

Số: 1094/NQ-HĐQT

Hà Nội, ngày 29 tháng 7 năm 2024

## NGHỊ QUYẾT

### HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CÔNG TY CỔ PHẦN VICEM THƯƠNG MẠI XI MĂNG

Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần VICEM Thương mại xi măng ban hành kèm theo Quyết định số 507/QĐ-HĐQT ngày 27 tháng 4 năm 2023;

Căn cứ tờ trình số 1077/TMXXM-GĐ ngày 22/7/2024 của Giám đốc Công ty về việc thực hiện chi trả cổ tức năm 2023;

Căn cứ Biên bản họp Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Vicem Thương mại xi măng ngày 23/7/2024;

Hội đồng quản trị Công ty.

### QUYẾT NGHỊ:

**Điều 1:** Thông qua báo cáo kết quả kinh doanh quý II và 6 tháng đầu năm 2024, kế hoạch quý III năm 2024 và giải pháp thực hiện.

**Điều 2:** Thống nhất thời gian chi trả cổ tức năm 2023 cho các cổ đông của Công ty cổ phần VICEM Thương mại xi măng là ngày 01/10/2024. (Thời điểm chốt danh sách cổ đông hưởng cổ tức năm 2023 là ngày 30/8/2024).

Hình thức và địa điểm chi trả cổ tức:

- Đối với chứng khoán lưu ký: Người sở hữu làm thủ tục nhận cổ tức tại các Thành viên lưu ký nơi mở tài khoản lưu ký chứng khoán.

- Đối với chứng khoán chưa lưu ký: Người sở hữu làm thủ tục nhận cổ tức tại Công ty cổ phần VICEM Thương mại xi măng vào các ngày làm việc kể từ ngày 01/10/2024 và xuất trình: Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần (bản chính); Giấy chứng minh nhân dân hoặc CCCD (bản chính); Giấy ủy quyền có chứng thực của chính quyền địa phương (trong trường hợp cổ đông ủy quyền cho người khác nhận).

**Điều 3:** Giao Giám đốc Công ty tổ chức thực hiện chi trả cổ tức năm 2023 cho các cổ đông theo đúng Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông và thời gian nêu trên, đúng quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty.

Nghị quyết này có hiệu lực từ ngày ký và được gửi đến tất cả các thành

viên HĐQT, Ban Giám đốc, Ban Kiểm soát và các Phòng, Ban, bộ phận có liên quan của Công ty căn cứ triển khai thực hiện./.

Nghị quyết này có hiệu lực từ ngày ký và được gửi đến tất cả các thành viên HĐQT, Ban Giám đốc, Ban Kiểm soát và các Phòng, bộ phận liên quan Công ty căn cứ triển khai thực hiện./.

**Nơi nhận:**

- Các TV HĐQT; BKS;
- Ban Giám đốc; ĐU;CD;
- Các đơn vị trực thuộc Cty;
- Lưu: VT, Thư ký Cty.

*Handwritten signatures*

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH**



**Lê Thị Thu Huyền**



Báo cáo họp HĐQT

Hà Nội, ngày 23 tháng 7 năm 2024

## BÁO CÁO

### KẾT QUẢ KINH DOANH QUÝ II & 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2024 KẾ HOẠCH QUÝ III NĂM 2024 & GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

#### Phần 1: Những yếu tố ảnh hưởng đến thị trường xi măng

##### 1. Tình hình kinh tế - xã hội:

###### a. Thuận lợi:

- Chính phủ triển khai các nhiệm vụ, giải pháp trọng tâm thúc đẩy tăng trưởng, ổn định kinh tế vĩ mô, kiểm soát lạm phát, bảo đảm các cân đối lớn của nền kinh tế: Quyết liệt chỉ đạo, đôn đốc thực hiện giải ngân vốn đầu tư công; tháo gỡ khó khăn cho thị trường bất động sản; tiếp tục miễn, giảm, gia hạn thời hạn nộp thuế, phí, lệ phí, tiền sử dụng đất; mặt bằng lãi suất cho vay có xu hướng giảm, tỷ giá được điều hành chủ động, linh hoạt; định hướng các giải pháp, chính sách cụ thể để tháo gỡ khó khăn, vướng mắc, thúc đẩy sản xuất, kinh doanh cho các doanh nghiệp...

- Ngày 15/6/2024, Thủ tướng Chính phủ đã chủ trì Hội nghị trực tuyến về tháo gỡ khó khăn, thúc đẩy sản xuất, tiêu thụ xi măng, sắt thép và vật liệu xây dựng. Tại hội nghị, Thủ tướng đã chỉ ra các nhiệm vụ, giải pháp trọng tâm trong thời gian tới nhằm thúc đẩy sản xuất, tiêu thụ xi măng, sắt thép và vật liệu xây dựng.

- Tổng sản phẩm trong nước (GDP) 6 tháng đầu năm 2024 tăng 6,42% so với cùng kỳ năm 2023. Trong đó, khu vực công nghiệp và xây dựng tăng 7,51%, đóng góp 44,28% vào mức tăng tổng giá trị tăng thêm của toàn nền kinh tế.

- Chỉ số giá tiêu dùng (CPI) bình quân 6 tháng đầu năm 2024 tăng 4,08% so với cùng kỳ năm 2023; lạm phát cơ bản tăng 2,75%.

