



Ngày 4 tháng 5 năm 2020

Công ty Cổ phần Công nghiệp Ngũ kim Fortress Việt Nam

Timothy Hsu

tim.hsu@fortresstools.com.vn

TRIỂN VỌNG 2020

Thái Bình, Việt Nam - Ban quản lý FTV xin gửi lời chào trân trọng đến quý nhà đầu tư. Chúng tôi xin gửi đến các bạn tổng quan triển vọng cho năm 2020 của Fortress liên quan ảnh hưởng của dịch Covid-19, các cơ hội kinh doanh, thách thức đặt ra và giải pháp, kế hoạch bán hàng và tình trạng niềm yết của Công ty chúng tôi.

I. Dịch bệnh Covid-19

Tổng quan tình hình: Nói đến dịch bệnh Covid-19, chúng tôi rất may mắn khi không có ca nhiễm nào ở Thái Bình, điều này có được là do Chính Phủ đã thực hiện nghiêm ngặt các biện pháp giãn cách xã hội từ 1/4 đến 15/4. Các tỉnh phía Bắc của Thái Bình như Hà Nội, Bắc Ninh và Vĩnh Phúc đã phải chịu ảnh hưởng của dịch bệnh nhưng những tỉnh này cách xa Thái Bình 2-3 tiếng đi đường.

Về người lao động: 99% người lao động Việt Nam đã quay trở lại làm việc sau tết. Trong đó, Công ty ghi nhận một công nhân liên quan đến vùng dịch, đã được cách ly nhưng không mắc bệnh. Những người khác đều có sức khỏe tốt. Tính đến hôm nay, tất cả các lao động nước ngoài của Công ty đã tuân thủ chính sách kiểm dịch và đã được quay trở lại làm việc ngoại trừ 3 người lao động quốc tịch Trung Quốc. Trong số 3 người này, một người dự kiến nghỉ việc vào 30/4, 2 người còn lại sẽ đến Việt Nam vào tháng tới.

Về chuỗi cung ứng: Sự gián đoạn chuỗi cung ứng tại Trung Quốc chỉ tác động nhỏ đến quá trình sản xuất của Fortress bởi chủ yếu nguyên liệu đầu vào của chúng tôi có nguồn gốc từ Đài Loan. Ước tính chưa đến 500,000 USD giá trị của các đơn đặt hàng trong tổng số giá trị 10 triệu USD của các đơn đã xuống trong Q1 và Q2 có thể bị trì hoãn do thiếu nguyên liệu từ Trung Quốc.

Về quá trình sản xuất: Nhờ vào sự quản lý của các cán bộ người Việt Nam, quá trình sản xuất của công ty không bị gián đoạn trong suốt quá trình vắng mặt các lao động người nước ngoài. Trong suốt quá trình sản xuất, chúng tôi luôn đảm bảo sự an toàn cho tất cả người lao động.



Về khách hàng: Phần lớn các sản phẩm của chúng tôi là dụng cụ làm vườn và được bày bán tại các siêu thị bán lẻ đồ gia dụng, dụng cụ, nơi được xem như là hoạt động kinh doanh thiết yếu (không buộc phải đóng cửa) tại các thị trường chính (Mỹ và Châu Âu). Do phần lớn mọi người phải ở nhà, họ sẽ dành nhiều thời gian hơn để chăm sóc khu vườn của mình. Các khách hàng lớn của chúng tôi như Walmart, Adli và Lidl đang được hưởng lợi trong suốt thời gian cách ly xã hội. Aldi và Lidl đã ghi nhận doanh thu rất cao từ các sản phẩm của chúng tôi trong khoảng thời gian từ tháng 2 đến đầu tháng 4 năm nay, do vậy chúng tôi liên tục nhận được các đơn hàng mới cho năm nay. So với cùng kỳ năm 2019, thống kê doanh thu từ hai khách hàng này chỉ thấp hơn khoảng 15%, đây là một tín hiệu tích cực so với mặt bằng các nhà bán lẻ khác khi phải hủy hầu hết các đơn đặt hàng lặp lại. Tùy thuộc vào diễn biến của dịch bệnh, số lượng các đơn đặt hàng kế tiếp có thể quay trở lại ở mức độ trung bình. Nhưng tóm lại, chúng tôi đã gần như đã tránh được sự ngắt quãng sản xuất giữa dịch bệnh.

