



Số: /BC-BDH

DU THẢO

Huế, ngày 22 tháng 4 năm 2025

BÁO CÁO
HOẠT ĐỘNG NĂM 2024, KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG
NĂM 2025 CỦA BAN ĐIỀU HÀNH

Phần thứ I
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2024

I. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH

Năm 2024 đi qua với những thuận lợi và thách thức đan xen đối với ngành xi măng nói chung, Tổng công ty Xi măng Việt Nam, các đơn vị thành viên cũng như Công ty cổ phần Vicem Thạch cao Xi măng gặp nhiều khó khăn, thách thức hơn; cụ thể:

1. Thuận lợi

- Năm 2024, kinh tế Việt Nam phục hồi mạnh mẽ và đạt được những kết quả tích cực. Chính phủ đã có 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; đồng thời định hướng các giải pháp, chính sách cụ thể để thúc đẩy tăng trưởng, tháo gỡ khó khăn, vướng mắc cho doanh nghiệp.

- Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Chỉ thị số 28/CT-TTg ngày 26/8/2024 về một số giải pháp tháo gỡ khó khăn, vướng mắc, thúc đẩy sản xuất, tiêu thụ xi măng, sắt thép và vật liệu xây dựng để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh; Công điện số 121/CD-TTg ngày 26/11/2024 về việc tiếp tục đẩy mạnh phát triển thị trường trong nước, kích cầu tiêu dùng.

- Bên cạnh đó, Công ty cổ phần Vicem Thạch cao Xi măng (Công ty) luôn nhận được sự quan tâm chỉ đạo, hỗ trợ của Tổng công ty Xi măng Việt Nam (VICEM); sự hợp tác, tạo điều kiện của các đơn vị thành viên. Đó là sự khích lệ to lớn, là động lực để Công ty vượt qua khó khăn, thách thức, hoàn thành nhiệm vụ năm 2024.

2. Khó khăn

Mặc dù kinh tế Việt Nam đã có những chuyển biến tích cực. Tuy nhiên vẫn phải đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức: Giải ngân vốn đầu tư công còn chậm; thị trường tài chính, tiền tệ vẫn tiềm ẩn rủi ro, khả năng hấp thụ vốn của nền kinh tế chưa cao; hoạt động sản xuất, kinh doanh trong một số lĩnh vực còn khó khăn; thiên tai, lũ lụt, sạt lở, biến đổi khí hậu diễn biến ngày càng phức tạp ...

Ngành vật liệu xây dựng nói chung và sản xuất xi măng nói riêng những năm gần đây gặp rất nhiều khó khăn; sản lượng sản xuất, tiêu thụ và doanh thu đều giảm sút; thị trường bất động sản vẫn chưa có dấu hiệu hồi phục dẫn đến các công trình, dự án chậm triển khai, hoãn tiến độ do khó khăn về nguồn vốn, giải ngân vốn đầu tư còn chậm; ảnh hưởng đến tiến độ xây dựng tại nhiều khu vực dẫn đến nhu cầu xi măng trong nước sụt giảm. Những khó khăn trên đã ảnh hưởng trực tiếp đến việc kinh doanh thạch cao và xi măng của Công ty.

Do áp lực cạnh tranh từ thị trường, giá bán thạch cao có xu hướng giảm dần qua các năm, điều này đã ảnh hưởng lớn đến hiệu quả kinh doanh của Công ty.

II. KẾT QUẢ THỰC HIỆN NĂM 2024

1. Các chỉ tiêu đạt được:

TT	Chỉ tiêu chủ yếu	Đơn vị	KH năm 2024 (theo NQ ĐHĐCD 2024)	Thực hiện năm 2023	Thực hiện năm 2024	So sánh	
						TH năm 2024/KH 2024 (%)	cùng kỳ năm 2023 (%)
1	Sản phẩm tiêu thụ						
1.1	Thạch cao tiêu thụ	Tấn	283.000	100.029	289.741	102,4	289,7
*	Thạch cao Lào	Tấn	70.700	63.484	152.574	215,8	240,3
*	Thạch cao nhân Tạo	Tấn	157.300	14.522	111.382	70,8	767,0
*	Thạch cao Oman	Tấn	36.400	4.044	21.780	59,8	538,5
*	Thạch cao Thái Lan	Tấn	18.600	17.979	4.005	21,5	22,3
1.2	Xi măng tiêu thụ	Tấn	25.000	17.732	18.007	72,0	101,6
1.3	Kinh doanh Clinker	Tấn	-	-	15.802	-	-
1.4	KD Vật liệu xây dựng	M ³	20.000	-	-	-	-
2	Tổng doanh thu	Tr.đồng	225.864	111.616	238.355	105,5	213,5
3	EBITDA	Tr.đồng	(1.290)	(3.453)	(470)	-	-
4	EBITDA/Doanh thu	%	(0,6)	(3,11)	(0,19)	-	-
5	Lợi nhuận trước thuế	Tr.đồng	(1.450)	(4.667)	(738)	-	-
6	Nộp ngân sách	Tr.đồng	12.745	6.922	5.301	41,6	76,6

