

Số: 1542/NQ-HĐQT

Hà Nội, ngày 30 tháng 10 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 1316/TMXM-GĐ ngày 17/9/2024 về việc triển khai thực hiện kiểm toán nội bộ của Giám đốc Công ty.

Căn cứ Biên bản họp Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Vicem Thương mại xi măng số 1518/HĐQT-BB ngày 21/10/2024;

Hội đồng quản trị Công ty.

### QUYẾT NGHỊ:

**Điều 1:** Thông qua báo cáo kết quả kinh doanh quý III và 9 tháng đầu năm 2024, kế hoạch quý IV năm 2024 và giải pháp thực hiện.

**Điều 2:** Thống nhất thông qua nội dung tờ trình số 1316/TMXM-GĐ ngày 17/9/2024 về việc triển khai thực hiện kiểm toán nội bộ. Bổ nhiệm/giao người phụ trách kiểm toán nội bộ kiêm nhiệm và thuê đơn vị kiểm toán độc lập thực hiện công tác kiểm toán nội bộ. Giao Giám đốc Công ty triển khai thực hiện theo đúng quy định của pháp luật.

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.



TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH



Lê Thị Thu Huyền

Báo cáo hợp HDQT

Hà Nội, ngày 18 tháng 10 năm 2024

## BÁO CÁO

### KẾT QUẢ KINH DOANH QUÝ III & 9 THÁNG ĐẦU NĂM 2024

### KẾ HOẠCH QUÝ IV 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:

- Kinh tế Việt Nam tiếp tục quá trình phục hồi và đạt được những kết quả tích cực, kinh tế vĩ mô cơ bản ổn định, các cân đối lớn của nền kinh tế được bảo đảm, tăng trưởng kinh tế được thúc đẩy.

- 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. Trong đó, Thủ tướng Chính phủ yêu cầu các bộ, ngành, Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương, Thủ trưởng các cơ quan có liên quan tập trung thực hiện một số nhiệm vụ và giải pháp nhằm tháo gỡ khó khăn cho ngành vật liệu xây dựng nói chung và ngành sản xuất xi măng nói riêng.

###### b. Khó khăn:

- Tình hình thế giới tiếp tục diễn biến nhanh, phức tạp, khó lường; bất ổn chính trị ở một số khu vực leo thang; kinh tế toàn cầu phục hồi chậm, thiếu rõ nét và chưa vững chắc; giá cả biến động mạnh...

- Kinh tế Việt Nam có những thời cơ, thuận lợi và khó khăn, thách thức đan xen nhưng khó khăn, thách thức nhiều hơn: giải ngân vốn đầu tư công còn chậm; khả năng hấp thụ vốn của nền kinh tế chưa cao; công tác tháo gỡ khó khăn, vướng mắc cho sản xuất kinh doanh còn chậm; thiên tai, bão lũ diễn biến phức tạp, gây thiệt hại lớn về người và tài sản, nhất là cơn bão số 3...

##### 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 (chưa tính dây chuyền 5 của Xi măng Thành Thắng công suất 2,3 triệu tấn xi măng/năm, bắt đầu vận hành từ giữa tháng 9/2024), trong khi nhu cầu tiêu thụ xi măng trong nước dự báo khoảng 56,5 - 58,5 triệu tấn do nhu cầu thấp, thị trường bất động sản chưa phục hồi, công trình xây dựng dân dụng ít khởi công, các dự án đầu tư xây dựng chậm triển khai; tình trạng khan hiếm, tăng giá vật liệu xây dựng (cát, đá, sỏi...) ảnh hưởng đến tiến độ xây dựng tại nhiều khu vực, đặc biệt tại miền Trung và Tây Nam Bộ.

- 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 công ty thành viên VICEM gặp nhiều khó khăn khi giá bán xi măng bao (là sản phẩm có hiệu quả, thương hiệu) ngày càng giảm để cạnh tranh với xi măng Long

Sơn, Xuân Thành, Vissai, Hoàng Long, Duyên Hà, Thành Thắng ...