- Vốn đầu tư thực hiện toàn xã hội 6 tháng đầu năm 2024 ước đạt 1.451,3 nghìn tỷ đồng, tăng 6,8% so với cùng kỳ năm 2023.

###### b. Khó khăn:

- Tình hình thế giới tiếp tục diễn biến nhanh, phức tạp, khó lường; Cạnh tranh gay gắt giữa các nước lớn; xung đột leo thang tại Ukraine, Biển Đỏ, Dải Gaza; giá xăng dầu, nguyên vật liệu, giá cước vận tải biến động mạnh; chính sách tiền tệ ở nhiều nước chưa rõ xu hướng; biến đổi khí hậu, thiên tai, dịch bệnh tác động nặng nề dẫn đến nguy cơ mất an ninh lương thực tiềm ẩn tại một số nước và khu vực...

- Kinh tế Việt Nam tiếp tục quá trình phục hồi và đạt được những kết quả tích cực. Tuy nhiên vẫn phải đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức như: Tổng cầu tiêu dùng trong nước và thế giới phục hồi chậm, doanh nghiệp khó khăn trong tìm kiếm thị trường tiêu thụ; sức ép lạm phát, tỷ giá ở mức cao; thị trường bất động sản chưa hồi phục, tiếp cận tín dụng khó khăn; thiên tai, dịch bệnh, xâm nhập mặn, biến đổi khí hậu...





## 2. Tình hình ngành xi măng:

- Nguồn cung xi măng tiếp tục vượt xa so với nhu cầu, năm 2024 nguồn cung xi măng khoảng 117,8 triệu tấn, trong khi nhu cầu tiêu thụ xi măng trong nước dự báo khoảng 56 - 57 triệu tấn.

- Do áp lực tồn kho sản phẩm, dư thừa năng lực sản xuất dẫn đến các Công ty sản xuất xi măng cạnh tranh gay gắt, giảm giá bán, tăng chính sách bán hàng, phát triển sản phẩm mới để gia tăng sản lượng tiêu thụ và mở rộng thị phần. Các thương hiệu xi măng ngoài VICEM tiếp tục ra thương hiệu mới, chủng loại sản phẩm mới để giảm giá và tăng tính cạnh tranh trên thị trường.

- Giá bán xi măng có xu hướng ngày càng giảm trong khi giá nguyên, nhiên liệu vẫn duy trì ở mức cao làm giảm hiệu quả của các công ty sản xuất xi măng. Các công ty thành viên VICEM gặp nhiều khó khăn khi giá bán xi măng bao (là sản phẩm có hiệu quả, thương hiệu) cao hơn các xi măng khác như Long Sơn, Xuân Thành, Vissai ... từ 200.000 - 400.000 đồng/tấn và cao hơn các xi măng địa phương khác như Hoàng Long, Duyên Hà, Thành Thắng ... từ 350.000 - 600.000 đồng/tấn.

+ Thị trường xuất khẩu xi măng: Ngoại trừ Trung Quốc gần như không nhập khẩu trong 6 tháng đầu năm 2024 (do thị trường bất động sản suy giảm, dư thừa xi măng), các quốc gia khác như: Philippines, Mỹ, Singapore, Australia, Nam Phi, Nam Mỹ... có gia tăng nhu cầu nhập khẩu xi măng. Tuy nhiên, giá xuất khẩu xi măng lại giảm do xi măng xuất khẩu từ Việt Nam gặp phải sự cạnh tranh khi nguồn xi măng Nhật Bản, Thổ Nhĩ Kỳ xuất khẩu trở lại, cước vận chuyển sang thị trường Mỹ tăng cao và cạnh tranh gay gắt giữa các nhà xuất khẩu Việt Nam (giá xuất khẩu FOB Quảng Ninh sang Philippines giảm 7 USD/tấn, Mỹ giảm 4,5-5,5 USD/tấn, Singapore giảm 2,5 USD/tấn, Australia giảm 1 USD/tấn... so với cùng kỳ năm 2023).

+ Thị trường xuất khẩu clinker: Thị trường xuất khẩu clinker lớn nhất của Việt Nam là Bangladesh, tuy nhiên xuất khẩu trong 6 tháng đầu năm 2024 giảm cả về sản lượng và giá bán do thị trường này tăng nhập khẩu nguồn clinker dư thừa từ các nước: Indonesia, Thái Lan, Pakistan, UAE, Hàn Quốc, thậm chí Trung Quốc (trong 4 tháng đầu năm 2024, Trung Quốc đã xuất khẩu 1,6 triệu tấn clinker sang Hongkong, Malaysia, Bangladesh...). Giá xuất khẩu clinker bình quân 6 tháng đầu năm 2024 ở mức 30-31 USD/tấn FOB Quảng Ninh, giảm 6-6,5 USD/tấn so với cùng kỳ năm 2023.

- Tổng sản phẩm tiêu thụ Xi măng, Clinker toàn xã hội (bao gồm xuất khẩu) 6 tháng đầu năm 2024 đạt 43,35 triệu tấn, giảm 1,9% so với cùng kỳ năm 2023.

