

Số 1643/NQ-HĐQT

Hà Nội, ngày 13 tháng 10 năm 2025

NGHỊ QUYẾT
Về việc phiên họp quý IV 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 1639/BB-HĐQT ngày 9/10/2025 của Hội đồng quản trị Công ty.

QUYẾT NGHỊ:

1. Thống nhất thông qua báo cáo kết quả kinh doanh quý III năm 2025. Kế hoạch tháng 10, quý IV năm 2025 và giải pháp thực hiện.
2. Thống nhất chủ trương và phương án nhân sự dự kiến bổ nhiệm Trưởng phòng Kế hoạch Tổng hợp và Giám đốc Chi nhánh Thái Nguyên.
3. Thống nhất chủ trương bổ nhiệm Kế toán trưởng Công ty từ nguồn nhân sự tại chỗ và có trong quy hoạch.
4. Giao Giám đốc Công ty làm văn bản báo cáo và xin ý kiến Tổng công ty Xi măng Việt Nam về việc lắp đặt hệ thống báo cháy và chữa cháy tự động khu vực nhà kho Giáp Nhị của 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, bộ phận liên quan Công ty căn cứ triển khai thực hiện./.

Nơi nhận:

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

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH



Lê Thị Thu Huyền

Báo cáo hợp HĐQT

Hà Nội, ngày 09 tháng 10 năm 2025

BÁO CÁO

KẾT QUẢ KINH DOANH QUÝ III & 9 THÁNG ĐẦU NĂM 2025 KẾ HOẠCH QUÝ IV 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:

a. Thuận lợi:

- Chính phủ tập trung giải ngân vốn đầu tư công, đặc biệt vào các dự án hạ tầng giao thông, tạo động lực lớn cho nhu cầu xi măng.
- Thị trường bất động sản có dấu hiệu phục hồi: Các chính sách pháp lý mới trong lĩnh vực bất động sản bắt đầu có hiệu lực, giúp khơi thông nguồn cung và thúc đẩy các dự án xây dựng nhà ở.
- Lạm phát được kiểm soát: Mặc dù có tăng giá vật liệu xây dựng và bảo dưỡng nhà ở, nhưng lạm phát chung vẫn ở mức chấp nhận được, không gây ảnh hưởng lớn đến hoạt động xây dựng.

b. Khó khăn:

- Tình hình thời tiết khó khăn do mưa bão liên tiếp ở miền Bắc làm gián đoạn tiến độ thi công, ảnh hưởng đến nhu cầu xi măng tại các địa bàn.
- Cạnh tranh gay gắt giữa các loại xi măng trong và ngoài VICEM do nguồn cung cao hơn so với nhu cầu.
- Giá điện, than và các nguyên liệu khác biến động có thể ảnh hưởng đến lợi nhuận của các doanh nghiệp xi măng.

2. Tình hình ngành xi măng:

Sản lượng tiêu thụ xi măng 9 tháng đầu năm 2025 tăng trưởng so với năm 2024, nhờ đầu tư công và tín hiệu hồi phục bất động sản.

Tổng sản lượng tiêu thụ xi măng và clinker toàn xã hội (gồm nội địa + xuất khẩu) 6 tháng đầu năm đạt 53,79 triệu tấn, tăng 12,7% so với cùng kỳ 2024. Nửa đầu năm cho thấy đà tăng nhờ đầu tư công và phục hồi bất động sản; xuất khẩu clinker cải thiện nhờ giảm thuế và tăng giá bán.

- Riêng tiêu thụ nội địa 6 tháng đạt khoảng 36,9 triệu tấn, tăng 15,5% so với cùng kỳ 2024, phản ánh lực đẩy từ hạ tầng và bất động sản.

- Nhu cầu tiêu thụ nội địa tiếp tục cải thiện trong quý III nhờ giải ngân đầu tư công, vật liệu xây dựng tăng giá trong nhóm CPI cho thấy nhu cầu bảo dưỡng/xây dựng nhà ở cao.