II. Cơ hội

Thuế quan: Do mức thuế suất giữa Trung Quốc - Hoa Kỳ vẫn chưa có dấu hiệu giảm, nên hầu hết những khách hàng Mỹ đang tiếp tục chuyển chuỗi cung ứng từ Trung Quốc sang Việt Nam. Điều này cũng đang diễn ra tương tự đối với Châu Âu khi Hiệp định thương mại tự do FTA có hiệu lực từ 1/6 năm nay.

Cạnh tranh: Đối thủ lớn của chúng tôi đang gặp phải rắc rối do vi phạm bằng sáng chế với một trong các sản phẩm của Gardena (Thương hiệu sản xuất dụng cụ làm vườn hàng đầu tại Đức). Điều này đã ảnh hưởng lớn đến mối quan hệ của họ với các đối tác như Lidl (Đức) và Lidl Hong Kong. Sản phẩm nói trên có giá FOB khoảng 4 triệu USD .

III. Thách thức

Dòng tiền: Trước tình hình dịch bệnh, các ngân hàng đang thắt chặt các chính sách tiếp cận các hạn mức tín dụng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Các ngân hàng của chúng tôi cũng đang hoãn việc chấp thuận các khoản vay mới, đồng thời ngừng giải ngân cho tất cả các khoản vay đã được phê duyệt hồi tháng 2. Các ngân hàng không hoàn toàn nhắm vào riêng chúng tôi mà đây là chính sách chung nhằm giảm rủi ro tổng thể. Đối với các khoản nợ, chúng tôi vẫn luôn kiểm soát được tình hình. Các hạn mức tín dụng đang bị hủy bỏ hoặc giảm dần, tính đến nay, khoảng 10 triệu



USD hạn mức đã bị cắt giảm cho vốn lưu động. Ngoài ra, hạn mức AR cũng bị rút xuống khoảng 2 triệu USD. Chính vì vậy, chúng tôi chỉ lựa chọn làm việc với một số khách hàng Mỹ để có thể giảm thiểu rủi ro khi không có các hạn mức AR. Đối với các khách hàng khác, một số sẽ thanh toán chậm, số còn lại đang yêu cầu để kéo dài thời gian giao hàng trong 1 tháng. Hệ quả là dòng tiền sẽ thắt chặt trong tháng 5- tháng 6.

Giải pháp: Chúng tôi đang tìm kiếm sự cứu trợ của Chính Phủ trong việc chậm thanh toán thuế thu nhập doanh nghiệp và bảo hiểm xã hội. Về ngân hàng, chúng tôi cũng đang xin gia hạn các khoản nợ đến hạn, hi vọng rằng có thể tiếp tục tiếp cận các khoản vay mới trong tháng 5 và bắt đầu giải ngân trong tháng 6 đồng thời phục hồi lại các hạn mức tín dụng đã bị cắt giảm trong tháng 5. Để đảm bảo chu kỳ chuyển dịch của dòng tiền, chúng tôi đang làm việc thêm với một tổ chức tài chính tư nhân. Sau cùng, chúng tôi sẽ yêu cầu các khách hàng chấp thuận các điều khoản thanh toán thuận tiện hơn như thu tín dụng hoặc đặt cọc tiền mặt.

Cạnh tranh: Các nhà sản xuất Trung Quốc đang mắc kẹt giữa sự khắc nghiệt của thuế quan Mỹ-Trung và sự gián đoạn sản xuất do dịch bệnh. Điều này khiến họ sẵn sàng chấp nhận thiệt hại để có được các đơn hàng nhằm duy trì tài chính và việc làm cho người lao động. Trước mắt, nó có thể gây khó khăn cho chúng tôi, nhưng rõ ràng rằng không thể duy trì trong dài hạn. Các khách hàng của chúng tôi đã biết rõ điều này nên có thể nói chúng tôi không có nguy cơ mất các đơn hàng trước các đối thủ Trung Quốc.