2. Đánh giá kết quả thực hiện

2.1. Về kinh doanh thạch cao, xi măng

a) Kinh doanh Thạch cao:

- Công ty mở rộng bộ sản phẩm Thạch cao bao gồm cả Thạch cao tự nhiên và thạch cao nhân tạo, định vị từng sản phẩm cho các thị trường, khách hàng để có đủ sức cạnh tranh và đáp ứng theo yêu cầu các đơn hàng của khách hàng.

- Tập trung rà soát cắt giảm khâu trung gian trong chuỗi từ đầu nguồn cấp hàng đến các điểm giao hàng để tăng năng lực cạnh tranh và hiệu quả cho Công ty.

- Làm việc với các nhà cung cấp chiến lược về cam kết sản lượng, thời hạn thanh toán để có hợp tác lâu dài, chính sách tối ưu, đảm bảo hài hòa lợi ích giữa các bên.

- Bám sát tình hình kho bãi tại các Nhà máy, tối ưu công tác điều phối vận tải, giao nhận, điều tiết giữa các nguồn hàng (đường bộ, đường thủy) để chủ động nguồn hàng, đáp ứng tối đa nhu cầu cho các khách hàng.

- Công ty đã linh hoạt trong các phương án để điều độ nguồn hàng, vận tải cho các tuyến đường bộ, đường thủy tại các cảng trong bối cảnh tuyến đường thủy gặp nhiều khó khăn khi thời tiết biến đổi phức tạp, để không bị gián đoạn việc giao hàng cho các Nhà máy xi măng.

- Công ty đã tham gia các gói chào hàng của các đơn vị thành viên VICEM để cung cấp thạch cao trong năm.

➤ *Kết quả đạt được:*

- Sản lượng thạch cao tiêu thụ cả năm 2024: 289.741/283.000 tấn, đạt 102,4% so với kế hoạch (*trong đó thạch cao Lào đạt 152.574 tấn, thạch cao nhân tạo đạt 111.382 tấn, thạch cao Oman đạt 21.780 tấn, thạch cao Thái Lan đạt 4.005 tấn*), bằng 289,7% so với cùng kỳ năm trước.

- Công ty đã đa dạng bộ sản phẩm Thạch cao bao gồm: Thạch cao tự nhiên (Lào, Oman, Thái Lan) và Thạch cao nhân tạo (thạch cao Phốt pho, thạch cao FGD).

- Tiết giảm được chi phí khâu trung gian, tăng năng lực cạnh tranh so với các đối thủ và từng bước nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty.

- Xây dựng được các mối quan hệ hợp tác bền vững với các nhà cung cấp và các đơn vị vận tải.

b. Kinh doanh xi măng:

- *Đối với xi măng truyền thống:*

+ Phối hợp với VICEM Bim Sơn xác định sản lượng, thị phần đến địa bàn từng huyện, trên cơ sở đó xây dựng chính sách bán hàng đến từng nhà phân phối, cửa hàng Vật liệu xây dựng trên từng địa bàn, đảm bảo phát huy tối đa hiệu quả, hiệu lực của chính sách.

+ Triển khai các chương trình kích cầu, chương trình gắn vào thời điểm thích hợp để gia tăng sản lượng và phủ đầy kho hệ thống cửa hàng Vật liệu xây dựng.

+ Công ty triển khai phương án cử nhân viên thị trường trực tiếp đến nhà dân để tư vấn chủ nhà sử dụng xi măng Bim Sơn và triển khai các chương trình quà tặng bằng hiện vật cho chủ nhà, nhà thầu để gia tăng hình ảnh xi măng Bim Sơn.