+ Thị trường Xi măng trong nước: Nhu cầu Xi măng trong nước 6 tháng đầu năm 2024 đạt 27,45 triệu tấn, giảm 3,6% so với cùng kỳ năm 2023. Trong đó: VICEM đạt 8,52 triệu tấn, giảm 5,9% so với cùng kỳ; Khối liên doanh đạt 5,61 triệu tấn, giảm 2,2% so với cùng kỳ; Thành phần khác đạt 13,33 triệu tấn, giảm 2,6% so với cùng kỳ.

+ Thị trường xuất khẩu: Xuất khẩu Xi măng toàn xã hội 6 tháng đầu năm 2024 đạt 10,30 triệu tấn, tăng 0,3% so với cùng kỳ năm 2023 (VICEM xuất khẩu 1.360.854 tấn, giảm 6,4% so với cùng kỳ). Xuất khẩu Clinker toàn xã hội 6 tháng đầu năm 2024 đạt 5,6 triệu tấn, tăng 2,6% so với cùng kỳ năm 2023 (VICEM xuất khẩu 740.617 tấn, tăng 181,6% so với cùng kỳ).



## Phần 2: KẾT QUẢ KINH DOANH QUÝ II & 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2024

### I. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu chính

#### 1. Kết quả thực hiện quý II năm 2024:

TT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Kế hoạch Quý II/2024	Thực hiện Quý II/2024	Thực hiện Quý II/2023	Tỷ lệ hoàn thành KH (%)	So với cùng kỳ (%)
I	Chỉ tiêu sản lượng						
1	Hàng mua	Tấn	115.000	131.015	130.539	113,9	100,4
2	Hàng bán	-	115.000	130.815	130.039	113,8	100,6
II	Chỉ tiêu tài chính						
1	Tổng doanh thu	Triệu đồng	134.536	147.559	153.943	109,7	95,9
2	Lợi nhuận trước thuế	-	584	2.140	1.766	366,5	121,2
-	Lợi nhuận KD xi măng	-	-244	1.642	61	-672,4	2.684,3
-	Lợi nhuận cho thuê BĐS	-	63	-34	311	-53,6	-10,8
-	Lợi nhuận khác	-	765	532	1.394	69,6	38,2
3	Ebitda	-	682	2.238	1.801	328,2	124,3
4	Nộp ngân sách	-	1.880	3.471	4.380	184,6	79,2
III	Chỉ tiêu LĐTĐ						
1	Lao động bình quân	Người	85	85	90	100,0	94,4
2	Tổng quỹ lương	Nghìn đồng	4.048.169	4.027.648	3.252.284	99,5	123,8
3	Tiền lương bình quân	Nghìn đ/ng/th	15.875	15.795	12.045	99,5	131,1
4	Thu nhập bình quân	Nghìn đ/ng/th	16.375	16.295	12.545	99,5	129,9
5	Tiền lương bình quân NLĐ	Nghìn đ/ng/th	15.139	15.055	11.501	99,4	130,9

#### 2. Kết quả thực hiện 6 tháng đầu năm 2024:

TT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Kế hoạch năm 2024	Thực hiện 6T 2024	Thực hiện 6T 2023	Tỷ lệ hoàn thành KH (%)	So với cùng kỳ (%)
I	Chỉ tiêu sản lượng						
1	Hàng mua	Tấn	440.000	197.349	219.852	44,9	89,8
2	Hàng bán	-	440.000	197.047	219.446	44,8	89,8
II	Chỉ tiêu tài chính						
1	Tổng doanh thu	Triệu đồng	515.335	224.319	261.132	43,5	85,9
2	Lợi nhuận trước thuế	-	1.804	1.487	2.580	82,5	57,6
-	Lợi nhuận KD xi măng	-	-1.929	56	-842	-2,9	-6,7
-	Lợi nhuận cho thuê BĐS	-	251	35	650	13,8	5,3
-	Lợi nhuận khác	-	3.482	1.396	2.772	40,1	50,4
3	Ebitda	-	2.145	1.683	2.651	78,5	63,5
4	Nộp ngân sách	-	7.600	4.348	5.243	57,2	82,9
III	Chỉ tiêu LĐTĐ						
1	Lao động bình quân	Người	83	85	90	102,0	94,4
2	Tổng quỹ lương	Nghìn đồng	14.400.000	6.476.435	5.743.318	45,0	112,8
3	Tiền lương bình quân	Nghìn đ/ng/th	14.406	12.699	10.636	88,2	119,4
4	Thu nhập bình quân	Nghìn đ/ng/th	14.906	13.199	11.136	88,5	118,5
5	Tiền lương bình quân NLĐ	Nghìn đ/ng/th	13.599	11.846	10.059	87,1	117,8

### II. Đánh giá tình hình thực hiện các mục tiêu, nhiệm vụ

#### 1. Sản lượng tiêu thụ:

##### 1.1 Sản lượng tiêu thụ quý II năm 2024:

##### a, Sản lượng mua vào bán ra theo thương hiệu xi măng:



Đơn vị tính: tấn

Nội dung	Kế hoạch Quý II/2024	Thực hiện Quý II/2024		Thực hiện Quý II/2023		So với kế hoạch (%)		So với cùng kỳ (%)	
		Hàng MUA	Hàng BÁN	Hàng MUA	Hàng BÁN	Hàng MUA	Hàng BÁN	Hàng MUA	Hàng BÁN
Tiêu thụ nội địa	115.000	131.015	130.815	130.539	130.039	113,9	113,8	100,4	100,6
Hoàng Thạch	94.000	119.115	118.914	102.071	101.571	126,7	126,5	116,7	117,1
Bút Sơn	21.000	10.549	10.549	27.389	27.389	50,2	50,2	38,5	38,5
Xi măng khác		1.351	1.351	1.079	1.079			125,2	125,2

