

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

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

Số 1290/NQ-HĐQT

Hà Nội, ngày 07 tháng 8 năm 2025

NGHỊ QUYẾT
Về việc phiên họp quý III 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 1188a/BB-HĐQT ngày 23/7/2025 của Hội đồng quản trị Công ty.

QUYẾT NGHỊ:

Thông nhất thông qua báo cáo kết quả kinh doanh quý II và 6 tháng đầu năm 2025. Kế hoạch quý III năm 2025 và giải pháp thực hiện.

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

Nơi nhận:

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

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH



Lê Thị Thu Huyền

Hà Nội, ngày 23 tháng 7 năm 2025

Báo cáo hợp HĐQT



BÁO CÁO

KẾT QUẢ KINH DOANH QUÝ II & 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2025 KẾ HOẠCH QUÝ III NĂM 2025 & GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

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

1. Tình hình kinh tế - xã hội:

- Tình hình thế giới diễn biến phức tạp, khó lường, tiềm ẩn nhiều rủi ro; xung đột quân sự, đặc biệt là tình hình Israel - Iran và chiến sự tại dải Gaza tiếp tục leo thang, gây bất ổn khu vực; chiến tranh thương mại giữa các nước lớn trên thế giới. Việc Hoa Kỳ bất ngờ công bố chính sách thuế đối ứng ở mức cao trên diện rộng với nhiều quốc gia trên thế giới đã tác động tiêu cực đến tăng trưởng kinh tế toàn cầu, đe dọa nghiêm trọng chuỗi cung ứng và dòng chảy thương mại, đầu tư quốc tế.

- Tình hình kinh tế - xã hội nước ta các tháng đầu năm 2025 đạt được nhiều kết quả tích cực: kinh tế vĩ mô ổn định, lạm phát được kiểm soát, tăng trưởng được thúc đẩy, các cân đối lớn của nền kinh tế được bảo đảm. Kinh tế Việt Nam đang trong quá trình phục hồi nhưng vẫn phải đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức. Trước tình hình đó, Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành các Nghị quyết, Chỉ thị, Công điện: 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 góp phần tăng trưởng kinh tế hai con số, phát triển đất nước nhanh và bền vững; Công điện số 47/CD-TTg ngày 22/4/2025 về một số nhiệm vụ, giải pháp trọng tâm thúc đẩy tăng trưởng kinh tế năm 2025; Công điện số 77/CD-TTg ngày 29/5/2025 về các giải pháp thúc đẩy sản xuất kinh doanh hiệu quả đối với doanh nghiệp nhà nước; Nghị quyết số 154/NQ-CP ngày 31/5/2025 về nhiệm vụ, giải pháp chủ yếu thực hiện kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội và dự toán ngân sách nhà nước với mục tiêu tăng trưởng năm 2025 đạt 8% trở lên... Trong đó, tập trung chỉ đạo các cấp, các ngành, các địa phương triển khai quyết liệt, đồng bộ các nhiệm vụ, giải pháp; quyết tâm khắc phục những hạn chế, yếu kém, phấn đấu hoàn thành ở mức cao nhất các mục tiêu, nhiệm vụ kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội đã đề ra của năm 2025.

- Tổng sản phẩm trong nước (GDP) 6 tháng đầu năm 2025 ước tăng khoảng 7,3% so với cùng kỳ năm 2024, thuộc nhóm tăng trưởng cao nhất khu vực và thế giới. Trong đó, khu vực nông nghiệp, công nghiệp, dịch vụ đều duy trì đà tăng trưởng tốt; chỉ số giá tiêu dùng (CPI) dự báo tăng khoảng 3,2% so với cùng kỳ năm 2024.

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 nguồn cung vượt xa so với nhu cầu, cả nước hiện có 92 dây chuyền sản xuất xi măng với tổng công suất thiết kế đạt 122,34 triệu tấn/năm. Dư thừa nguồn cung xi măng dẫn đến các Công ty sản xuất xi măng cạnh tranh gay gắt, giảm giá bán, tăng chính sách bán hàng, đưa ra nhiều nhãn hiệu xi măng mới với giá bán thấp để gia tăng sản lượng tiêu thụ và mở rộng thị phần. Từ tháng 5/2025, tình trạng thiếu hụt nghiêm trọng nguồn cung và giá tăng cao của các vật liệu xây dựng như: cát, đá, đất san lấp, gạch... ảnh hưởng lớn đến tiến độ và chi phí của nhiều dự án trọng điểm; Giá vật liệu xây dựng tăng cao khiến chi phí xây dựng tăng nên nhiều công trình xây dựng tạm dừng để chờ giá vật liệu giảm, gây ảnh hưởng đến nhu cầu tiêu thụ xi măng. Ngày 10/6/2025, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Công điện số 85/CP-TTg về tăng cường các giải pháp quản lý, bình ổn giá vật liệu xây dựng. Giá bán xi măng có xu hướng ngày càng giảm trong khi giá nguyên, nhiên liệu đầu vào cho sản xuất vẫn duy trì ở mức cao; giá bán lẻ điện bình quân tăng 4,8% từ ngày 10/5/2025 tác động làm tăng chi phí sản xuất xi măng, clinker làm giảm hiệu quả của các công ty.