+ Tổ chức các buổi gặp gỡ nhà thầu xây dựng, nhằm tuyên truyền hình ảnh xi măng Bim Sơn, nâng cao nhận diện sản phẩm và xây dựng mối quan hệ, nắm bắt thông tin các công trình xây dựng trên địa bàn, thúc đẩy bán xi măng Bim Sơn qua hệ thống các Nhà thầu.

- *Đối với xi măng dân dụng:* Công ty đã triển khai và cấp xi măng vào các dự án trên địa bàn tỉnh như: Kênh, đê điều và một số công trình của Quân đội. Hiện nay đang tiếp cận các công trình trọng điểm của tỉnh như: Công trình Prisma Phú Mỹ An, Công trình Khu chung cư Đồng Đa, Khu liên hợp thể thao Lê Lợi ...

- *Đối với xi măng rời:* Công ty đã cấp được xi măng rời vào trạm trộn bê tông nhưng do nhiều yếu tố khách quan nên chưa thể gia tăng được sản lượng tiêu thụ. Tuy nhiên Công ty đã xây dựng được hình ảnh xi măng rời Bim Sơn trên địa bàn và đây cũng là tiền đề cho sự phát triển xi măng rời trong năm 2025.

➤ *Kết quả đạt được:*

- Sản lượng tiêu thụ xi măng cả năm 2024: 18.007 tấn, đạt 72,03% so với kế hoạch năm 2024, bằng 101,6% so với năm 2023.

- Đa dạng các sản phẩm, định vị sản phẩm theo phân khúc khách hàng để gia tăng sản lượng và hiệu quả cho Công ty.

- Xây dựng mối quan hệ gắn kết hơn giữa Công ty với các cửa hàng Vật liệu xây dựng, các Nhà thầu.

- Đối với xi măng dân dụng Công ty đã được hợp đồng và cấp hàng vào công trình Prisma Phú Mỹ An, Khu liên hợp thể thao Lê Lợi, Nhà ở nội bộ Ngân hàng Viettin bank Chi nhánh Hương Thủy.

2.2. Lĩnh vực tài chính:

- Tăng cường thu hồi công nợ tại các Nhà máy đến hạn thanh toán để đảm bảo nguồn vốn kinh doanh, tiết giảm tối đa chi phí tài chính.

- Công ty đã làm việc với các Nhà máy, đơn vị cung cấp thạch cao để đối trừ hàng hóa, công nợ 3 bên (thông qua việc mua bán Clinker, đối trừ tiền hàng) nhằm giải quyết khó khăn về nguồn vốn lưu động do nợ quá hạn của các Nhà máy kéo dài.

- Đàm phán với nhà cung cấp đầu vào, vận chuyển, dịch vụ ... để giãn thời hạn thanh toán, nhằm chia sẻ khó khăn trong khi chưa thu hồi hết công nợ các Công ty xi măng.

➤ Kết quả đạt được:

- Chỉ tiêu tổng doanh thu thực hiện 238.355 triệu đồng/225.864 triệu đồng, đạt 105,53% so với kế hoạch năm 2024; bằng 213,55% so với năm 2023.

- Chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế năm 2024 thực hiện lỗ: 738 triệu đồng, giảm lỗ 712 triệu đồng so với kế hoạch năm 2024 (lỗ 1.450 triệu đồng).

- Công ty thực hiện nghiêm chỉnh tất cả các chính sách liên quan đến nghĩa vụ nộp Ngân sách với Nhà nước; năm 2024 Công ty nộp ngân sách 5.301 triệu đồng/12.745 triệu đồng, đạt 41,59 % so với kế hoạch năm 2024, đạt 76,58% so với cùng kỳ.

* Mặc dù các chỉ tiêu chính Kế hoạch kinh doanh năm 2024 (sản lượng tiêu thụ thạch cao, doanh thu) đều đạt và vượt kế hoạch đặt ra; Công ty đã giảm được lỗ theo kế hoạch nhưng Công ty vẫn chưa có lãi; nguyên nhân khách quan chính dẫn đến việc Công ty lỗ 738 triệu đồng là: Chi phí tiền thuê đất tại Chi nhánh Quảng Trị 10 tháng đầu năm 2024 là 1,710 tỷ đồng tăng 936 triệu đồng so với năm 2023 (774 triệu đồng); trong năm Công ty đã trợ cấp thôi việc cho 05 người lao động (đối với các trường hợp đảm bảo điều kiện) với số tiền 341 triệu đồng (02 nguyên nhân này đã làm giảm lợi nhuận của Công ty là 1,277 tỷ đồng).

