xét tiếp tục đẩy mạnh mảng này. Một trong những thách thức của doanh nghiệp trong giai đoạn tăng trưởng chính là việc để các chi phí đầu tư, nhân sự tăng quá nhanh trong khi hiệu quả không tăng tương ứng. Động thái thận trọng của SMC có lẽ muốn tránh để rơi vào tình trạng này. Tất cả vì cổ đông Người đứng đầu SMC cho biết, nội bộ công ty đang đề ra chương trình thi đua để riêng quý IV sẽ đạt được hơn 20 tỷ đồng LNST, kịp về đích kế hoạch 2014 sau 3 năm lỡ hẹn. Khi được hỏi về kế hoạch có phần tham vọng, thậm chí có hơi quá hay không khi giá thép trong những ngày đầu quý IV diễn biến không thuận lợi, ông Nguyễn Ngọc Anh cho biết: “Ngoài việc đạt được lợi nhuận tích cực, quý III cũng đánh dấu việc SMC chính thức xử lý hết toàn bộ hàng tồn kho giá cao, đã khiến SMC lỗ nặng vào quý II-2013. Điều này có thể giúp SMC giảm đáng kể áp lực về giá vốn hàng bán. Bên cạnh đó phương châm “mua nhanh bán nhanh, mua gọn bán gọn, mua ít bán ít” cũng giúp SMC hạn chế những rủi ro từ biến động giá thép và hàng tồn kho. Nhờ vậy, biên lãi gộp của SMC trong 9 tháng đầu năm đạt khoảng 2,96%, tăng hơn so với cùng kỳ năm trước là 2,81%. Nhờ doanh thu, sản lượng tăng trưởng ổn định, SMC tiếp tục được các ngân hàng cho vay với mức lãi suất tốt nhất. Chi phí lãi vay của công ty sau 3 quý đầu năm 2014 chỉ là 46,4 tỷ đồng, giảm khoảng 12% so với cùng kỳ 2013. Ngày 3-11 tới đây sẽ là ngày giao dịch không hưởng quyền của CP SMC để trả cổ tức đợt 1 năm 2014 với tỷ lệ 5%, tức 500 đồng/CP. SMC tiếp tục duy trì truyền thống chia cổ tức sớm của mình. Trên sàn chứng khoán, dường như CP SMC cũng “hưởng ứng” với thông tin cổ tức, KQKD của công ty khi có phiên tăng trần từ 9.700 đồng/CP lên 10.300 đồng/CP và thanh khoản của CP này cũng bắt đầu có dấu hiệu cải thiện trong những ngày gần đây. “Doanh nghiệp, hay thậm chí CP cũng có lúc thăng trầm, nhưng SMC vẫn luôn nỗ lực duy trì những giá trị đã làm nên thương hiệu của mình, đó là uy tín, chất lượng sản phẩm, dịch vụ luôn ở mức tốt nhất. Dù SMC khó khăn hay thuận lợi, tính minh bạch và sự quan tâm, đảm bảo lợi ích cổ đông vẫn luôn được giữ vững” - ông Nguyễn Ngọc Anh khẳng định. THÁI CA Tuyên bố trách nhiệm: Bài viết được lấy nguyên văn từ nguồn tin nêu trên. Mọi thắc mắc về nội dung bài viết xin liên hệ trực tiếp với tác giả. Chúng tôi sẽ sửa, hoặc xóa bài viết nếu nhận được yêu cầu từ phía tác giả hoặc nếu bài gốc được sửa, hoặc xóa, nhưng vẫn bảo đảm nội dung được lấy nguyên văn từ bản gốc.