- Xuất khẩu clinker đã bắt đầu có hiệu quả sau khi tăng được giá bán và hưởng chính sách giảm thuế xuất khẩu từ 10% xuống còn 5% từ ngày 19/5/2025 theo Nghị định số 108/2025/NĐ-CP ngày 19/5/2025 của Chính phủ. Tuy nhiên, xuất khẩu xi măng, clinker gặp khó khăn khi các quốc gia nhập khẩu xi măng, clinker gia tăng hoặc bổ sung biện pháp phòng vệ thương mại (Philippines áp thuế tự vệ tạm thời khoảng 7 USD/tấn xi măng nhập khẩu từ Việt Nam trong vòng 200 ngày kể từ ngày 27/3/2025 và tiếp tục điều tra, rà soát thuế chống bán phá giá đang áp dụng đối với nhà xuất khẩu Việt Nam; Đài Loan công bố kết luận cuối cùng về điều tra chống bán phá giá và quyết định áp thuế chống bán phá giá đối với xi măng, clinker xuất khẩu từ Việt Nam; Mỹ kiểm soát xi măng nhập khẩu thông qua giấy phép chất lượng...).

+ Giá clinker xuất khẩu, bán trạm nghiền trong nước tăng từ đầu tháng 3/2025 do nguồn cung phía Bắc khan hiếm và Indonesia thiếu hụt nguồn clinker xuất khẩu. Giá clinker xuất khẩu tháng 5&6/2025 ở mức từ 35-37 USD/tấn FOB Quảng Ninh, tăng 7-8 USD/tấn so với giá tháng 01/2025 (29-30 USD/tấn).

+ Giá xi măng xuất khẩu duy trì ở mức thấp do áp lực cạnh tranh với nguồn cung dư thừa của các quốc gia như: Ả rập Xê Út, Thổ Nhĩ Kỳ, Nhật Bản, Thái Lan... và cạnh tranh giữa các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam. Giá xi măng xuất khẩu tháng 6/2025 sang thị trường Philippines (chủng loại chính type I) ở mức từ 40-40,5 USD/tấn FOB Quảng Ninh, tăng từ 0,5-1 USD/tấn so với đầu năm 2025.

- Tổng sản phẩm tiêu thụ Xi măng, Clinker toàn xã hội (bao gồm xuất khẩu) 6 tháng đầu năm 2025 đạt 53,79 triệu tấn, tăng 12,7% so với cùng kỳ năm 2024.

+ Thị trường Xi măng trong nước: Nhu cầu Xi măng trong nước 6 tháng đầu năm 2025 đạt 36,89 triệu tấn, tăng 15,5% so với cùng kỳ năm 2024. Trong đó: VICEM đạt 10,11 triệu tấn, tăng 18,7% so với cùng kỳ; Khối liên doanh đạt 6,38 triệu tấn, tăng 13,2% so với cùng kỳ; Thành phần khác đạt 20,40 triệu tấn, tăng 14,6% so với cùng kỳ.

+ Thị trường xuất khẩu: Xuất khẩu Xi măng toàn xã hội 6 tháng đầu năm 2025 đạt 10,05 triệu tấn, giảm 2,3% so với cùng kỳ năm 2024 (*VICEM xuất khẩu 713.018 tấn, giảm 48,4% so với cùng kỳ*). Xuất khẩu Clinker toàn xã hội 6 tháng đầu năm 2025 đạt 6,85 triệu tấn, tăng 24,9% so với cùng kỳ năm 2024 (*VICEM xuất khẩu 134.481 tấn, giảm 81,8% so với cùng kỳ*).

