

TỔNG CÔNG TY XI MĂNG VIỆT NAM
CÔNG TY CỔ PHẦN VICEM THƯƠNG MẠI XI MĂNG

Số 614/NQ-HĐQT

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Hà Nội, ngày 18 tháng 4 năm 2025

NGHỊ QUYẾT
Về việc phiên họp quý II năm 2025

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;

Căn cứ Biên bản họp số 613/BB-HĐQT ngày 18/4/2025 của Hội đồng quản trị Công ty mở rộng.

QUYẾT NGHỊ:

1. Thống nhất thông qua báo cáo kết quả kinh doanh quý I năm 2025. Kế hoạch tháng 4, quý II năm 2025 và giải pháp thực hiện.

2. Thống nhất thuê đơn vị tư vấn Luật tư vấn pháp lý cho Công ty phục vụ kỳ Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025.

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

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH



Lê Thị Thu Huyền

Báo cáo hợp HĐQT

Hà Nội, ngày 18 tháng 4 năm 2025

BÁO CÁO

KẾT QUẢ KINH DOANH QUÝ I NĂM 2025

KẾ HOẠCH QUÝ II NĂM 2025 & GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

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

1. Tình hình kinh tế - xã hội:

- Nền kinh tế thế giới đối diện với nhiều thách thức từ chính sách thương mại của Mỹ và sự bất ổn chính trị, kinh tế ở các nền kinh tế lớn của Liên minh châu Âu (EU); căng thẳng thương mại gia tăng, việc thay đổi chính sách của một số nền kinh tế lớn tiềm ẩn rủi ro đối với tăng trưởng toàn cầu.

- Kinh tế Việt Nam tiếp tục quá trình phục hồi, tạo nền tảng cho sự phát triển ổn định trong thời gian tới. Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ yêu cầu Bộ trưởng, Thủ trưởng cơ quan ngang bộ, cơ quan thuộc Chính phủ, Chủ tịch Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương quán triệt, thực hiện đồng bộ, quyết liệt, hiệu quả các nhiệm vụ, giải pháp phát triển kinh tế - xã hội, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, giữ vững ổn định vĩ mô, kiểm soát lạm phát, bảo đảm các cân đối lớn.

- Ngày 19/02/2025, Quốc hội đã thông qua Nghị quyết số 192/2025/QH15 về bổ sung Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội năm 2025, trong đó điều chỉnh một số chỉ tiêu chủ yếu: Tốc độ tăng tổng sản phẩm trong nước (GDP) đạt 8% trở lên, quy mô GDP năm 2025 đạt khoảng trên 500 tỉ đô la Mỹ (USD); GDP bình quân đầu người khoảng trên 5.000 USD; Tốc độ tăng chỉ số giá tiêu dùng (CPI) bình quân khoảng 4,5 - 5%.

- Thủ tướng Chính phủ đã ban hành các Chỉ thị: Số 05/CT-TTg ngày 01/3/2025 về các nhiệm vụ, giải pháp trọng tâm, đột phá thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và đẩy mạnh giải ngân vốn đầu tư công, đảm bảo mục tiêu tăng trưởng cả nước năm 2025 đạt 8% trở lên; số 08/CT-TTg ngày 17/3/2025 về đẩy mạnh phòng, chống lãng phí, khơi thông nguồn lực, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế; số 09/CT-TTg ngày 21/3/2025 về nhiệm vụ, giải pháp của doanh nghiệp nhà nước (DNNN) góp phần tăng trưởng kinh tế hai con số, phát triển đất nước nhanh và bền vững.

- Mặc dù kinh tế Việt Nam có những thời cơ, thuận lợi nhưng vẫn phải đối mặt với nhiều thách thức: Rủi ro, thách thức của kinh tế toàn cầu, quan hệ với Mỹ, Trung Quốc sẽ tác động tới Việt Nam cả ở tầm vĩ mô và vi mô; thể chế pháp lý đang được hoàn thiện nhưng còn chậm và nhiều chính sách còn chưa có sự ổn định, chồng chéo, dẫm chân nhau; khả năng hấp thụ vốn của nền kinh tế còn yếu, đặc biệt đối với các doanh nghiệp trong nước; các điểm nghẽn đầu tư đang được nhận diện và xử lý nhưng hiệu quả chưa cao...