**b, Sản lượng tiêu thụ theo địa bàn:**

Đơn vị tính: tấn

Nội dung	Kế hoạch Quý II/2024	Thực hiện Quý II/2024	Thực hiện Quý II/2023	So với kế hoạch (%)	So với cùng kỳ (%)
Tiêu thụ nội địa	115.000	130.815	130.039	113,8	100,6
Tại Hà Nội	95.800	108.299	108.024	113,0	100,3
Khu vực Bắc Sông Hồng	27.640	27.611	30.455	99,9	90,7
Khu vực Nam Sông Hồng	47.800	53.705	55.216	112,4	97,3
Khu vực Hà Tây cũ	20.360	26.982	22.353	132,5	120,7
Địa bàn Thái Nguyên	14.400	19.095	14.030	132,6	136,1
Địa bàn khác	4.800	3.421	7.985	71,3	42,8

**1.2 Sản lượng tiêu thụ 6 tháng đầu năm 2024:**

**a, Sản lượng mua vào bán ra theo thương hiệu xi măng:**

Đơn vị tính: tấn

Nội dung	Kế hoạch năm 2024	Thực hiện 6T 2024		Thực hiện 6T 2023		So với kế hoạch (%)		So với cùng kỳ (%)	
		Hàng MUA	Hàng BÁN	Hàng MUA	Hàng BÁN	Hàng MUA	Hàng BÁN	Hàng MUA	Hàng BÁN
Tiêu thụ nội địa	440.000	197.349	197.047	219.852	219.446	44,9	44,8	89,8	89,8
Hoàng Thạch	360.000	177.178	176.876	171.871	171.465	49,2	49,1	103,1	103,2
Bút Sơn	80.000	18.225	18.225	46.652	46.652	22,8	22,8	39,1	39,1
Xi măng khác		1.946	1.946	1.329	1.329			146,4	146,4

**b, Sản lượng tiêu thụ theo địa bàn:**

Đơn vị tính: tấn

Nội dung	Kế hoạch năm 2024	Thực hiện 6T 2024	Thực hiện 6T 2023	So với kế hoạch (%)	So với cùng kỳ (%)
Tiêu thụ nội địa	440.000	197.047	219.446	44,8	89,8
Tại Hà Nội	367.000	162.110	179.863	44,2	90,1
Khu vực Bắc Sông Hồng	106.000	38.747	50.513	36,6	76,7
Khu vực Nam Sông Hồng	183.000	81.859	91.247	44,7	89,7
Khu vực Hà Tây cũ	78.000	41.505	38.103	53,2	108,9
Địa bàn Thái Nguyên	55.000	29.406	26.789	53,5	109,8
Địa bàn khác	18.000	5.531	12.794	30,7	43,2

**2. Đánh giá chung về công tác tiêu thụ và công tác thị trường tại các địa bàn:**

**2.1 Địa bàn Hà Nội:**

\* Sản lượng tiêu thụ quý II/2024 tại địa bàn Hà Nội đạt 108.299 tấn, đạt 113% so với kế hoạch quý và tăng 0,3% so với cùng kỳ 2023 (tăng 275 tấn).

\* Sản lượng tiêu thụ 6 tháng đầu năm 2024 tại địa bàn Hà Nội đạt 162.110 tấn, đạt 44,2% so với kế hoạch năm và giảm 9,9% so với cùng kỳ năm 2023 (giảm 17.753 tấn, trong đó xi



măng Bút Sơn giảm 22.029 tấn, xi măng Hoàng Thạch tăng 2.579 tấn, xi măng Tam Điệp tăng 1.698 tấn). Nguyên nhân của việc giảm sản lượng trên là do:

- Nhu cầu tiêu thụ xi măng tại địa bàn Hà Nội trong 6 tháng đầu năm 2024 rất thấp, rất ít công trình mới khởi công xây dựng.

- Xu hướng chuyển dịch từ xi măng bao sang xi măng rời đang trực tiếp ảnh hưởng sản lượng tiêu thụ của xi măng bao truyền thống. Tại nhiều địa phương các trạm bê tông đầu tư xe trộn bê tông nhỏ để chào bán và cấp bê tông tươi vào các ngõ ngách, thôn xóm.

- Ảnh hưởng từ xu hướng bán hàng của các cửa hàng VLXD: các cửa hàng VLXD đều chờ có các chương trình chiết khấu, khuyến mại thì mới nhập xi măng Vicem về tiêu thụ, khi không có các chương trình chiết khấu, khuyến mại, thì các cửa hàng sẽ hướng sang tiêu dùng các chủng loại xi măng ngoài Vicem (do giá thành thấp, lợi nhuận cao).

- Áp lực cạnh tranh cao đối với các dòng xi măng giá rẻ như Hoàng Long, Long Sơn, Thành Thắng...

- Giá giao cửa hàng VLXD đối với xi măng Hoàng Thạch tại một số địa bàn còn rất cao, trong khi thị phần, độ phủ lại chiếm tỷ lệ khá thấp, điều này làm giảm khả năng cạnh tranh của xi măng Hoàng Thạch với các chủng loại xi măng trong và ngoài Vicem.