IV. Bán hàng

Trong năm tài chính 2019, doanh thu đạt 35 triệu USD với lợi nhuận ròng là 4 triệu USD

Quý 1 năm 2020: Doanh số bán hàng tháng 1 đã duy trì mức tương đối cao, tuy nhiên sang tháng 2, do nhà máy ngừng làm việc 2 tuần trong kỳ nghỉ Tết nguyên đán, nên con số này đã suy giảm đáng kể. Mặc dù với ảnh hưởng nghiêm trọng của dịch bệnh trên thế giới, tổng giá trị 2 triệu USD của các đơn hàng đã bị đẩy lùi sang Quý 2 theo yêu cầu của khách hàng, nhưng doanh thu bán hàng của chúng tôi vẫn giữ ở mức trung bình.

Quý 2: Doanh thu vẫn duy trì ổn định trong suốt tháng 4, chúng tôi hi vọng có thể cải thiện đáng kể trong tháng 5 và tháng 6 tới. Các đơn hàng mới dự kiến sẽ quay trở lại trong tháng 5, tháng 6 và xuất hàng vào Quý 3 và Quý 4.



Quý 3 và Quý 4: Doanh số bán hàng trong Quý 3 và Quý 4 đang được kỳ vọng vượt mức cùng kỳ năm ngoái.

Tính đến thời điểm hiện tại, tổng giá trị các đơn hàng mở đã xuống đã đạt 15 triệu USD. Chúng tôi đang dự kiến sẽ nhận thêm nhiều đơn hàng trong năm nay do đa dạng thêm về hàng hóa từ các khách hàng hiện hữu và khách hàng mới. Nhìn chung, trong năm 2020, doanh thu bán hàng ước tính sẽ tăng từ 15%-20% (35-45 triệu USD), lợi nhuận ròng đạt từ 4-4.5 triệu USD.

V. Niêm yết

Ủy ban chứng khoán nhà nước và Văn phòng Chính Phủ đã bước đầu chấp thuận kế hoạch niêm yết của chúng tôi nhưng vẫn đang đợi Thủ tướng Chính Phủ ban hành văn bản chính thức hướng dẫn về việc niêm yết đối với các doanh nghiệp FDI. Văn bản này đã được đưa ra thảo luận từ cuối tháng hai (khi Bộ Tài Chính trình lên Thủ tướng Chính Phủ do Phó thủ tướng Chính Phủ - người trước đây đảm nhiệm công việc này đã được bổ nhiệm giữ vị trí khác là bí thư thành ủy Hà Nội vào ngày 7/2/2020). Nhưng hiện tại, Thủ tướng Chính Phủ đang tập trung chỉ đạo đối phó với dịch bệnh, vì vậy chúng tôi hi vọng rằng văn bản hướng dẫn này sẽ sớm được ban hành trong tháng 5. Ngay sau đó, chúng tôi có thể chính thức gửi hồ sơ niêm yết cổ phiếu đến Sở GDCK TP HCM. Tuy nhiên, do thị trường Việt Nam không hoạt động tốt như một số nước phát triển khác nên dự kiến việc niêm yết có thể hoàn thành trong tháng 7 khi thị trường đã phục hồi.

Về Công ty CP CN Ngũ kim Fortress Việt Nam

Công ty CP CN Ngũ kim Fortress Việt Nam (Fortress) được thành lập vào năm 2006 và là nhà sản xuất hàng đầu thế giới về dụng cụ làm vườn với hơn 90% sản phẩm xuất khẩu sang thị trường Bắc Mỹ và Châu Âu. Fortress là thành viên của Formosa Tools Co., Ltd., một công ty Đài Loan có truyền thống lâu đời trong ngành sản xuất dụng cụ làm vườn, được thành lập vào năm 1974 bởi gia đình Hsu. Fortress hiện có hai nhà máy đặt tại tỉnh Thái Bình (thuộc miền Bắc Việt Nam) và là trung tâm sản xuất chính cho toàn bộ hệ thống Formosa Tools.