2.3. Công tác tổ chức lao động, tiền lương

- Tổng số lao động theo kế hoạch năm 2024: 47 người; thực hiện lao động bình quân 12 tháng năm 2024: 44 người; tiền lương bình quân của người lao động toàn Công ty năm 2024: 9,61/9,00 triệu đồng/người/tháng; bằng 107% so với kế hoạch và bằng 126% so với năm 2023.

- Thực hiện các chế độ, chính sách đối với người lao động đảm bảo quy định của pháp luật hiện hành. Công ty đã trích nộp đầy đủ và kịp thời BHXH, BHYT, BHTN; đã lập thủ tục và được BHXH thành phố Huế chi trả các chế độ BHXH cho người lao động; trợ cấp thôi việc cho những lao động khi chấm dứt Hợp đồng lao động với Công ty đảm bảo theo quy định.

- Công tác quy hoạch: Thực hiện rà soát, bổ sung quy hoạch định kỳ hàng năm (năm 2024) đảm bảo theo quy định hiện hành pháp luật và hướng dẫn của VICEM.

- Công tác bổ nhiệm, bổ nhiệm lại cán bộ lãnh đạo, quản lý: Trong năm, HĐQT Công ty đã bổ nhiệm chức danh Kế toán trưởng sau khi được VICEM thỏa thuận; Giám đốc Công ty đã bổ nhiệm chức danh Trưởng phòng Thị trường Tiêu thụ, bổ nhiệm lại chức danh Giám đốc Chi nhánh Quảng Trị, Giám đốc Chi nhánh Bim Sơn sau khi được HĐQT chấp thuận; việc bổ nhiệm, bổ nhiệm lại xuất phát từ nhu cầu, tình hình thực tế của Công ty; quy trình bổ nhiệm, bổ nhiệm lại được thực hiện đảm bảo theo quy định hiện hành của pháp luật, của VICEM, của Công ty (Quy chế quản lý cán bộ và người đại diện phần vốn của VICEM ban hành kèm theo Quyết định số 839/QĐ-VICEM ngày 03/6/2024 của Tổng giám đốc VICEM; Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty).

- Dừng hoạt động của Chi nhánh Hải Phòng; điều động bố trí Giám đốc Chi nhánh Hải Phòng đến nhận nhiệm vụ, giữ chức Giám đốc Chi nhánh Quảng Bình (sau khi được HĐQT chấp thuận).

- Xử lý ổn thỏa, hài hòa kiến nghị của 03 người lao động liên quan đến việc tranh chấp lao động xảy ra tại Công ty.

2.4. Công tác Công nghệ thông tin

- Đã hợp đồng thuê máy chủ của Công ty cổ Phần phần mềm Quản lý doanh nghiệp để vận hành phần mềm kế toán (Fast accounting) kết nối giữa Phòng Kế toán Thống kê Tài chính với một số bộ phận kế toán các đơn vị trực thuộc Công ty.

- Tham gia đấu thầu qua mạng; triển khai, thực hiện một số cuộc họp bằng hình thức trực tuyến (thông qua các ứng dụng).

- Ngoài việc lưu trữ văn bản thông thường, đã scan văn bản lưu trữ có hệ thống trên đĩa cứng, trên icloud ...

- Báo cáo đầy đủ, kịp thời; thực hiện nghiêm quy định, hướng dẫn của Phòng Công nghệ Thông tin VICEM.

2.5. Công tác An toàn lao động, Môi trường và Thi đua

- Công tác An toàn vệ sinh lao động: Luôn chú trọng và thực hiện đảm bảo công tác an toàn vệ sinh lao động cho người lao động của Công ty; trang bị đầy đủ phương tiện bảo vệ cá nhân, tổ chức khám sức khỏe định kỳ cho người lao động đảm bảo quy định hiện hành của pháp luật, của Công ty.

- Công tác Môi trường: Thường xuyên tổ chức vệ sinh công sở, khơi thông cống rãnh trụ sở làm việc; thực hiện phân loại rác thải sinh hoạt, hạn chế rác thải nhựa ... đảm bảo cảnh quan; văn phòng làm việc được bố trí, sắp xếp gọn gàng, ngăn nắp, Xanh - Sạch - Đẹp.