***Đối với xi măng Hoàng Thạch: mặc dù gặp rất nhiều khó khăn nhưng sản lượng tiêu thụ vẫn có sự tăng trưởng là do:***

- Từ các tháng cuối năm 2023, Công ty đã triển khai đưa sản phẩm xi măng bao Hoàng Thạch SuperGreen vào tiêu thụ tại một số quận huyện tại khu vực Nam Sông Hồng và Hà Tây cũ và triển khai tiêu thụ tại địa bàn Bắc Sông Hồng từ ngày 01/4/2024 và đã nhận được nhiều phản hồi tích cực từ hệ thống phân phối (giá bán cạnh tranh được với các chủng loại xi măng giá rẻ ngoài Vicem, lợi nhuận kênh phân phối đảm bảo...).

- Trong tháng 3/2024, Công ty đã triển khai tiêu thụ xi măng bao Hoàng Thạch LionKing tại địa bàn Huyện Đan Phượng – TP. Hà Nội, bước đầu đã đưa vào được một số hệ thống phân phối do giá giao cửa hàng đối với sản phẩm xi măng bao PCB40 Hoàng Thạch Lionking thấp hơn so với sản phẩm xi măng bao PCB40 Hoàng Thạch truyền thống khoảng 30.000 đồng/tấn, trong khi đó giá bán ra người tiêu dùng vẫn giữ nguyên (lợi nhuận kênh phân phối tăng).

- Từ cuối tháng 02/2024 Công ty đã tiếp cận và tiêu thụ xi măng rời Hoàng Thạch vào trạm Bê tông Mường Thanh Cienco5 – khu đô thị Thanh Hà, Hà Đông, Hà Nội với sản lượng bình quân 150 tấn/ ngày.

***Đối với xi măng Bút Sơn giảm sản lượng là do:***

Năm 2024 Công ty chỉ tiêu thụ độc quyền tại địa bàn Hoàng Mai và địa bàn Hà Nội chủ yếu tiêu thụ xi măng bao dán công trình nên một số công trình đã hoàn thành tiến độ hoặc chuyển sang tiêu thụ xi măng Hoàng Long giá rẻ nên sản lượng tiêu thụ giảm.

## **2.2 Địa bàn Thái Nguyên:**

\* Sản lượng tiêu thụ tháng quý II/2024 tại địa bàn Thái Nguyên đạt 19.095 tấn, đạt 132,6% so với kế hoạch quý và tăng 36,1% so với cùng kỳ năm 2023 (tăng 5.065 tấn).

\* Sản lượng tiêu thụ 6 tháng đầu năm 2024 tại địa bàn Thái Nguyên đạt 29.406 tấn, đạt 53,5% so với kế hoạch năm và tăng 9,8% so với cùng kỳ năm 2023 (tăng 2.617 tấn).

- Nhu cầu tiêu thụ xi măng tại địa bàn rất thấp, rất ít công trình mới khởi công xây dựng.

05  
BT  
HÀ  
ĐÔNG  
G  
N  
T



- Xu hướng chuyển dịch từ sử dụng xi măng bao để đổ bê tông sang sử dụng bê tông thương phẩm.

- Đây là địa bàn chính tiêu thụ sản phẩm xi măng Quang Sơn, La Hiên, Quán Triều. Xi măng Hoàng Thạch tiêu thụ tại địa bàn Thái Nguyên chủ yếu là sản phẩm PCB40 - chuyên phục vụ cho việc đổ móng mái, trong khi tại địa bàn chủ yếu sử dụng bê tông thương phẩm.

- Từ các tháng cuối năm 2023, Công ty đã triển khai đưa sản phẩm xi măng bao Hoàng Thạch SuperGreen vào tiêu thụ tại địa bàn Thái Nguyên, bước đầu ghi nhận được nhiều kết quả tích cực từ hệ thống phân phối: sản lượng tiêu thụ đối với phân khúc xi măng xây trát Hoàng Thạch tăng mạnh so với cùng kỳ (tăng 3.091 tấn so với cùng kỳ), giá hình thành tại địa bàn thấp hơn so với các chủng loại xi măng PCB30 Quang Sơn, La Hiên, Quán Triều khoảng từ 100.000 – 170.000 đồng/tấn, lợi nhuận kênh phân phối đảm bảo...

- Trong tháng 3/2024, Công ty đã triển khai tiêu thụ xi măng bao Hoàng Thạch LionKing tại địa bàn Thái Nguyên, Cao Bằng, Bắc Kạn. Bước đầu nhận được nhiều phản hồi tích cực từ hệ thống phân phối do giá giao cửa hàng đối với sản phẩm xi măng bao PCB40 Hoàng Thạch Lionking chênh so với sản phẩm xi măng bao PCB40 Hoàng Thạch truyền thống khoảng 70.000 đồng/tấn, trong khi đó giá bán ra người tiêu dùng vẫn giữ nguyên (lợi nhuận kênh phân phối tăng).

### **3. Đánh giá công tác quản lý điều hành:**

#### **3.1 Công tác thị trường và tiêu thụ sản phẩm:**

##### **- Giá bán và chính sách bán hàng:**

+ Công ty cũng đã duy trì việc ban hành các chính sách bán hàng gắn với sản lượng từng nhà phân phối/khách hàng tại các khu vực để ổn định và phát triển thị trường.