- Xuất khẩu: clinker tích cực hơn nhờ thuế xuất giảm từ 10% xuống 5% (từ 19/5/2025) và giá clinker xuất tăng trong tháng 5-6; tuy nhiên quý III còn chịu cạnh tranh và các biện pháp phòng vệ thương mại ở một số thị trường

Phần 2: KẾT QUẢ KINH DOANH QUÝ III & 9 THÁNG ĐẦU NĂM 2025

I. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu chính

1. Kết quả thực hiện quý III năm 2025:

TT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Kế hoạch Quý III/2025	Thực hiện Quý III/2025	Thực hiện Quý III/2024	Tỷ lệ hoàn thành KH (%)	So với cùng kỳ (%)
I	Chỉ tiêu sản lượng						
1	Hàng mua	tấn	124.000	112.549	117.823	90,8	95,5
2	Hàng bán		124.000	113.884	116.855	91,8	97,5
II	Chỉ tiêu tài chính						
1	Tổng doanh thu	triệu đồng	138.965	126.817	127.666	91,3	99,3
2	LN trước thuế	-	740	4.894	110	661,3	4.439,9
-	LN KD Xi măng	-	- 291	5.049	-539	1.837,2	1.037,1
-	LN cho thuê BĐS	-	411	482	105	117,5	457,9
-	LN khác	-	620	-637	544	- 102,8	- 117,3
3	Ebitda	-	838	4.992	208	595,8	2.399,7
4	Nộp ngân sách	-	1.237	1.176	1.125	95,1	104,6
III	Chỉ tiêu lao động tiền lương						
1	Lao động bq	người	78	78	83	100,0	94,0
2	Tổng quỹ lương	triệu đồng	4.006.705	3.718.194	3.789.340	92,8	98,1
3	Tiền lương bq	trđ/ng/tháng	17.123	15.889,72	15.218	92,8	104,4
4	Thu nhập bq	trđ/ng/tháng	17.623	16.390	15.718	93,0	104,3
5	TL bq NLĐ	trđ/ng/tháng	16.115	14.954	14.439	92,8	103,6

3. Kết quả thực hiện 9 tháng đầu năm 2025:

TT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Kế hoạch năm 2025	Thực hiện 9T 2025	Thực hiện 9T 2024	Tỷ lệ hoàn thành KH (%)	So với cùng kỳ (%)
I	Chỉ tiêu sản lượng						
1	Hàng mua	tấn	460.000	327.254	315.171	71,1	103,8
2	Hàng bán		460.000	327.616	313.902	71,2	104,4
II	Chỉ tiêu tài chính						
1	Tổng doanh thu	triệu đồng	531.012	366.636	351.985	69,0	104,2
2	LN trước thuế	-	2.316	5.901	1.598	254,8	369,4
-	LN KD Xi măng	-	-1.261	4.120	-482	426,6	954,0
-	LN cho thuê BĐS	-	676	1.180	140	174,5	842,7
-	LN khác	-	2.901	601	1.940	20,7	31,0
3	Ebitda	-	2.707	6.194	1.891	228,8	327,6
4	Nộp ngân sách	-	8.200	5.817	5.473	70,9	106,3
III	Chỉ tiêu lao động tiền lương						
1	Lao động bq	người	80	78,00	84	97,5	92,9
2	Tổng quỹ lương	triệu đồng	15.000.000	10.571.073	10.989.340	70,5	96,2
3	Tiền lương bq	trđ/ng/tháng	15.625	15.059	14.536	96,4	103,6
4	Thu nhập bq	trđ/ng/tháng	16.125	15.559	15.036	96,5	103,5
5	TL bq NLĐ	trđ/ng/tháng	14.831	14.172	13.741	95,6	103,1

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 2025:

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

Đơn vị tính: tấn

Nội dung	Kế hoạch Quý III/2025	Thực hiện Quý III/2025		Thực hiện Quý III/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	124.000	112.549	113.884	117.823	116.855	90,77	91,84	95,52	97,46
Hoàng Thạch	108.000	102.115	103.433	104.742	103.814	94,55	95,77	97,49	99,63
Bút Sơn	8.000	6.670	6.670	11.768	11.768	83,38	83,38	56,68	56,68
Tam Điệp	8.000	3.764	3.781	1.313	1.273	47,05	47,26	286,67	297,01

b, Sản lượng tiêu thụ theo địa bàn:

Đơn vị tính: tấn

Nội dung	Kế hoạch Quý III/2025	Thực hiện Quý III/2025	Thực hiện Quý III/2024	So với kế hoạch (%)	So với cùng kỳ (%)
Tiêu thụ nội địa	124.000	113.884	116.855	91,84	97,46
Tại Hà Nội	101.900	93.021	95.388	91,29	97,52
Khu vực Bắc Sông Hồng	28.330	24.721	27.613	87,26	89,53
Khu vực Nam Sông Hồng	49.270	48.005	45.456	97,43	105,61
Khu vực Hà Tây cũ	24.300	20.295	22.319	83,52	90,93
Địa bàn Thái Nguyên	18.900	19.594	17.476	103,67	112,12
Địa bàn khác	3.200	1.269	3.991	39,66	31,80

1.2 Sản lượng tiêu thụ 9 tháng đầu năm 2025:

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

Đơn vị tính: tấn

Nội dung	Kế hoạch năm 2025	Thực hiện 9T 2025		Thực hiện 9T 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	460.000	327.254	327.616	315.171	313.902	71,14	71,22	103,83	104,37
Hoàng Thạch	400.000	295.832	296.238	281.920	280.691	73,96	74,06	104,93	105,54
Bút Sơn	30.000	21.093	21.093	29.992	29.992	70,31	70,31	70,33	70,33
Tam Điệp	30.000	10.329	10.285	3.259	3.219	34,43	34,28	316,94	319,51

b, Sản lượng tiêu thụ theo địa bàn:

Đơn vị tính: tấn

Nội dung	Kế hoạch năm 2025	Thực hiện 9T 2025	Thực hiện 9T 2024	So với kế hoạch (%)	So với cùng kỳ (%)
Tiêu thụ nội địa	460.000	327.616	313.902	71,22	104,37
Tại Hà Nội	378.000	261.494	257.498	69,18	101,55
Khu vực Bắc Sông Hồng	105.000	69.496	66.360	66,19	104,73
Khu vực Nam Sông Hồng	183.000	129.165	127.315	70,58	101,45
Khu vực Hà Tây cũ	90.000	62.833	63.823	69,81	98,45
Địa bàn Thái Nguyên	70.000	61.478	46.882	87,83	131,13
Địa bàn khác	12.000	4.644	9.522	38,70	48,77

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/2025 tại địa bàn Hà Nội đạt 93.021 tấn (chi tiêu thụ xi măng bao), đạt 91,25% so với kế hoạch quý và giảm 2,48% so với cùng kỳ 2024 (giảm 2.367 tấn).

* Sản lượng tiêu thụ 9 tháng đầu năm 2025 tại địa bàn Hà Nội đạt 261.494 tấn (chi tiêu thụ xi măng bao), đạt 69,18% so với kế hoạch năm và tăng 1,55% so với cùng kỳ năm 2024 (tăng 3.996 tấn, trong đó xi măng Bút Sơn giảm 8.899 tấn, xi măng Hoàng Thạch tăng 5.829 tấn tương đương tăng 6,6%, xi măng Tam Điệp tăng 7.066 tấn).

Mặc dù sản lượng tiêu thụ xi măng tại địa bàn Hà Nội trong 9 tháng đầu năm có sự tăng trưởng so với cùng kỳ nhưng cũng chưa đạt được như kỳ vọng đặt ra nguyên nhân ~~l~~ do từ đầu năm đến nay bị chịu nhiều ảnh hưởng của các cơn bão, giông lốc và mưa lớn kéo dài như:

- Ảnh hưởng của cơn bão số 3 Wipha: Một trận giông lốc lớn kèm mưa lớn đã trút xuống khu vực Thủ đô vào chiều ngày 19/7 đã gây ảnh hưởng cho Công ty bị thiệt hại về xi măng (bị ướt do giông lốc 29,9 tấn).

- Ảnh hưởng của bão số 5 Kajiki: Ảnh hưởng vào ngày 26/8, gây mưa lớn và ngập gần 40 điểm tại Hà Nội, nhiều tuyến phố bị tê liệt.

- Siêu bão Ragasa (Bão số 9), Bão số 10 Bualoi: ảnh hưởng đến Hà Nội từ ngày 25/9.

Mưa bão trên diện rộng xảy ra liên tục dẫn đến việc xả lũ từ các thủy điện đầu nguồn: 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 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.

2.2 Địa bàn Thái Nguyên:

* Sản lượng tiêu thụ quý III/2025 tại địa bàn Thái Nguyên đạt 19.594 tấn (trong đó xi măng bao đạt 15.911 tấn; xi măng rời đạt 3.683 tấn), đạt 103,67% so với kế hoạch quý và tăng 12,12% so với cùng kỳ năm 2024 (tăng 2.118 tấn trong đó xi măng bao tăng 2.431 tấn, xi măng rời giảm 313 tấn.).