- Số vụ tai nạn lao động năm 2024: Không có.

- Công tác thi đua: Lãnh đạo Công ty đã tập trung chỉ đạo, triển khai thực hiện các phong trào thi đua khi các cấp, VICEM ... phát động, đảm bảo tính thiết thực và hiệu quả. Luôn coi trọng việc phát hiện và lựa chọn những tập thể, cá nhân có thành tích xuất sắc để khen thưởng, nêu gương nhân rộng. Thường xuyên phối hợp với tổ chức công đoàn triển khai, tuyên truyền, vận động phong trào thi đua hưởng ứng sâu rộng đến cán bộ, người lao động, đoàn viên trong Công ty, trọng tâm là các phong

trào thi đua như: Xây dựng văn hóa công sở; phấn đấu hoàn thành các mục tiêu nhiệm vụ năm 2024 ...

2.6. Công tác quản trị

- Tập trung rà soát các chi phí quản lý, chi phí hoạt động; cắt giảm các chi phí không/chưa cần thiết; truyền thông đến toàn thể CBCNV Công ty về thực hành tiết kiệm, tránh lãng phí.

- Bố trí lao động hợp lý trong Công ty để phát huy tối ưu nguồn lực, đảm bảo CBCNV có việc làm và tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Đổi mới phương pháp làm việc ngày càng khoa học, chuyên nghiệp; đổi mới trong tư duy quản lý và điều hành công việc; tăng cường sự phối hợp giữa các phòng nghiệp vụ, các chi nhánh.

- Phân cấp, phân quyền đến các trưởng Trưởng phòng, Giám đốc Chi nhánh tạo sự chủ động khi thực công việc và trách nhiệm với nhiệm vụ được giao.

2.7. Các công tác khác

- Tình hình sắp xếp lại nhà đất của Công ty

- + Đối với khu đất số 400 Lê Duẩn, phường Đông Lương, thành phố Đông Hà, tỉnh Quảng Trị: Đã hoàn thành việc thanh lý tài sản trên đất và trả lại đất cho tỉnh Quảng Trị theo quy định từ tháng 11/2024.

- + Đối với khu đất 148 An Dương Vương, phường An Cựu, quận Thuận Hóa, thành phố Huế: Ủy ban nhân dân thành phố Huế đã thu hồi khu đất để bàn giao cho Trung tâm Phát triển Quỹ đất thuộc Sở Tài nguyên và Môi trường quản lý theo Quyết định số 151/QĐ-UBND ngày 20/01/2025 của Ủy ban Nhân dân thành phố Huế.

- + Cho thuê một phần trụ sở chính của Công ty để giảm bớt chi phí thuê đất hàng năm, tăng hiệu quả kinh doanh của Công ty.

- Công tác pháp chế:

- + Công ty thực hiện nghiêm túc, đảm bảo mọi hoạt động của Công ty luôn tuân thủ quy định của Nhà nước, VICEM và Công ty.

- + Công ty thường xuyên tổ chức tuyên truyền phổ biến giáo dục pháp luật đến toàn thể người lao động trong Công ty; nhằm góp phần nâng cao nhận thức, hiểu biết pháp luật cho cán bộ, người lao động.

- + Thực hiện giải quyết các kiến nghị của người lao động kịp thời (nếu có).

- + Thực hiện kiểm tra, giám sát đối với các đơn vị trực thuộc Công ty đảm bảo theo Kế hoạch kiểm tra, giám sát năm 2024.

- + Thực hiện rà soát, sửa đổi, bổ sung các văn bản quy phạm nội bộ của Công ty phù hợp quy định của pháp luật, định hướng của VICEM và tình hình thực tế của Công ty.

Phần II

KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2025

I. DỰ BÁO TÌNH HÌNH NĂM 2025

1. Thuận lợi

Năm 2025 là năm cuối của kế hoạch 5 năm phát triển kinh tế - xã hội giai đoạn 2021-2025 của Việt Nam, vì vậy Chính phủ cũng đã xác định năm 2025 chính là năm tăng tốc, bứt phá, về đích để đưa nền kinh tế bước vào kỷ nguyên mới; phấn đấu đạt kết quả cao nhất các mục tiêu, chỉ tiêu của Kế hoạch 5 năm (2021-2025).