2. Tình hình ngành xi măng:

- Mặc dù nhu cầu tiêu thụ xi măng trong nước năm 2025 được dự báo tăng trưởng 6,0% - 8,9% so với năm 2024, đạt khoảng 70,5 - 72,5 triệu tấn do đẩy mạnh đầu tư công, thị trường bất động sản có dấu hiệu hồi phục, xu hướng đô thị hóa, phát triển của các khu công nghiệp... Tuy nhiên, ngành xi măng Việt Nam tiếp tục đối mặt với tình trạng cung vượt cầu, cả nước hiện có 92 dây chuyền sản xuất xi măng với tổng công suất thiết kế đạt 122,34 triệu tấn/năm.

- Thị trường xi măng trong nước tiếp tục cạnh tranh quyết liệt khi các Công ty xi măng ngoài VICEM tiếp tục đưa ra thương hiệu mới, chủng loại mới để giảm giá, chiếm thị phần tiêu thụ.

Phần 2: KẾT QUẢ KINH DOANH QUÝ I NĂM 2025

I. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu chính Quý I/2025

TT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Kế hoạch Quý I/2025	Thực hiện Quý I/2025	Thực hiện Quý I/2024	Tỷ lệ hoàn thành KH (%)	So với cùng kỳ (%)
I	Chỉ tiêu sản lượng						
1	Hàng mua	Tấn	72.000	79.159	66.334	109,9	119,3
2	Hàng bán	-	72.000	79.566	66.232	110,5	120,1
II	Chỉ tiêu tài chính						
1	Tổng doanh thu	Triệu đồng	79.349	88.334	76.760	111,3	115,1
2	Lợi nhuận trước thuế	-	-461	-1.382	-653	299,6	211,5
-	Lợi nhuận KD xi măng	-	-1.484	-2.382	-1.585	160,5	150,2
-	Lợi nhuận cho thuê BĐS	-	169	316	68	187,1	462,8
-	Lợi nhuận khác	-	854	684	864	80,1	79,2
3	Ebitda	-	-363	-1.284	-555	353,3	231,2
4	Nộp ngân sách	-	1.626	869	877	53,5	99,1
III	Chỉ tiêu LĐTL						
1	Lao động bình quân	Người	79	79	85	100,0	92,9
2	Tổng quỹ lương	Nghìn đồng	2.649.600	2.686.306	2.448.787	101,4	109,7
3	Tiền lương bình quân	Nghìn đ/ng/th	11.180	11.335	9.603	101,4	118,0
4	Thu nhập bình quân	Nghìn đ/ng/th	11.680	11.835	10.103	101,3	117,1
5	Tiền lương bình quân NLD	Nghìn đ/ng/th	10.200	10.694	8.637	104,8	123,8

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

1. Sản lượng tiêu thụ Quý I/2025:

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

Đơn vị tính: tấn

Nội dung	Kế hoạch Quý I/2025	Thực hiện Quý I/2025		Thực hiện Quý I/2024		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	72.000	79.159	79.566	66.334	66.232	109,9	110,5	119,3	120,1
Hoàng Thạch	61.000	71.374	71.922	58.064	57.962	117,0	117,9	122,9	124,1
Bút Sơn	5.500	5.185	5.185	7.675	7.675	94,3	94,3	67,6	67,6
Xi măng khác	5.500	2.600	2.459	595	595	47,3	44,7	437,0	413,3

b, Sản lượng tiêu thụ theo địa bàn:*Đơn vị tính: tấn*

Nội dung	Kế hoạch Quý I/2025	Thực hiện Quý I/2025	Thực hiện Quý I/2024	So với kế hoạch (%)	So với cùng kỳ (%)
Tiêu thụ nội địa	72.000	79.566	66.232	110,5	120,1
Tại Hà Nội	59.100	60.745	53.811	102,8	112,9
Khu vực Bắc Sông Hồng	16.120	16.675	11.136	103,4	149,7
Khu vực Nam Sông Hồng	29.280	28.416	28.153	97,0	100,9
Khu vực Hà Tây cũ	13.700	15.654	14.522	114,3	107,8
Địa bàn Thái Nguyên	10.700	17.469	10.311	163,3	169,4
Địa bàn khác	2.200	1.352	2.110	61,5	64,1

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 I/2025 tại địa bàn Hà Nội đạt 60.745 tấn, đạt 102,8% so với kế hoạch quý và tăng 12,9% so với cùng kỳ năm 2023 (tăng 6.934 tấn).