* Sản lượng tiêu thụ 9 tháng đầu năm 2025 tại địa bàn Thái Nguyên đạt 61.478 tấn, đạt 87,83% so với kế hoạch năm và tăng 31,13% so với cùng kỳ năm 2024 (tăng 14.596 tấn trong đó xi măng bao tăng 9.333 tấn tương đương tăng 24,4%, xi măng rời tăng 5.263 tấn tương đương tăng 53,2%).

Từ đầu năm đến nay Công ty đã ban hành các chính sách bán hàng cạnh tranh đối với chủng loại xi măng Hoàng Thạch để triển khai tiêu thụ tại địa bàn Thái Nguyên, Cao Bằng, Bắc Kạn để cạnh tranh với các loại xi măng khác ngoài VICEM. Đẩy mạnh việc tiêu thụ xi măng LionKing và bao PK tại địa bàn Cao Bằng, Bắc Kạn để không làm ảnh hưởng đến chủng loại xi măng bao truyền thống PCB40 tại các địa bàn khác của tỉnh Thái Nguyên.

Tổng 9 tháng xi măng Hoàng Thạch tại Hà Nội và Thái Nguyên tăng 5,54% (trong đó xi măng bao tăng 9,7% và xi măng rời giảm 38,2%).

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 theo tháng, quý, năm,... 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 Công ty đã ban hành chính sách chiết khấu cho sản lượng tiêu thụ xi măng Hoàng Thạch tăng trưởng so với cùng kỳ với mức: 20.000 đồng/tấn (chưa bao gồm VAT) đã tạo động lực cho các NPP/khách hàng gắn bó với Công ty.

- 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 Đuông đề 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.

+ Đã tìm giải pháp đưa xi măng đường bộ về tiêu thụ tại các cảng thay thế cho sản lượng đường thủy trong thời gian nước lũ tàu không vận chuyển được xi măng.

- Chương trình Marketing và chăm sóc khách hàng:

- 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 2025 từ ngày 18 đến 20 tháng 6 năm 2025 tại Sapa 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 01/01/2025	Dư nợ ngày 30/06/2025	Dư nợ ngày 30/09/2025	Tăng/giảm	Tăng/giảm
		1	2	3	4 = (3-2)	5 = (3-1)
1	Nợ luân chuyển	1.952	12.152	11.507	-645	9.555
1.1	Khu vực Hà Nội	1.952	12.152	11.507	-645	9.555
1.2	CN Thái Nguyên					0
2	Nợ khó đòi không trích dự phòng	2.705	2.639	2.616	-23	-89
	Phòng Kinh Doanh	2.705	2.639	2.616	-23	-89
3	Nợ khó đòi	33.260	33.063	28.249	-4.814	-5.011
3.1	Khu vực Hà Nội	25.636	25.488	20.689	-4.799	-4.947
3.3	Phòng KDVLXD (cũ)	151	102	91	-11	-60
3.4	Tổng nợ sắt thép	7.473	7.473	7.469	-4	-4
	Cộng (1+2+3)	37.917	47.854	42.372	-5.482	4.455

Nợ khó đòi đã thu trong quý 3/2025: 4,814 tỷ đồng

Nợ khó đòi đã thu trong 9 tháng đầu năm 2025: 5,011 tỷ đồng.

Bảo lãnh thanh toán của khách hàng năm 2025: 12,4 tỷ đồng.

3.3 Công tác tổ chức lao động:

* Công tác tổ chức lao động:

Tính đến hết ngày 31/09/2025, tổng số lao động toàn công ty là 79 Người lao động, trong đó:

- Người quản lý: 03 người (01 tạm đình chỉ)
- Lao động chuyên môn nghiệp vụ là: 31 Người
- Lao động trực tiếp sản xuất kinh doanh : 30 Người
- Lao động thừa hành phục vụ: 15 Người

Trong 9 tháng năm 2025 đã thực hiện:

- Chấm dứt Hợp đồng lao động cho 01 trường hợp. Thanh toán và thực hiện đầy đủ các chế độ khác như trợ cấp thôi việc, hỗ trợ chấm dứt HĐLĐ và các quyền lợi khác cho người lao động khi chấm dứt.