Chính phủ tiếp tục duy trì các chương trình đầu tư công lớn vào cơ sở hạ tầng, đặc biệt là giao thông, nhà ở, công trình công cộng như: Các dự án đường cao tốc, sân bay, cầu đường và các khu đô thị; thị trường bất động sản tiếp tục đà phục hồi, dự báo khởi sắc lên từ quý II/2025... sẽ thúc đẩy tăng nhu cầu tiêu thụ xi măng trong nước. Ngoài ra, xu hướng xây dựng công trình xanh và phát triển năng lượng tái tạo cũng sẽ là yếu tố hỗ trợ tiêu thụ thạch cao, xi măng tăng trưởng trong năm 2025.

- Công ty tiếp tục nhận được sự quan tâm chỉ đạo, hỗ trợ của VICEM; sự phối hợp, hợp tác, tạo điều kiện của các đơn vị thành viên.

2. Khó khăn

- Năm 2025, tình hình thế giới dự báo tiếp tục diễn biến phức tạp, khó lường; rủi ro đứt gãy chuỗi cung ứng, chuỗi sản xuất, giá dầu tiềm ẩn nguy cơ biến động mạnh; thiên tai, biến đổi khí hậu... tiếp tục ảnh hưởng đến nền kinh tế thế giới.

- Kinh tế Việt Nam vừa có những thuận lợi, vừa tiếp tục chịu “tác động tiêu cực kép” từ những yếu tố bất lợi bên ngoài và những hạn chế, bất cập bên trong; nhiều doanh nghiệp vẫn tiếp tục gặp khó khăn, thách thức; trong đó khó khăn lớn nhất đối với doanh nghiệp hiện nay chính là thị trường.

- Thị trường xi măng trong nước tiếp tục gặp khó khăn khi cung vượt cầu lớn, cạnh tranh ngày càng khốc liệt. Trong khi đó, thị trường xuất khẩu xi măng đối mặt với chính sách bảo hộ thị trường nội địa của các nước nhập khẩu như Đài Loan, Philipin.

II. CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2025

TT	CÁC CHỈ TIÊU CHỦ YẾU	ĐVT	Thực hiện năm 2024	KẾ HOẠCH 2025		So sánh KHPL 2025/TH 2024 (%)
				KH pháp lệnh	KH phấn đấu	
1	Sản phẩm tiêu thụ					
1.1	Thạch cao tiêu thụ	Tấn	289.741	335.500	341.000	116
*	<i>Thạch cao Lào</i>	<i>Tấn</i>	<i>152.574</i>	<i>90.500</i>	<i>94.000</i>	59
*	<i>Thạch cao Nhân tạo</i>	<i>Tấn</i>	<i>111.382</i>	<i>200.000</i>	<i>202.000</i>	180
*	<i>Thạch cao Oman</i>	<i>Tấn</i>	<i>21.780</i>	<i>30.000</i>	<i>30.000</i>	138
*	<i>Thạch cao Thái Lan</i>	<i>Tấn</i>	<i>4.005</i>	<i>15.000</i>	<i>15.000</i>	375
1.2	Xi măng tiêu thụ	Tấn	18.007	25.000	25.000	139

1.3	Kinh doanh Clinker	Tấn	15.802			-
2	Doanh thu	Tr. đồng	238.355	239.435	243.417	100
3	EBITDA	Tr. đồng	(470)	740	857	-
4	EBITDA/Doanh thu	%	(0,19)	0,31	0,35	-
3	Lợi nhuận trước thuế	Tr. đồng	(738)	579	870	-
6	Nộp ngân sách Nhà nước	Tr. đồng	5.301	3.003	3.084	57

III. CÁC GIẢI PHÁP QUẢN LÝ, ĐIỀU HÀNH ĐỂ ĐẠT MỤC TIÊU KẾ HOẠCH NĂM 2025

1. Về kinh doanh thạch cao, xi măng

1.1. Kinh doanh thạch cao

- Cấu trúc lại cơ cấu sản phẩm giữa Thạch cao tự nhiên với thạch cao nhân tạo; theo đó dịch chuyển và tăng dần sản lượng thạch cao nhân tạo theo đúng định hướng của VICEM.

- Cấu trúc lại các nguồn hàng đối với cả Thạch cao tự nhiên và thạch cao nhân tạo, làm việc với các đơn vị cung cấp/vận chuyển để có cơ chế, chính sách phù hợp với thị trường, đảm bảo hài hòa lợi ích giữa các bên.