Phần 2: KẾT QUẢ KINH DOANH QUÝ II & 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2025

I. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu chính

1. Kết quả thực hiện quý II năm 2025:

TT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Kế hoạch Quý II/2025	Thực hiện Quý II/2025	Thực hiện Quý II/2024	Tỷ lệ hoàn thành KH (%)	So với cùng kỳ (%)
I	Chỉ tiêu sản lượng						
1	Hàng mua	Tấn	139.000	135.546	131.015	97,5	103,5
2	Hàng bán	-	139.000	134.166	130.814	96,5	102,6
II	Chỉ tiêu tài chính						
1	Tổng doanh thu	Triệu đồng	154.327	151.484	147.559	98,2	102,7
2	Lợi nhuận trước thuế	-	2.173	2.394	2.140	110,2	111,8
-	Lợi nhuận KD xi măng	-	1.552	1.458	1.642	93,9	88,8
-	Lợi nhuận cho thuê BDS	-	56	382	-34	678,3	
-	Lợi nhuận khác	-	565	554	532	98,2	104,1
3	Ebitda	-	2.270	2.491	2.238	109,7	111,3
4	Nộp ngân sách	-	2.437	3.771	3.471	154,7	108,7
III	Chỉ tiêu LĐTL						
1	Lao động bình quân	Người	79	79	85	100,0	92,9
2	Tổng quỹ lương	Nghìn đồng	4.068.600	4.166.573	4.027.549	102,4	103,5
3	Tiền lương bình quân	Nghìn đ/ng/th	17.167	17.580	15.794	102,4	111,3
4	Thu nhập bình quân	Nghìn đ/ng/th	17.667	18.080	16.294	102,3	111,0
5	Tiền lương bình quân NLD	Nghìn đ/ng/th	16.678	16.540	15.055	99,2	109,9

3. Kết quả thực hiện 6 tháng đầu năm 2025:

TT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Kế hoạch năm 2025	Thực hiện 6T 2025	Thực hiện 6T 2024	Tỷ lệ hoàn thành KH (%)	So với cùng kỳ (%)
I	Chỉ tiêu sản lượng						
1	Hàng mua	Tấn	480.000	214.705	197.349	44,7	108,8
2	Hàng bán	-	480.000	213.731	197.047	44,5	108,5
II	Chỉ tiêu tài chính						
1	Tổng doanh thu	Triệu đồng	531.012	239.818	224.319	45,2	106,9
2	Lợi nhuận trước thuế	-	2.316	1.007	1.487	43,5	67,7
-	Lợi nhuận KD xi măng	-	-1.261	-929	56	73,7	-1.649,4
-	Lợi nhuận cho thuê BDS	-	676	698	35	103,2	2.011,1
-	Lợi nhuận khác	-	2.901	1.239	1.396	42,7	88,7
3	Ebitda	-	2.707	1.203	1.683	44,4	71,5
4	Nộp ngân sách	-	8.200	4.641	4.348	56,6	106,7
III	Chỉ tiêu LĐTL						
1	Lao động bình quân	Người	80	79	85	98,8	92,9
2	Tổng quỹ lương	Nghìn đồng	15.400.000	6.852.879	7.200.000	44,5	95,2
3	Tiền lương bình quân	Nghìn đ/ng/th	16.042	14.458	14.118	90,1	102,4
4	Thu nhập bình quân	Nghìn đ/ng/th	16.542	14.958	14.618	90,4	102,3
5	Tiền lương bình quân NLD	Nghìn đ/ng/th	15.264	13.602	13.317	89,1	102,1

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

1. Sản lượng tiêu thụ:

1.1 Sản lượng tiêu thụ quý II năm 2025:

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

Đơn vị tính: tấn

Nội dung	Kế hoạch Quý II/2025	Thực hiện Quý II/2025		Thực hiện Quý II/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	139.000	135.546	134.166	131.015	130.814	97,5	96,5	103,5	102,6
Hoàng Thạch	119.000	122.344	120.883	119.115	118.914	102,8	101,6	102,7	101,7
Bút Sơn	10.000	9.237	9.237	10.549	10.549	92,4	92,4	87,6	87,6
Xi măng khác	10.000	3.965	4.046	1.351	1.351	39,7	40,5	293,5	299,5

b, Sản lượng tiêu thụ theo địa bàn:

Đơn vị tính: tấn

Nội dung	Kế hoạch Quý II/2025	Thực hiện Quý II/2025	Thực hiện Quý II/2024	So với kế hoạch (%)	So với cùng kỳ (%)
Tiêu thụ nội địa	139.000	134.166	130.814	96,5	102,6
Tại Hà Nội	114.100	107.728	108.298	94,4	99,5
Khu vực Bắc Sông Hồng	31.300	28.100	27.611	89,8	101,8
Khu vực Nam Sông Hồng	56.100	52.744	53.705	94,0	98,2
Khu vực Hà Tây cũ	26.700	26.884	26.982	100,7	99,6
Địa bàn Thái Nguyên	20.900	24.415	19.095	116,8	127,9
Địa bàn khác	4.000	2.023	3.421	50,6	59,1