- Tuyển mới 01 người lao động bổ sung cho lao động thừa hành phục vụ.

- Giải quyết tạm đình chỉ công việc cho 01 người quản lý đảm bảo đúng pháp luật và các chế độ được hưởng.

- Tiếp tục duy trì đáp ứng đầy đủ kịp thời chính sách cho người lao động: chi trang phục bảo hộ lao động năm 2025 cho người lao động.

- Các chế độ liên quan đến pháp luật về bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp, Công ty đã và đang đóng đầy đủ kịp thời và duy trì thường xuyên cho người lao động.

* Công tác Quy hoạch cán bộ:

Đã thực hiện rà soát đội ngũ cán bộ thuộc diện qui hoạch các cấp Tổng công ty quản lý và Công ty trực tiếp quản lý báo cáo Hội đồng quản trị theo đúng quy định.

* Công tác đào tạo;

Tiếp tục thực hiện theo kế hoạch đào tạo nâng cao trình độ và nghiệp vụ cán bộ. Trong năm 2025 đã tổ chức cho 16 trường hợp CB CNV tham gia 02 lớp đào tạo Bồi dưỡng nghiệp vụ Văn thư lưu trữ và Tập huấn PCCC& CNCH.

*** Về công tác an toàn lao động, môi trường và thi đua năm 2025:**

Trong năm 2025 công tác PCCC&CNCH được quan tâm, kiểm tra, giám sát, đốc thúc nhắc nhở kịp thời, đảm bảo an toàn và không có sự cố xảy ra, không gây thiệt hại về người và tài sản của Công ty và các đơn vị, cá nhân thuê cơ sở hạ tầng của Công ty, đặc biệt trong công tác PCCC&CNCH và công tác Phòng chống bạo lực và thiên tai.

Triển khai các kế hoạch theo hướng dẫn và yêu cầu của Tổng công ty Xi măng Việt Nam như: triển khai tháng hành động về VSATLĐ; Tháng hành động về phòng chống bạo lực gia đình; báo cáo sơ kết 6 tháng về công tác vì sự tiến bộ phụ nữ Công ty; báo cáo 6 tháng về công tác pháp chế; triển khai Quyết định 899/QĐ-Ttg của Thủ tướng chính phủ về sử dụng người tài; Triển khai thực hiện Nghị quyết 154/NQ-CP theo chỉ đạo của Tổng công ty xi măng Việt Nam và Bộ xây dựng.....

Thực hiện tốt công tác thi đua khen thưởng theo đúng qui của Luật thi đua, khen thưởng năm 2022 đã có hiệu lực pháp luật từ 01/01/2024; Nghị định 98/2023/NĐ-CP ngày 31/12/2023; Thông tư số 01/2024/TT-BNV về quy định biện pháp thi hành Luật thi đua khen thưởng; Thông tư số 01/2024/TT-BXD ngày 06/5/2024 của Bộ Xây dựng Quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật thi đua khen thưởng trong ngành Xây dựng; Quyết định số 2050/QĐ-VICEM ban hành Quy chế thi đua, khen thưởng của Tổng công ty Xi măng Việt Nam Ngày 02/12/2024; Quy chế thi đua khen thưởng được ban hành tại quyết định số 844/QĐ-TMXM ngày 01/9/2009 của Công ty.

Hiện nay, do một số quy định trong công tác Thi đua, khen thưởng có sự thay đổi, Phòng Tổ chức lao động đang nghiên cứu xây dựng dự thảo Quy chế thi đua khen thưởng của Công ty để phù hợp với:

- Luật Thi đua, Khen thưởng số 06/2022/QH15 được Quốc hội khóa thông qua ngày 15 tháng 6 năm 2022.

- Nghị định số 152/2025/NĐ-CP được Chính phủ ban hành ngày 14 tháng 6 năm 2025 quy định về phân cấp, phân quyền trong lĩnh vực thi đua khen thưởng; quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Thi đua, khen thưởng.

- Thông tư số 15/2025/TT-BXD ban hành ngày 30 tháng 6 năm 2025 hướng dẫn thực hiện công tác thi đua, khen thưởng của Bộ Xây dựng.

- Thông tư số 15/2025/TT-BNV của Bộ Nội vụ ban hành ngày 04 tháng 8 năm 2025 quy định biện pháp để tổ chức, hướng dẫn thi hành Luật Thi đua, khen thưởng và Nghị định số 152/2025/NĐ-CP của Chính phủ quy định về phân cấp, phân quyền trong lĩnh vực thi đua khen thưởng; quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Thi đua, khen thưởng.