+ Công ty đã ban hành chiết khấu tăng thêm (ngắn ngày) tùy từng thời điểm, từng địa bàn cho các NPP/khách hàng nhằm tăng sản lượng tiêu thụ.

##### **- Quản lý vận chuyển, bốc xếp:**

+ Theo dõi sát tình hình xuất hàng và quá trình vận chuyển xi măng từ các Công ty sản xuất về đến các điểm dỡ hàng tại khu vực các cảng Hà Nội.

+ Theo dõi tình hình thủy văn tại cầu Đuống đề xuất kịp thời các giải pháp hỗ trợ các phương tiện để đảm bảo an toàn trong vận chuyển hàng hóa đường thủy.

+ Giải quyết kịp thời các bất cập trong quá trình bốc dỡ và vận chuyển, điều chuyển, luân chuyển các phương tiện vận tải giữa các bến cho thuận tiện.

+ Hỗ trợ chống nóng kịp thời để động viên lực lượng nhân công lái cầu, bốc xếp tại các cảng kho trong mùa nắng nóng.

##### **- Chương trình Marketing và chăm sóc khách hàng:**

+ Công ty đã triển khai thực hiện chương trình quảng cáo trên nền tảng số như: Google, Facebook, Zalo,... để bán trực tiếp vào các công trình trạm trộn và hộ tiêu dùng và đã thu được một số kết quả nhất định như: nhiều hộ tiêu dùng đã gọi điện qua số hotline để nhờ tư vấn và mua xi măng của VICEM, đã ký hợp đồng trực tiếp với một số công trình, trạm trộn,...

+ Đã triển khai chương trình Hội nghị khách hàng năm 2024 từ ngày 18 đến 20 tháng 6 năm 2024 tại Vinpearl Hạ Long nhằm tri ân các NPP/khách hàng của Công ty và được



khách hàng phản hồi rất tích cực.

+ Thực hiện chương trình chăm sóc, tặng quà các NPP/khách hàng lớn nhân các ngày lễ như: sinh nhật, 08/3, 20/10,...

### 3.2 Công tác quản lý và thu hồi công nợ:

Đơn vị tính: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Dư nợ ngày 01/01/2024	Dư nợ ngày 31/03/2024	Dư nợ ngày 30/06/2024	Tăng/giảm	Tăng/giảm
		1	2	3	4=(3-2)	5=(3-1)
1	<b>Nợ luân chuyển</b>	<b>9.287</b>	<b>13.759</b>	<b>15.926</b>	<b>2.167</b>	<b>6.639</b>
1.1	Khu vực Hà Nội	9.287	13.709	15.559	1.850	6.272
1.2	CN Thái Nguyên		50	367	317	367
2	<b>Nợ chậm luân chuyển</b>	<b>2.821</b>	<b>2.769</b>	<b>2.749</b>	<b>-20</b>	<b>-72</b>
	Phòng Bán hàng	2.821	2.769	2.749	-20	-72
3	<b>Nợ khó đòi</b>	<b>33.828</b>	<b>33.753</b>	<b>33.449</b>	<b>-304</b>	<b>-379</b>
3.1	Khu vực Hà Nội	26.117	26.086	25.793	-293	-324
3.3	Phòng KDVLXD (cũ)	238	194	183	-11	-55
3.4	Tổng nợ sắt thép	7.473	7.473	7.473	0	0
	<b>Cộng (1+2+3)</b>	<b>45.936</b>	<b>50.281</b>	<b>52.124</b>	<b>1.843</b>	<b>6.188</b>

Nợ khó đòi đã thu trong quý II/2024: 304.000.000 đồng.

Nợ khó đòi đã thu trong 6 tháng đầu năm 2024: 379.349.000 đồng.

Bảo lãnh thanh toán của khách hàng năm 2024: 19.800.000.000 đồng.

### 3.3 Công tác tổ chức lao động:

- Tính đến hết ngày 30/6/2024, tổng số lao động toàn công ty là 84 NLD, trong đó:

+ Người quản lý: 03 Người.

+ Lao động chuyên môn nghiệp vụ: 32 Người.

+ Lao động trực tiếp sản xuất kinh doanh: 32 Người.

+ Lao động thừa hành phục vụ: 17 Người.

- Hoàn tất các báo cáo gửi Tổng công ty và các Phòng chức năng VICEM trong lĩnh vực: công tác pháp chế, tuyên truyền phổ biến giáo dục pháp luật, thi đua khen thưởng; rà soát xếp xếp, xử lý đất đai theo quy định và yêu cầu của VICEM.

- Duy trì thực hiện tốt công tác phục vụ khối thừa hành phục vụ. Chuẩn bị tốt công tác Phục vụ Đoàn đánh giá giám sát xếp loại doanh nghiệp của VICEM.

- Tiếp tục thực hiện tốt công tác bảo vệ quân sự, PCCC và ATLĐ, môi trường địa bàn quận Thanh xuân.

- Đảm bảo các chế độ liên quan đến pháp luật về chi trả lương; bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp tháng 6/2024.

- Thực hiện tốt công tác Đảng Đoàn, công tác quy hoạch CB theo đúng qui định.