1.2 Sản lượng tiêu thụ 6 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 6T 2025		Thực hiện 6T 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	480.000	214.705	213.731	197.349	197.047	44,7	44,5	108,8	108,5
Hoàng Thạch	410.000	193.718	192.805	177.178	176.876	47,2	47,0	109,3	109,0
Bút Sơn	35.000	14.422	14.422	18.225	18.225	41,2	41,2	79,1	79,1
Xi măng khác	35.000	6.565	6.504	1.946	1.946	18,8	18,6	337,4	334,2

b, Sản lượng tiêu thụ theo địa bàn:

Đơn vị tính: tấn

Nội dung	Kế hoạch năm 2025	Thực hiện 6T 2025	Thực hiện 6T 2024	So với kế hoạch (%)	So với cùng kỳ (%)
Tiêu thụ nội địa	480.000	213.731	197.047	44,5	108,5
Tại Hà Nội	394.000	168.472	162.110	42,8	103,9
Khu vực Bắc Sông Hồng	108.000	44.775	38.747	41,5	115,6
Khu vực Nam Sông Hồng	194.000	81.159	81.859	41,8	99,1
Khu vực Hà Tây cũ	92.000	42.538	41.504	46,2	102,5
Địa bàn Thái Nguyên	72.000	41.884	29.406	58,2	142,4
Địa bàn khác	14.000	3.375	5.531	24,1	61,0

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

2.1 Địa bàn Hà Nội:

* Sản lượng tiêu thụ quý II/2025 tại địa bàn Hà Nội đạt 107.728 tấn, đạt 94,4% so với kế hoạch quý và giảm 0,5% so với cùng kỳ 2024 (giảm 570 tấn).

* Sản lượng tiêu thụ 6 tháng đầu năm 2025 tại địa bàn Hà Nội đạt 168.472 tấn, đạt 42,8% so với kế hoạch năm và tăng 3,9% so với cùng kỳ năm 2024 (tăng 6.362 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 đầu năm 2025, Công ty đã đẩy mạnh triển khai việc đưa sản phẩm xi măng SmartCement Tam Điệp về bán trực tiếp tại kho Giáp Nhị, Cảng Phà Đen 3, 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 6 tháng đầu năm 2025 đạt 6.504 tấn, tăng mạnh so với cùng kỳ (tăng 4.558 tấn).

2.2 Địa bàn Thái Nguyên:

* Sản lượng tiêu thụ quý II/2025 tại địa bàn Thái Nguyên đạt 24.415 tấn, đạt 116,8% so với kế hoạch quý và tăng 27,9% so với cùng kỳ 2024 (tăng 5.320 tấn).

* Sản lượng tiêu thụ 6 tháng đầu năm 2025 tại địa bàn Thái Nguyên đạt 41.884 tấn, đạt 58,2% so với kế hoạch năm và tăng 42,4% so với cùng kỳ năm 2024 (tăng 12.478 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, trong khi tại địa bàn chủ yếu sử dụng bê tông thương phẩm.

- 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...

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: Hải Dương, Hưng Yên, Bắc Ninh... 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 thêm chính sách tăng trưởng so với cùng kỳ tiêu thụ xi măng Hoàng Thạch mức 20.000 đồng/tấn (chưa bao gồm VAT).

- 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 các cảng, kho khu vực 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 đảm bảo đủ chân hàng tiêu thụ.

- Chương trình Marketing và chăm sóc khách hàng:

+ Công ty đã triển 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 31/03/2025	Dư nợ ngày 30/06/2025	Tăng/giảm	Tăng/giảm
		1	2	3	4 = (3-2)	5 = (3-1)
1	Nợ luân chuyển	1.952	7.939	12.152	4.213	10.200
1.1	Khu vực Hà Nội	1.952	7.939	12.152	4.213	10.200
1.2	CN Thái Nguyên					0
2	Nợ khó đòi không trích dự phòng	2.705	2.658	2.639	-19	-66
	Phòng Bán hàng	2.705	2.658	2.639	-19	-66
3	Nợ khó đòi	33.260	33.157	33.063	-94	-197
3.1	Khu vực Hà Nội	25.636	25.573	25.488	-85	-148
3.3	Phòng KDVLXD (cũ)	151	111	102	-9	-49
3.4	Tổng nợ sắt thép	7.473	7.473	7.473	0	0
Tổng cộng		37.917	43.754	47.854	4.100	9.937

Nợ khó đòi đã thu trong quý 2/2025: 94.000.000 đồng.