*** Về công tác Thanh tra - pháp chế**

9 tháng năm 2025, Công ty đã thực hiện một số hoạt động:

- Liên quan đến công tác thanh kiểm tra như: làm việc với một số các cơ quan công an trên địa bàn Hà nội như CA Hà Nội về công tác PCCC&CNCH; phối hợp CA phường Phương Liệt trong một số lĩnh vực. Hoàn thiện báo cáo Tổng công ty Xi măng Việt Nam về công tác thanh tra

- Công ty xây dựng kế hoạch tuyên truyền, phổ biến giáo dục pháp Luật năm 2025. Đã thực hiện xây dựng rà soát, sửa đổi, bổ sung kế hoạch hoàn thiện hệ thống Quy chế, Quy định nội bộ cho phù hợp với tình hình thực tế tạo hành lang pháp lý nhằm nâng cao hiệu quả trong công tác quản lý, điều hành. Các Qui định, Qui chế nội bộ của Công ty ban hành theo đúng thẩm quyền, trình tự phù hợp với quy mô của Công ty.

- Đã xây dựng mới, sửa đổi, bổ sung, hoàn thiện và ban hành: 08 văn bản các loại gồm: Điều lệ Công ty; Quy chế quản lý cán bộ; Nội quy lao động, Thỏa ước lao

động; Quy định về công tác văn thư; Quy định về quản lý và sử dụng xe; Quy định đối với nhân viên bán hàng và Quy định về chức năng nhiệm vụ các đơn vị trực thuộc Công ty.

*** Công tác quản trị hành chính**

Thực hiện đúng qui định của Pháp luật và của Công ty về công tác văn thư lưu trữ, xử lý công văn đến từ các nơi, công văn nội bộ đi các nơi và hợp đồng, thanh lý hợp đồng các loại.

Thực hành tiết kiệm trong in ấn tài liệu và quản lý chi phí Văn phòng phẩm, điện nước sinh hoạt, điện thoại và các trang thiết bị Văn phòng.

Quản lý và sử dụng con dấu công ty theo đúng qui định của pháp luật.

Quản lý vận hành xe an toàn khi lăn bánh, phục vụ mọi yêu cầu công tác của Công ty, 100% xe hoạt động tốt, định kỳ bảo dưỡng, sửa chữa đảm bảo an toàn tuyệt đối về người và phương tiện, sử dụng đúng mục đích, đúng chi phí theo kế hoạch.

Làm tốt công tác tiếp khách, phục vụ khánh tiết, lễ tân trong các hội nghị, lễ Tết và các buổi giao lưu

Phục vụ thành công các Hội nghị của Công ty như Đại hội cổ đông thường niên, các Hội nghị khách hàng, sơ kết, tổng kết của Công ty.

Đảm bảo hệ thống máy tính, mạng internet, phần mềm, website công ty hoạt động tốt, thường xuyên công bố thông tin cổ đông chính xác kịp thời. Hướng dẫn các đơn vị sử dụng ổn định hệ thống quản lý văn bản và điều hành Voffice

Kiện toàn các lực lượng như ban chỉ huy PCCC, Đội PCCC, DQTV, BCH QS Công ty..

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

- Doanh thu quý 3/2025 đạt: 2,383 tỷ đồng. Trong đó: Tại Hà Nội: 2,21 tỷ đồng, Tại các tỉnh Phú thọ, Lào Cai, Yên Bái: 0,173 tỷ đồng.

- Doanh thu 9 tháng năm 2025 đạt: 7,042 tỷ đồng. Trong đó: Tại Hà Nội: 6,585 tỷ đồng, Tại các tỉnh Phú thọ, Lào Cai, Yên Bái: 0,457 tỷ đồng.