- Triển khai công tác tuyên truyền Phổ biến giáo dục pháp luật cập nhật thông tin các văn bản mới.

### 3.4 Công tác quản lý sử dụng nhà đất và cho thuê tài sản:

- Doanh thu quý II/2024 đạt: 1,95 tỷ đồng. Trong đó: Tại Hà Nội: 1,86 tỷ đồng. Tại các tỉnh Phú thọ, Lào Cai, Yên Bái: 0,09 tỷ đồng.

- Doanh thu 6 tháng/2024 đạt: 3,9 tỷ đồng. Trong đó: Tại Hà Nội: 3,72 tỷ đồng. Tại các tỉnh Phú thọ, Lào Cai, Yên Bái: 0,18 tỷ đồng.



## Phần 3: KẾ HOẠCH QUÝ III NĂM 2024 & GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

### 1. Các chỉ tiêu chính:

TT	CHỈ TIÊU	ĐVT	TH Quý II/2024	KH Quý III/2024	TH Quý III/2023	So với cùng kỳ (%)
<b>I</b>	<b>Chỉ tiêu sản lượng</b>					
1	Hàng mua	Tấn	131.015	115.000	107.902	106,6
2	Hàng bán	-	130.815	115.000	107.721	106,8
<b>II</b>	<b>Chỉ tiêu tài chính</b>					
1	Tổng doanh thu	Triệu đồng	147.559	134.536	126.583	106,3
2	Lợi nhuận trước thuế	-	2.140	414	744	55,7
-	Lợi nhuận KD xi măng	-	1.642	-532	-808	65,9
-	Lợi nhuận cho thuê BĐS	-	-34	100	106	94,5
-	Lợi nhuận khác	-	532	846	1.446	58,5
3	Ebitda	-	2.238	512	779	65,7
4	Nộp ngân sách	-	3.471	1.946	1.013	192,1
<b>III</b>	<b>Chỉ tiêu LĐTL</b>					
1	Lao động bình quân	Người	85	83	89	93,3
2	Tổng quỹ lương	Nghìn đồng	4.027.648	3.724.493	2.834.153	131,4
3	Tiền lương bình quân	Nghìn đ/ng/th	15.795	14.958	10.615	140,9
4	Thu nhập bình quân	Nghìn đ/ng/th	16.295	15.458	11.115	139,1
5	Tiền lương bình quân NLĐ	Nghìn đ/ng/th	15.055	14.169	10.031	141,2

### 2. Kế hoạch sản lượng:

*Đơn vị tính: tấn*

TT	Nội dung	Tổng số	Hoàng Thạch	Bút Sơn
	<b>Kế hoạch Quý III/2024</b>	<b>115.000</b>	<b>94.000</b>	<b>21.000</b>
	Tháng 7	39.000	32.000	7.000
	Tháng 8	37.000	30.000	7.000
	Tháng 9	39.000	32.000	7.000
	<b>Theo địa bàn</b>	<b>115.000</b>	<b>94.000</b>	<b>21.000</b>
-	<b>Địa bàn Hà Nội</b>	<b>95.800</b>	<b>79.600</b>	<b>16.200</b>
	Khu vực Bắc Sông Hồng	27.640	27.640	
	Khu vực Nam Sông Hồng	47.800	31.600	16.200
	Khu vực Hà Tây cũ	20.360	20.360	
-	<b>CN Thái Nguyên</b>	<b>14.400</b>	<b>14.400</b>	
-	<b>Địa bàn khác</b>	<b>4.800</b>		<b>4.800</b>

### 3. Giải pháp thực hiện:

#### 3.1 Giải pháp về thị trường và tiêu thụ sản phẩm:

Bám sát vào mục tiêu của Công ty giao cho các đơn vị làm căn cứ xây dựng sản lượng trên từng địa bàn giao cho Nhà phân phối, khách hàng thực hiện.

#### - Phòng Kế hoạch Thị trường:

+ Tiếp tục xây dựng chính sách chiết khấu gắn với sản lượng xi măng Hoàng Thạch, Bút Sơn cho các NPP/khách hàng theo tháng, quý... Chiết khấu tăng thêm (chiết khấu ngắn ngày) cho các NPP/khách hàng tùy từng thời điểm, địa bàn...



+ Tăng cường công tác quản lý địa bàn, giám sát hệ thống cửa hàng VLXD, khách hàng để có biện pháp hỗ trợ, đề xuất kịp thời đáp ứng nhu cầu của khách hàng và diễn biến thị trường.

+ Tăng cường tiếp thị xi măng bao dán đáy vào các công trình và xi măng bao Hoàng Thạch SuperGreen, xi măng bao đa dụng Tam Điệp... để cạnh tranh với các loại xi măng giá rẻ khác ngoài Vicem; đẩy mạnh tiêu thụ xi măng rời vào các công trình, trạm trộn...

+ Tiếp tục triển khai phương án Marketing online (quảng cáo qua website, các trang mạng xã hội...).

- **Chi nhánh Thái Nguyên:** tiếp tục tìm nhà phân phối/khách hàng tiêu thụ xi măng rời, đẩy mạnh tiêu thụ xi măng bao Hoàng Thạch LionKing tại địa bàn Thái Nguyên, Cao Bằng, Bắc Kạn; bổ sung hệ thống cửa hàng vào phụ lục hợp đồng cho từng NPP; khoanh vùng, địa bàn cho các NPP tại địa bàn Bắc Kạn để đẩy mạnh sản lượng tiêu thụ xi măng Hoàng Thạch, cũng như đảm bảo hiệu quả kinh doanh xi măng Hoàng Thạch của các NPP trên cùng địa bàn...