- Xu hướng dịch chuyển nhu cầu từ xi măng bao sang xi măng rời ngày càng tăng làm giảm hiệu quả kinh doanh của VICEM do giá trị thương hiệu gắn với xi măng bao.

- Xuất khẩu xi măng, clinker ngày càng khó khăn khi nhiều thị trường nhập khẩu bất ổn về kinh tế chính trị (Bangladesh), gia tăng chính sách bảo hộ thương mại (Philippines), Đài Loan khởi xướng điều tra chống bán phá giá từ ngày 08/8/2024 đối với sản phẩm xi măng và clinker xuất khẩu từ Việt Nam, dư thừa nguồn cung của các quốc gia trong khu vực (Indonesia, Pakistan, Thổ Nhĩ Kỳ và một số quốc gia Trung Đông) dẫn đến tình trạng nhà nhập khẩu ép giá, các nhà xuất khẩu phải giảm giá bán để cạnh tranh.

- Tổng sản phẩm tiêu thụ Xi măng, Clinker toàn xã hội (bao gồm xuất khẩu) quý III năm 2024 đạt 21,29 triệu tấn, tăng 1,6% so với cùng kỳ năm 2023.

+ Nhu cầu Xi măng trong nước quý III năm 2024 đạt 14,03 triệu tấn, tăng 6,6% so với cùng kỳ năm 2023. Trong đó: VICEM đạt 4,24 triệu tấn, tăng 5,9% so với cùng kỳ; Khối liên doanh đạt 2,9 triệu tấn, tăng 3,9% so với cùng kỳ; Thành phần khác đạt 6,89 triệu tấn, tăng 8,3% so với cùng kỳ.

+ Thị trường xuất khẩu: Xuất khẩu Xi măng toàn xã hội quý III/2024 đạt 5,08 triệu tấn, giảm 2,1% so với cùng kỳ năm 2023 (VICEM xuất khẩu 769.732 tấn, giảm 8,9% so với cùng kỳ). Xuất khẩu Clinker toàn xã hội quý III/2024 đạt 2,18 triệu tấn, giảm 16,1% so với cùng kỳ năm 2023 (VICEM xuất khẩu 30.577 tấn, tăng 477,6% so với cùng kỳ).

## Phần 2: KẾT QUẢ KINH DOANH QUÝ III & 9 THÁNG ĐẦU NĂM 2024

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

#### 1. Kết quả thực hiện Quý III năm 2024:

TT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Kế hoạch Quý III/2024	Thực hiện Quý III/2024	Thực hiện Quý III/2023	Tỷ lệ hoàn thành KH (%)	So với cùng kỳ (%)
<b>I</b>	<b>Chỉ tiêu sản lượng</b>						
1	Hàng mua	Tấn	115.000	117.823	107.901	102,5	109,2
2	Hàng bán	-	115.000	116.855	107.720	101,6	108,5
<b>II</b>	<b>Chỉ tiêu tài chính</b>						
1	Tổng doanh thu	Triệu đồng	134.536	127.666	126.583	94,9	100,9
2	Lợi nhuận trước thuế	-	414	110	744	26,6	14,8
-	Lợi nhuận KD xi măng	-	-532	-539	-808		
-	Lợi nhuận cho thuê BDS	-	100	105	106	105,2	99,4
-	Lợi nhuận khác	-	846	544	1.446	64,3	37,6
3	Ebitda	-	512	208	779	40,6	26,7
4	Nộp ngân sách	-	1.946	1.125	1.013	57,8	111,0
<b>III</b>	<b>Chỉ tiêu LĐTL</b>						
1	Lao động bình quân	Người	83	83	89	100,0	93,3
2	Tổng quỹ lương	Nghìn đồng	4.048.169	3.789.340	2.834.140	93,6	133,7
3	Tiền lương bình quân	Nghìn đ/ng/th	16.258	15.218	10.615	93,6	143,4
4	Thu nhập bình quân	Nghìn đ/ng/th	16.758	15.718	11.115	93,8	141,4
5	Tiền lương bình quân N.L.D	Nghìn đ/ng/th	15.517	14.439	10.031	93,1	143,9