- 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.

- Từ các tháng cuối năm 2024, Công ty đã triển khai đưa sản phẩm xi măng SmartCement Tam Điệp về bán trực tiếp tại kho Giáp Nhị, Cảng Phả Đen 3, cảng Bình Đoàn 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...). Sản lượng tiêu thụ xi măng Vicem Tam Điệp trong Quý I/2025 đạt 2.459 tấn, tăng mạnh so với cùng kỳ (tăng 1.864 tấn).

2.2. Địa bàn Thái Nguyên, Cao Bằng, Bắc Kạn:

* Sản lượng tiêu thụ Quý I/2025 tại địa bàn Thái Nguyên đạt 17.469 tấn, đạt 163,3% so với kế hoạch quý và tăng 69,4% so với cùng kỳ năm 2024 (tăng 7.158 tấn).

- 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, xi măng rời vào các công trình trạm trộn.

- Sản lượng xi măng Hoàng Thạch tại địa bàn Thái Nguyên tăng mạnh ở phân khúc xây trát do giá hình thành tới địa bàn của sản phẩm xi măng bao Hoàng Thạch SuperGreen thấp hơn so với các chủng loại xi măng PCB30 Quang Sơn, La Hiên, Quán Triều khoảng từ 100.000 – 150.000 đồng/tấn, lợi nhuận kênh phân phối đảm bảo...

- Xi măng LionKing Cement Công ty chỉ triển khai tiêu thụ tại địa bàn Bắc Kạn để không làm giảm xi măng truyền thống tại địa bàn Thái Nguyên, trong quý I/2025 đã tiêu thụ

được 1.517 tấn.

2.3. Địa bàn khác

Ngoài hai địa bàn tiêu thụ chính là Hà Nội và Thái Nguyên, Công ty đã tìm kiếm và khai thác thêm nhiều khách hàng mới tại các địa bàn khác như Hưng Yên, Hải Dương,... góp phần tăng sản lượng tiêu thụ của toàn Công ty.

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.

+) Từ đầu năm 2025 Công ty đã ban hành chính sách tăng trưởng so với cùng kỳ đối với xi măng Hoàng Thạch với mức chiết khấu là: 20.000 đồng/tấn chưa bao gồm VAT và đã khuyến khích được hệ thống NPP/khách hàng gia tăng sản lượng.

- Chương trình Marketing và chăm sóc khách hàng:

+ Hàng tháng Công ty đã triển khai phương án Marketing online (quảng cáo qua website, các trang mạng xã hội...) đã được nhiều khách hàng biết đến và liên hệ vào số Hotline để ký hợp đồng mua xi măng.

+ Tổ chức các chương trình chăm sóc khách hàng: Tặng quà khách hàng nhân ngày sinh nhật, 08/3, Lễ Tết,...

- 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.

+ 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.

+ Theo dõi sát tình hình diễn biến của thời tiết đặc biệt là mùa nước lũ để đề xuất chính sách và điều tiết phương tiện đảm bảo đủ chân hàng đáp ứng nhu cầu tiêu thụ tại các địa bàn.

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

Đơn vị tính: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Dư nợ ngày 01/01/2025	Dư nợ ngày 31/03/2025	Tăng/giảm
		1	2	3 = (2-1)
1	Nợ luân chuyển	1.952	7.939	5.987
1.1	Khu vực Hà Nội	1.952	7.939	5.987
1.2	CN Thái Nguyên			0
2	Nợ khó đòi không trích dự phòng	2.705	2.658	-47
	Phòng Bán hàng	2.705	2.658	-47
3	Nợ khó đòi	33.260	33.157	-103
3.1	Khu vực Hà Nội	25.636	25.573	-63
3.3	Phòng KDVLXD (cũ)	151	111	-40
3.4	Tổng nợ sắt thép	7.473	7.473	0
	Tổng cộng	37.917	43.754	5.837

Nợ khó đòi đã thu trong Quý I/2025: 102.425.000 đồng.

Bảo lãnh thanh toán của khách hàng năm 2025: 9.200.000.000 đồng.