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

1. Các chỉ tiêu chính:

TT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Kế hoạch năm 2025	Kế hoạch Quý IV/2025	Thực hiện Quý IV/2024	So sánh Kế hoạch Quý IV/2025 với cùng kỳ
I	Chỉ tiêu sản lượng					
1	Hàng mua	Tấn	460.000	132.000	135.236	97,6
2	Hàng bán	Tấn	460.000	132.000	134.746	98,0
II	Chỉ tiêu tài chính					
1	Tổng doanh thu	Triệu đồng	513.225	147.026	141.962	103,6
2	Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	2.120	706	356	198,4
-	Lợi nhuận KD xi măng	Triệu đồng	-1.474	-311	-145	213,8
-	Lợi nhuận cho thuê BDS	Triệu đồng	676	482	164	294,1
-	Lợi nhuận khác	Triệu đồng	2.917	534	337	158,5
3	Ebitda	Triệu đồng	2.511	804	454	177,2
4	Nộp ngân sách	Triệu đồng	8.000	2.350	3.216	73,1

III	Chỉ tiêu lao động tiền lương					
1	Lao động bình quân	Người	80	78	80	97,5
2	Tổng quỹ lương	Nghìn đồng	15.000.000	4.214.894	3.410.660	123,6
3	Tiền lương bình quân	Nghìn đ/ng/th	15.625	18.012	14.211	126,7
4	Thu nhập bình quân	Nghìn đ/ng/th	16.125	18.512	14.711	125,8
5	Tiền lương bình quân NLD	Nghìn đ/ng/th	14.831	16.952	13.362	126,9

2. Kế hoạch sản lượng:

Đơn vị tính: tấn

TT	Nội dung	Tổng số	Hoàng Thạch	Bút Sơn	Tam Điệp
	Kế hoạch Quý IV/2025	132.000	120.000	7.500	4.500
-	Địa bàn Hà Nội	110.500	100.000	6.500	4.000
	<i>Khu vực Bắc Sông Hồng</i>	<i>33.000</i>	<i>33.000</i>		
	<i>Khu vực Nam Sông Hồng</i>	<i>53.500</i>	<i>43.000</i>	<i>6.500</i>	<i>4.000</i>
	<i>Khu vực Hà Tây cũ</i>	<i>24.000</i>	<i>24.000</i>		
-	CN Thái Nguyên	20.000	20.000		
-	Địa bàn khác	1.500		1.000	500

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 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...

+ Tiếp tục thực hiện chính sách chiết khấu đối với sản lượng tiêu thụ xi măng Hoàng Thạch tăng trưởng so với cùng kỳ.

- **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 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...).

- + Phối hợp với Vicem Tam Điệp đưa xi măng Vicem Tam Điệp cao cấp tiêu thụ tại địa bàn Từ Liêm để cạnh tranh với các chủng loại xi măng khác ngoài VICEM và theo dõi sát để không làm ảnh hưởng đến sản lượng tiêu thụ xi măng Hoàng Thạch tại địa bàn này.

- + 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 KHTH phối hợp với Phòng KD, CNTN triển khai chương trình chăm sóc khách hàng năm 2025 và Hội nghị khách hàng cuối năm tại Hà Nội.

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.

- Triển khai công tác đấu thầu vận tải để chuẩn bị ký kết hợp đồng vận chuyển, bốc xếp, bến bãi năm 2025.

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

- Tài chính kế toán:

- + Kiểm soát chặt chẽ công nợ, không để phát sinh nợ quá hạn, nợ khó đòi.

- + Tăng cường áp dụng bài toán công nghệ thông tin trong công tác Tài chính kế toán; nâng cấp phần mềm hệ thống Quản lý bán hàng, Quản lý nợ; nâng cấp Phần mềm 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 tạm thời nhàn rỗi đảm bảo hiệu quả sử dụng vốn.

- + Tích cực cho nhân viên Phòng Tài chính kế toán tham gia các chương trình đào tạo nâng cao nghiệp vụ; Đào tạo tại chỗ với phương châm một người biết làm nhiều việc.

+ 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.

+ Thực hiện quyết toán, kiểm toán báo cáo tài chính hàng quý, năm theo đúng thời gian quy định.

- 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 nợ phải thu khó đòi: Công ty đã xây dựng kế hoạch chi tiết việc thu hồi công nợ khó đòi hàng tháng, quý và thời gian xử lý từng khoản nợ năm 2025. Số nợ khó đòi thu được sẽ hoàn nhập dự phòng nợ phải thu khó đòi đã trích lập theo quy định.

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

Dự kiến doanh thu Quý IV/2025 đạt: 2,383 tỷ đồng.

Trong đó: + Tại Hà Nội: 2,21 tỷ đồng.

+ Tại các tỉnh Phú Thọ, Lào Cai, Yên Bái: 0,173 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-TH.