- Bám sát tình hình kho bãi, tăng cường nhập tối đa sản lượng; linh hoạt, chủ động trong điều phối để đáp ứng đầy đủ các đơn hàng cho các Nhà máy.

- Tiếp tục tham gia chào giá, đấu thầu tại tất cả các đơn vị thành viên VICEM để có hợp đồng/đơn hàng cung cấp trong năm 2025.

- Tăng cường khai thác thêm các đơn hàng nhu cầu xã hội, tổ chức mua/bán và cấp hàng khi điều kiện cho phép.

1.2. Kinh doanh xi măng

- *Đối với xi măng tuyển thổng:*

+ Phối hợp với nhà sản xuất VICEM Bỉm Sơn triển khai chương trình quý, chương trình ngắn hạn hợp lý nhằm thúc đẩy sản lượng tiêu thụ, theo hướng tạo động lực cho nhà phân phối, cửa hàng, đảm bảo kích thích khi nhận hàng.

+ Tăng cường tối đa công tác thị trường, quảng bá thương hiệu Bỉm Sơn trên địa bàn, thúc đẩy sản lượng các cửa hàng nhỏ để tăng thị phần, sản lượng tiêu thụ.

+ Triển khai các chương trình gia tăng lợi ích, chương trình thầu thợ để xây dựng mối quan hệ, nắm bắt thông tin các công trình xây dựng trên địa bàn, thúc đẩy bán xi măng Bỉm Sơn qua hệ thống các Nhà thầu.

- *Đối với xi măng dân dụng:* Ngoài các công trình đang cấp xi măng, Công ty bám sát các công trình công, công trình trọng điểm của Thành phố Huế để cấp xi măng dân dụng vào các công trình.

- *Đối với xi măng rời:* Trên nền tảng phát triển xi măng rời năm 2024; duy trì, tiếp tục tiếp cận và phát triển thêm các trạm trộn bê tông trên địa bàn để gia tăng sản lượng xi măng rời.

2. Công tác tổ chức lao động, tiền lương

- Tổng số lao động theo kế hoạch: 39 người. Trong đó:
 - + Người quản lý: 3,75 người.
 - + Người lao động: 34,25 người.
- Tổng quỹ lương: 6,069 tỷ đồng. Trong đó:
 - + Người quản lý: 1,547 tỷ đồng.
 - + Người lao động: 4,522 tỷ đồng.
- Tiền lương bình quân (người/tháng):
 - + Người quản lý: 34.380.000 đồng (bằng 100% so với thực hiện năm 2024).
 - + Người lao động: 11.000.000 đồng (bằng 114% so với thực hiện năm 2024).

3. Công tác đầu tư và sửa chữa lớn

- Đầu tư: Không có.
- Sửa chữa lớn: Sửa chữa Trụ sở Chi nhánh Công ty cổ phần Vicem Thạch cao Xi măng tại Bim Sơn. Lý do: Trụ sở này được xây dựng và đưa vào sử dụng lâu ngày hiện xuống cấp trầm trọng vì vậy việc sửa chữa là thật sự cần thiết để đảm bảo an toàn trong quá trình sử dụng; tổng chi phí sửa chữa đã trình VICEM phê duyệt là 300 triệu đồng (chưa bao gồm thuế GTGT).

4. Công tác tổ chức và quản lý

- Tăng cường công tác đào tạo nhằm nâng cao kiến thức, năng lực làm việc cho người lao động.
- Rà soát, bổ sung, hoàn thiện các văn bản quy phạm nội bộ của Công ty đảm bảo tuân thủ quy định hiện hành của pháp luật, của VICEM và phù hợp tình hình hoạt động của Công ty nhằm tăng cường công tác kiểm soát nội bộ, nâng cao hiệu quả kinh doanh.
- Thực hiện các phong trào thi đua năm 2025; tiết kiệm chi phí quản lý, giao chỉ tiêu cho từng đơn vị và tổ chức sơ tổng kết phong trào.

Kính báo cáo!

Nơi nhận:

- Cổ đông (b/c);
- VICEM (b/c)
- NĐDV VICEM tại Công ty (b/c);
- HĐQT Công ty (b/c);
- Ban Giám đốc Công ty;
- Trưởng BKS Công ty;
- Lưu: Văn thư.

GIÁM ĐỐC

Trương Phú Cường