3.3. Công tác tổ chức lao động:

- Tính đến hết ngày 31/3/2025, tổng số lao động toàn công ty là 79 NLD, trong đó:

- + Người quản lý: 02 Người.
- + Lao động chuyên môn nghiệp vụ: 31 Người.
- + Lao động trực tiếp sản xuất kinh doanh: 30 Người.
- + Lao động thừa hành phục vụ: 16 Người.

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

- Hoàn tất thủ tục trình lãnh đạo Công ty: - Ban hành quy định về công tác văn thư áp dụng chung trong Công ty thực hiện theo Quy chế của VICEM và quy định của pháp luật; tiếp tục nghiên cứu hoàn thiện quy định về tiền lương của Người quản lý, hoàn tất thủ tục đăng ký Nội quy lao động và thỏa ước lao động tập thể Công ty với cơ quan chức năng.

- 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.

- Triển khai công tác tuyên truyền Phổ biến giáo dục pháp luật cập nhật thông tin các văn bản mới, góp ý các Nghị định, Quy chế từ VICEM. Hoàn thiện quy định về công tác Văn thư báo cáo lãnh đạo công ty xem xét ban hành áp dụng

- Duy trì thực hiện tốt công tác phục vụ khối thừa hành phục vụ. Chuẩn bị tốt công tác chuẩn bị tiến tới tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên tháng 4/2025.

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

- Doanh thu tháng Quý I/2025 đạt: 2,27 tỷ đồng.

Trong đó: - Tại Hà Nội: 2,17 tỷ đồng.

- Tại các tỉnh Phú thọ: 0,1 tỷ đồng.

Phần 3: KẾ HOẠCH QUÝ II NĂM 2025 & GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

I. Nhận định tình hình quý II năm 2025

- Tình hình thế giới dự báo tiếp tục diễn biến phức tạp, khó lường; xung đột quân sự; căng thẳng chính trị, thương mại giữa các nền kinh tế lớn; các thị trường lớn như Mỹ đang tăng cường rào cản thuế quan và áp dụng các biện pháp bảo hộ mới với các chính sách khó đoán định, có thể làm gián đoạn chuỗi giá trị toàn cầu, rủi ro đứt gãy chuỗi cung ứng, chuỗi sản xuất... ảnh hưởng đến nền kinh tế thế giới, trong đó có Việt Nam. Ngày 02/4/2025, Tổng thống Mỹ Donald Trump công bố chính sách thuế mới, áp dụng mức thuế cơ bản 10% cho hàng nhập khẩu và thuế đối ứng cao hơn cho hơn 60 quốc gia, trong đó có Việt Nam.

- Kinh tế Việt Nam đang trong quá trình phục hồi, tuy nhiên vẫn phải đối mặt với những nhiều khó khăn, thách thức. Chính phủ tiếp tục các giải pháp trọng tâm giữ vững ổn định kinh tế vĩ mô, kiểm soát lạm phát, bảo đảm các cân đối lớn của nền kinh tế, thu hút đầu tư nước ngoài; đồng thời định hướng các giải pháp, chính sách cụ thể để thúc đẩy tăng trưởng.

- Việc ban hành và thực thi các luật quan trọng như Luật Đất đai, Luật Nhà ở và Luật Kinh doanh bất động sản từ năm 2024 tạo nền tảng pháp lý vững chắc, tháo gỡ nhiều điểm nghẽn cho thị trường bất động sản trong năm 2025.

- Nhu cầu tiêu thụ xi măng trong nước dự báo sẽ tiếp tục tăng so với cùng kỳ năm trước do Chính phủ đẩy mạnh đầu tư công, đặc biệt trong lĩnh vực hạ tầng giao thông và xây dựng. Ngoài ra, nguồn cung bất động sản được kỳ vọng hồi phục khi các biện pháp tháo gỡ pháp lý

bất đầu tác động vào thị trường. Tuy nhiên, nguồn cung xi măng tiếp tục duy trì ở mức rất cao; thị trường xi măng trong nước cạnh tranh khốc liệt, đặc biệt về giá, gây áp lực tồn kho sản phẩm, dư thừa năng lực sản xuất của các đơn vị sản xuất xi măng.