2. Kết quả thực hiện 9 tháng đầu năm 2024:

TT	CHỈ TIÊU	DVT	Kế hoạch năm 2024	Thực hiện 9T 2024	Thực hiện 9T 2023	Tỷ lệ hoàn thành KH (%)	So với cùng kỳ (%)
I	Chỉ tiêu sản lượng						
1	Hàng mua	Tấn	440.000	315.171	327.754	71,6	96,2
2	Hàng bán	-	440.000	313.902	327.166	71,3	95,9
II	Chỉ tiêu tài chính						
1	Tổng doanh thu	Triệu đồng	515.335	351.985	387.715	68,3	90,8
2	Lợi nhuận trước thuế	-	1.804	1.598	3.324	88,6	48,1
-	Lợi nhuận KD xi măng	-	-1.929	-482	-1.650		
-	Lợi nhuận cho thuê BDS	-	251	140	756	55,8	18,5
-	Lợi nhuận khác	-	3.482	1.940	4.218	55,7	46,0
3	Ebitda	-	2.145	1.891	3.429	88,2	55,1
4	Nộp ngân sách	-	7.600	5.473	6.256	72,0	87,5
III	Chỉ tiêu LĐTL						
1	Lao động bình quân	Người	83	84	90	100,8	93,3
2	Tổng quỹ lương	Nghìn đồng	14.400.000	10.989.340	8.577.427	76,3	128,1
3	Tiền lương bình quân	Nghìn đ/ng/th	14.406	14.536	10.589	100,9	137,3
4	Thu nhập bình quân	Nghìn đ/ng/th	14.906	15.036	11.089	100,9	135,6
5	Tiền lương bình quân NLD	Nghìn đ/ng/th	13.599	13.741	10.012	101,0	137,2

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

1. Sản lượng tiêu thụ:

1.1 Sản lượng tiêu thụ Quý III năm 2024:

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

Đơn vị tính: tấn

Nội dung	Kế hoạch Quý III/2024	Thực hiện Quý III/2024		Thực hiện Quý III/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	117.823	116.855	107.901	107.720	102,5	101,6	109,2	108,5
Hoàng Thạch	94.000	104.742	103.814	88.171	87.990	111,4	110,4	118,8	118,0
Bút Sơn	21.000	11.768	11.768	19.130	19.130	56,0	56,0	61,5	61,5
Xi măng khác		1.313	1.273	600	600			218,8	212,2

b, Sản lượng tiêu thụ theo địa bàn:

Đơn vị tính: tấn

Nội dung	Kế hoạch Quý III/2024	Thực hiện Quý III/2024	Thực hiện Quý III/2023	So với kế hoạch (%)	So với cùng kỳ (%)
Tiêu thụ nội địa	115.000	116.855	107.720	101,6	108,5
Tại Hà Nội	95.800	95.388	91.767	99,6	103,9
Khu vực Bắc Sông Hồng	27.640	27.613	27.454	99,9	100,6
Khu vực Nam Sông Hồng	47.800	45.456	46.107	95,1	98,6
Khu vực Hà Tây cũ	20.360	22.319	18.206	109,6	122,6
Địa bàn Thái Nguyên	14.400	17.476	10.496	121,4	166,5
Địa bàn khác	4.800	3.991	5.457	83,1	73,1

1.2 Sản lượng tiêu thụ 9 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 9T 2024		Thực hiện 9T 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	315.171	313.902	327.754	327.166	71,6	71,3	96,2	95,9
Hoàng Thạch	360.000	281.920	280.691	260.043	259.455	78,3	78,0	108,4	108,2
Bút Sơn	80.000	29.992	29.992	65.782	65.782	37,5	37,5	45,6	45,6
Xi măng khác		3.259	3.219	1.929	1.929			168,9	166,9

b, Sản lượng tiêu thụ theo địa bàn:

Đơn vị tính: tấn

Nội dung	Kế hoạch năm 2024	Thực hiện 9T 2024	Thực hiện 9T 2023	So với kế hoạch (%)	So với cùng kỳ (%)
Tiêu thụ nội địa	440.000	313.902	327.166	71,3	95,9
Tại Hà Nội	367.000	257.498	271.630	70,2	94,8
Khu vực Bắc Sông Hồng	106.000	66.360	77.967	62,6	85,1
Khu vực Nam Sông Hồng	183.000	127.315	137.354	69,6	92,7
Khu vực Hà Tây cũ	78.000	63.823	56.309	81,8	113,3
Địa bàn Thái Nguyên	55.000	46.882	37.285	85,2	125,7
Địa bàn khác	18.000	9.522	18.251	52,9	52,2

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 III/2024 tại địa bàn Hà Nội đạt 95.388 tấn, đạt 99,6% so với kế hoạch quý và tăng 3,9% so với cùng kỳ 2023 (tăng 3.621 tấn).

\* Sản lượng tiêu thụ 9 tháng đầu năm 2024 tại địa bàn Hà Nội đạt 257.498 tấn, đạt 70,2% so với kế hoạch năm và giảm 5,2% so với cùng kỳ năm 2023 (giảm 14.132 tấn, trong đó xi măng Bút Sơn giảm 28.136 tấn, xi măng Hoàng Thạch tăng 11.241 tấn, xi măng Tam Điệp tăng 2.764 tấn). Nguyên nhân của việc giảm sản lượng trên là do:

- Nhu cầu tiêu thụ xi măng tại địa bàn Hà Nội trong 9 tháng đầu năm 2024 rất thấp, rất ít công trình mới khởi công xây dựng.

- Ảnh hưởng của cơn bão số 3 (bão Yagi) trong tháng 9/2024 và xả lũ từ các thủy điện đầu nguồn: mưa bão trên diện rộng; kho tàng bên bãi vật liệu xi măng chịu nhiều thiệt hại nặng nề khi cơn bão đi qua; mực nước Sông Hồng lên cao gây khó khăn trong việc vận chuyển xi măng bằng đường thủy.

- 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

Son, 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 Vicem Hoàng Thạch:**

- Giá giao cửa hàng VLXD đối với xi măng bao PCB30, PCB40 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 ngoài Vicem.

- 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 nhưng từ tháng 05/2024 do tiến độ công trình đã hoàn thành nên sản lượng xi măng rời cũng đã tụt giảm đáng kể.

**\* Đối với xi măng Vicem Bút Sơn:**

Năm 2024, Công ty cổ phần Vicem Thương mại xi măng chỉ được Vicem Bút Sơn phân công địa bàn tiêu thụ tại địa bàn Hoàng Mai và địa bàn Hà Nội chủ yếu tiêu thụ xi măng bao dân 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.

**\* Đối với xi măng Vicem Tam Điệp:**

Từ đầu năm 2024, Công ty cổ phần Vicem Thương mại xi măng đã ký hợp đồng tiêu thụ xi măng với Vicem Tam Điệp và triển khai sản phẩm xi măng đa dụng Tam Điệp tại các công trình thuộc địa bàn Hà Nội.

Mặc dù giá bán các sản phẩm PCB30, PCB40 đa dụng Tam Điệp rất thấp, chỉ ngang bằng với các sản phẩm xi măng xây trát của Vicem Hoàng Thạch, Bút Sơn nhưng sản lượng tiêu thụ 9 tháng đầu năm 2024 của Công ty cổ phần Vicem Thương mại xi măng đối với sản phẩm xi măng Tam Điệp tại địa bàn Hà Nội chỉ đạt 2.764 tấn. Nguyên nhân là do thương hiệu xi măng Tam Điệp đã vắng bóng từ lâu tại địa bàn Hà Nội nên việc quay trở lại và tiếp cận lại thị trường gặp rất nhiều khó khăn do chưa được người tiêu dùng đón nhận.