#### - **Phòng Bán hàng:**

+ Động viên, đôn đốc các NPP/khách hàng thực hiện sản lượng tiêu thụ xi măng theo Hợp đồng đã ký kết.

+ Tiếp tục tìm kiếm và mở thêm các NPP có năng lực, thay thế những NPP năng lực còn yếu kém.

+ Định kỳ đánh giá hệ thống các cửa hàng VLXD để kịp thời động viên, khuyến khích các cửa hàng tiêu thụ xi măng của VICEM.

- Phòng KHTT phối hợp với Phòng BH triển khai chương trình chăm sóc khách hàng năm 2024.

### **3.2 Giải pháp về quản lý và điều hành vận tải bốc xếp:**

- Căn cứ vào đặc điểm bán hàng của từng khu vực, tìm các giải pháp đưa xi măng về địa bàn đảm bảo đủ chân hàng đáp ứng tốt nhu cầu tiêu thụ xi măng cho thị trường, tối ưu hóa quá trình đặt hàng để đưa thẳng xi măng từ nhà máy, cảng đến chân công trình.

- Tiếp tục đàm phán với các đơn vị có cảng sông khu vực Hà Nội để giữ ổn định giá thuê, cũng như làm việc với đơn vị cảng vụ để giữ ổn định các bến bốc xi măng không để các loại xi măng khác ngoài Vicem đưa bằng đường thủy về địa bàn.

- Làm việc với các đơn vị bốc xếp để ổn định đơn giá bốc xếp, bố trí đủ lao động đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng.

- Theo dõi sát sao tình hình thủy văn để có đề xuất kịp thời các giải pháp nhằm đảm bảo hàng hóa trong mùa mưa bão.

### **3.3 Giải pháp tài chính kế toán, quản lý thu hồi nợ:**

#### - **Tài chính kế toán:**

+ Hàng tháng cân đối dòng tiền luân chuyển đảm bảo thanh toán kịp thời các khoản nợ đến hạn, phát huy hiệu quả tối đa dòng tiền, đảm bảo hiệu quả sử dụng vốn.

+ Đối với chi phí giá vốn: Công ty thường xuyên kiểm tra, rà soát, đàm phán, thương lượng với các đơn vị cung cấp hàng hóa, dịch vụ nhằm tiết kiệm nhất chi phí giá vốn. Công



ty tích cực theo dõi, đối chiếu chính sách bán hàng, chiết khấu, khuyến mại của các nhà cung cấp nhằm đảm bảo quyền lợi của Công ty.

+ Đối với chi phí quản lý và chi phí bán hàng: Công ty tiến hành rà soát, lập kế hoạch chi tiết các khoản chi phí nhằm đảm bảo hiệu quả sản xuất kinh doanh. Trong quá trình sản xuất kinh doanh, Công ty liên tục theo dõi, rà soát việc thanh toán các khoản chi phí, bám sát kế hoạch đã được duyệt, đảm bảo hiệu quả thanh toán chi phí.

**- Quản lý công nợ:**

+ Đối với các khoản công nợ luân chuyển: Công ty tiếp tục chỉ đạo các bộ phận liên quan tập trung thường xuyên kiểm soát việc thu tiền và quản lý công nợ theo hạn mức quy định. Hàng tháng xác nhận đối chiếu công nợ với các Nhà phân phối và khách hàng theo quy định. Thực hiện bảo lãnh đối với các khoản nợ thông qua hợp đồng kinh tế đối với khách hàng.

+ Đối với công nợ khó đòi: Công ty tiếp tục tăng cường các biện pháp để thu hồi công nợ khó đòi và hoàn thiện hồ sơ pháp lý để đưa một số đối tượng ra cơ quan pháp luật.

**3.4 Công tác quản lý sử dụng nhà đất và cho thuê tài sản:**

- Dự kiến doanh thu quý III/2024 đạt: 1,95 tỷ đồng.

Trong đó: + Tại Hà Nội: 1,86 tỷ đồng.

+ Tại các tỉnh Phú Thọ, Lào Cai, Yên Bái: 0,09 tỷ đồng.

- Tiếp tục tìm kiếm khách hàng cho thuê tầng 4 nhà làm việc 4 tầng.

**3.5 Công tác khác:**

- Thực hiện tốt công tác Đảng, Đoàn theo đúng quy định.

- Đảm bảo công tác điều hành xe văn phòng phục vụ nhu cầu của các phòng ban, an toàn, đúng quy định.

- Đảm bảo công tác CNTT và các trang thiết bị của các phòng ban vận hành tốt, phục vụ nhu cầu sản xuất kinh doanh.

- Tiếp tục thực hiện tốt công tác bảo vệ quân sự, PCCC và ATLĐ, môi trường địa bàn quận Thanh Xuân.

**Nơi nhận:**

- TVHQQT Công ty;
- Ban Giám đốc;
- Trưởng Ban Kiểm soát;
- Thư ký Công ty;
- Lưu: VT, KH-TT.