- Dự báo clinker xuất khẩu sang thị trường Bangladesh, Tây Phi, Philippines tăng cả về lượng và giá so với tháng 3/2025 do nguồn cung clinker từ Indonesia thiếu hụt.

- Xuất khẩu xi măng ngày càng bất lợi khi xu hướng giá tăng phòng vệ thương mại, bảo hộ thị trường nội địa của các quốc gia nhập khẩu như Philippines, Đài Loan, Mỹ, khu vực Châu Âu.... Ngoài ra, tình trạng dư thừa xi măng, clinker phải xuất khẩu của một số quốc gia trong khu vực tạo áp lực cạnh tranh cả về sản lượng và giá xuất khẩu của Việt Nam.

II. Kế hoạch quý II năm 2025 và giải pháp thực hiện

1. Các chỉ tiêu chính:

TT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Kế hoạch Quý II/2025	Thực hiện Quý II/2024	So với cùng kỳ (%)
I	Chỉ tiêu sản lượng				
1	Hàng mua	Tấn	139.000	131.015	106,1
2	Hàng bán	-	139.000	130.815	106,3
II	Chỉ tiêu tài chính				
1	Tổng doanh thu	Triệu đồng	154.327	147.559	104,6
2	Lợi nhuận trước thuế	-	2.173	2.140	101,5
-	Lợi nhuận KD xi măng	-	1.552	1.642	94,5
-	Lợi nhuận cho thuê BDS	-	56	-34	-167,1
-	Lợi nhuận khác	-	565	532	106,1
3	Ebitda	-	2.270	2.238	101,4
4	Nộp ngân sách	-	2.437	3.471	70,2
III	Chỉ tiêu LĐTL				
1	Lao động bình quân	Người	79	85	92,9
2	Tổng quỹ lương	Nghìn đồng	4.068.600	4.027.648	101,0
3	Tiền lương bình quân	Nghìn đ/ng/th	17.167	15.795	108,7
4	Thu nhập bình quân	Nghìn đ/ng/th	17.667	16.295	108,4
5	Tiền lương bình quân NLD	Nghìn đ/ng/th	16.678	15.055	110,8

2. Kế hoạch sản lượng:

Đơn vị tính: tấn

TT	Nội dung	Tổng số	Hoàng Thạch	Bút Sơn	Tam Điệp
	Kế hoạch Quý II/2025	139.000	119.000	10.000	10.000
	Tháng 4	47.000	40.000	3.500	3.500
	Tháng 5	47.000	40.000	3.500	3.500
	Tháng 6	45.000	39.000	3.000	3.000
	Theo địa bàn	139.000	119.000	10.000	10.000
-	Địa bàn Hà Nội	114.100	98.100	6.000	10.000
	Khu vực Bắc Sông Hồng	31.300	29.600		1.700
	Khu vực Nam Sông Hồng	56.100	41.800	6.000	8.300
	Khu vực Hà Tây cũ	26.700	26.700		
-	CN Thái Nguyên	20.900	20.900		
-	Địa bàn khác	4.000		4.000	

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 Tổng hợp:** Tiếp tục xây dựng chính sách chiết khấu gắn với sản lượng xi măng Hoàng Thạch, Bút Sơn, Tam Điệp cho các NPP/khách hàng theo tháng, quý... Chiết khấu tăng thêm (chiết khấu ngắn ngày), chiết khấu cho sản lượng tăng trưởng so với cùng kỳ cho các NPP/khách hàng tùy từng thời điểm, địa bàn...

- Phòng Kinh doanh:

+ 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 đầy 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...).

+ 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.

+ Phối hợp với phòng Kế hoạch Tổng hợp và Chi nhánh Thái Nguyên tổ chức hội nghị tri ân khách hàng trong tháng 6 năm 2025.

- **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 Cao Bằng, Bắc Kạn...

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.

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 II/2025 đạt: 2,32 tỷ đồng.

Trong đó: - Tại Hà Nội: 2,22 tỷ đồng.

- Tại các tỉnh Phú thọ: 0,1 tỷ đồng.

- Dự kiến gia hạn xong giấy CNQSD đất tại Yên Bái.

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:

- TVHĐQT Công ty;
- Ban Giám đốc;
- Trưởng Ban Kiểm soát;
- Thư ký Công ty;
- Lưu: VT, KHTH.



GIÁM ĐỐC

Trịnh Ngọc Thắng