**2.2 Địa bàn Thái Nguyên:**

\* Sản lượng tiêu thụ quý III/2024 tại địa bàn Thái Nguyên đạt 17.476 tấn, đạt 121,4% so với kế hoạch quý và tăng mạnh so với cùng kỳ năm 2023 (tăng 6.980 tấn).

\* Sản lượng tiêu thụ 9 tháng đầu năm 2024 tại địa bàn Thái Nguyên đạt 46.882 tấn, đạt 85,2% so với kế hoạch năm và tăng 25,7% so với cùng kỳ năm 2023 (tăng 9.597 tấn).

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

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

- Ảnh hưởng của cơn bão số 3 và xả lũ từ các thủy điện đầu nguồn trong tháng 9/2024 gây ra tình trạng ngập lụt trên diện rộng...

- 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 5.918 tấn), 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 – 150.000 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 để xuất kịp thời các giải pháp hỗ trợ các phương tiện để đảm bảo an toàn trong vận chuyển hoàng 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.

+ 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.

+ Đã kịp thời huy động khách hàng hỗ trợ giải phóng hàng hóa tại các cảng trước khi nước lũ dâng cao, giảm thiểu tối đa thiệt hại do bão số 3 gây ra.

### 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 30/06/2024	Dư nợ ngày 30/09/2024	Tăng/giảm	Tăng/giảm
		1	2	3	4=(3-2)	5=(3-1)
1	Nợ luân chuyển	9.287	15.926	12.437	-3.489	3.150
1.1	Khu vực Hà Nội	9.287	15.559	12.198	-3.361	2.911
1.2	CN Thái Nguyên		367	239	-128	239
2	Nợ khó đòi không trích dự phòng	2.821	2.749	2.728	-21	-93
	Phòng Bán hàng	2.821	2.749	2.728	-21	-93
3	Nợ khó đòi	33.828	33.449	33.375	-74	-453
3.1	Khu vực Hà Nội	26.117	25.793	25.736	-57	-381
3.3	Phòng KDVLXD (cũ)	238	183	166	-17	-72
3.4	Tổng nợ sắt thép	7.473	7.473	7.473	0	0
	Cộng (1+2+3)	45.936	52.124	48.540	-3.584	2.604

Nợ khó đòi đã thu trong 9 tháng đầu năm 2024: 453.099.000 đồng.

Bảo lãnh thanh toán của khách hàng năm 2024: 14.800.000.000 đồng.

### 3.3 Công tác tổ chức lao động:

- Tính đến hết ngày 30/9/2024, tổng số lao động toàn công ty là 82 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: 15 Người.

- Đã thực hiện công tác Quy hoạch, bổ sung Quy hoạch cấp ủy diện VICEM quản lý và công ty quản lý; bổ sung Quy hoạch giai đoạn 2025-2030 và 2030-2035. Quy hoạch cán bộ quản lý giai đoạn 2021-2026 và 2026-2031.

- Thực hiện bổ nhiệm mới 01 Phó Giám đốc, bổ nhiệm mới 03 lãnh đạo cấp Phó phòng (Ban Công nợ, Phòng bán hàng và Phòng KHTT) từ 01/01/2024, bổ nhiệm mới 01 Trưởng phòng từ 01/6/2024.

- 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 sắp xếp, xử lý đất đai theo quy định và yêu cầu của VICEM.

- Bám sát, tuyên truyền phổ biến các quy định của Nhà nước trong công tác tuyên truyền phổ biến giáo dục pháp luật; hướng dẫn công tác tuyên truyền gửi đến từng đơn vị trực thuộc để phổ biến cho người lao động.

- 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.

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

- Doanh thu quý 3/2024 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 9 tháng năm 2024 đạt: 5,85 tỷ đồng.  
 Trong đó: + Tại Hà Nội: 5,58 tỷ đồng.  
 + Tại các tỉnh Phú Thọ, Lào Cai, Yên Bái: 0,27 tỷ đồng.

**Phần 3: KẾ HOẠCH THÁNG 10, QUÝ IV NĂM 2024 & GIẢI PHÁP THỰC HIỆN**

**1. Các chỉ tiêu chính:**

TT	CHỈ TIÊU	DVT	Kế hoạch năm 2024	Kế hoạch Quý IV/2024	Ước thực hiện năm 2024	Thực hiện năm 2023	Tỷ lệ hoàn thành KII năm (%)	So với cùng kỳ (%)
I	<b>Chỉ tiêu sản lượng</b>							
1	Hàng mua	Tấn	440.000	115.000	430.171	439.502	97,8	97,9
2	Hàng bán	-	440.000	115.000	428.902	439.216	97,5	97,7
II	<b>Chỉ tiêu tài chính</b>							
1	Tổng doanh thu	Triệu đồng	515.335	134.434	486.419	516.653	94,4	94,1
2	Lợi nhuận trước thuế	-	1.804	275	1.872	4.570	103,8	41,0
-	Lợi nhuận KD xi măng	-	-1.929	-472	-955	-1.097	49,5	87,0
	Lợi nhuận cho thuê BDS	-	251	51	191	376	76,1	50,7
-	Lợi nhuận khác	-	3.482	696	2.636	5.290	75,7	49,8
3	Ebitda	-	2.145	372	2.263	4.731	105,5	47,8
4	Nộp ngân sách	-	7.600	2.127	7.600	8.627	100,0	88,1
III	<b>Chỉ tiêu lao động tiền lương</b>							
1	Lao động bình quân	Người	83	80	83	89	100,0	93,6
2	Tổng quỹ lương	Nghìn đồng	14.400.000	3.410.660	14.400.000	13.568.000	100,0	106,1
3	Tiền lương bình quân	Nghìn đ/ng/th	14.406	14.211	14.406	12.704	100,0	113,4
4	Thu nhập bình quân	Nghìn đ/ng/th	14.906	14.711	14.906	13.204	100,0	112,9
5	Tiền lương bình quân NLD	Nghìn đ/ng/th	13.599	13.362	13.599	12.169	100,0	111,8

**2. Kế hoạch sản lượng:**

Đơn vị tính: tấn

TT	Nội dung	Tổng số	Hoàng Thạch	Bút Sơn
	<b>Kế hoạch Quý IV/2024</b>	<b>115.000</b>	<b>100.000</b>	<b>15.000</b>
-	Địa bàn Hà Nội	96.600	84.600	12.000
	Khu vực Bắc Sông Hồng	28.640	28.640	
	Khu vực Nam Sông Hồng	45.600	33.600	12.000
	Khu vực Hà Tây cũ	22.360	22.360	
-	CN Thái Nguyên	15.400	15.400	
-	Địa bàn khác	3.000		3.000

### 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 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 dáy 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...).

+ Phối hợp với Vicem Tam Điệp xây dựng phương án tiêu thụ xi măng Tam Điệp tại các điểm giao hàng của Công ty tại Hà Nội.

- **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.

- 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.

- Tiếp tục theo dõi sát diễn biến của thời tiết, tình hình mưa lũ để điều tiết các phương tiện phù hợp đảm bảo an toàn hàng hóa và chân hàng phục vụ nhu cầu tiêu thụ 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 IV/2024 đạt: 1,926 tỷ đồng.

Trong đó: + Tại Hà Nội: 1,86 tỷ đồng.

+ Tại các tỉnh Phú Thọ, Lào Cai, Yên Bái: 0,066 tỷ đồng.

### 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:

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

*Đu*