Nợ khó đòi đã thu trong 6 tháng năm 2025: 197.025.000 đồng.

Bảo lãnh thanh toán của khách hàng năm 2025: 12.400.000.000 đồng.

3.3 Công tác tổ chức lao động:

- Tính đến hết ngày 30/6/2025, tổng số lao động toàn công ty là 80 NLD, trong đó:

+ Người quản lý: 03 Người (01 tạm đình chỉ).

+ 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: công tác pháp chế, tuyên truyền phổ biến giáo dục pháp luật, thi đua khen thưởng; rà soát xếp xếp, xử lý đất đai theo quy định và yêu cầu của VICEM.

- 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.

- 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; xây dựng dự thảo quy định về quản lý xe ô tô; báo cáo sơ kết 6 tháng về công tác vì sự tiến bộ phụ nữ Công ty...

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

- Thực hiện hợp đồng cho thuê BĐS năm 2025, ký hợp đồng cho thuê cơ sở hạ tầng của tại Yên Bái và Lào Cai và ký các hợp đồng cho thuê cơ sở hạ tầng 6 tháng cuối năm 2025.

- Doanh thu quý II năm 2025 đạt: 2,356 tỷ đồng.

Trong đó: - Tại Hà Nội: 2,21 tỷ đồng.

- Tại các tỉnh Phú thọ, Lào Cai: 0,146 tỷ đồng.

- Doanh thu 6 tháng năm 2025 đạt: 4,658 tỷ đồng.

Trong đó: - Tại Hà Nội: 4,373 tỷ đồng.

- Tại các tỉnh Phú thọ, Lào Cai: 0,285 tỷ đồng.

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

1. Các chỉ tiêu chính:

TT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Thực hiện Quý II/2025	Kế hoạch Quý III/2025	Thực hiện Quý III/2024	So với cùng kỳ (%)
I	Chỉ tiêu sản lượng					
1	Hàng mua	Tấn	135.546	125.500	117.823	106,5
2	Hàng bán	-	134.166	125.500	116.855	107,4
II	Chỉ tiêu tài chính					
1	Tổng doanh thu	Triệu đồng	151.484	138.965	127.666	108,9
2	Lợi nhuận trước thuế	-	2.394	740	110	672,7
-	Lợi nhuận KD xi măng	-	1.458	-291	-539	53,9
-	Lợi nhuận cho thuê BĐS	-	382	411	105	391,1
-	Lợi nhuận khác	-	554	620	544	114,0
3	Ebitda	-	2.491	838	208	402,8
4	Nộp ngân sách	-	3.771	1.237	1.125	110,0
III	Chỉ tiêu LĐTL					
1	Lao động bình quân	Người	79	79	83	95,2
2	Tổng quỹ lương	Nghìn đồng	4.068.600	4.049.512	3.789.340	106,9
3	Tiền lương bình quân	Nghìn đ/ng/th	17.167	17.087	15.218	112,3
4	Thu nhập bình quân	Nghìn đ/ng/th	17.667	17.587	15.718	111,9
5	Tiền lương bình quân NLD	Nghìn đ/ng/th	16.678	16.075	14.439	111,3

2. Kế hoạch sản lượng:

* Kế hoạch Quý III/2025:

Đơn vị tính: tấn

TT	Nội dung	Tổng số	Hoàng Thạch	Bút Sơn	Tam Điệp
	Kế hoạch Quý III/2025	125.000	111.000	9.500	5.000
-	Địa bàn Hà Nội	102.500	91.500	6.000	5.000
	<i>Khu vực Bắc Sông Hồng</i>	<i>29.120</i>	<i>27.620</i>		<i>1.500</i>
	<i>Khu vực Nam Sông Hồng</i>	<i>48.480</i>	<i>38.980</i>	<i>6.000</i>	<i>3.500</i>
	<i>Khu vực Hà Tây cũ</i>	<i>24.900</i>	<i>24.900</i>		
-	CN Thái Nguyên	19.500	19.500		
-	Địa bàn khác	3.500		3.500	

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, Tam Điệp 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... Chiết khấu tăng trưởng tiêu thụ xi măng Hoàng Thạch so với cùng kỳ,...

- 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...

+ 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.

- **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...

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

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

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

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

- Theo dõi sát tình hình thủy văn, phối hợp với các đơn vị vận tải điều tiết phương tiện hợp lý đảm bảo an toàn hàng hóa trong mùa mưa bão.

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

- Tài chính kế toán:

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

+ Đối với chi phí giá vốn: Công ty thường xuyên kiểm tra, rà soát, đàm phán, thương lượng với các đơn vị cung cấp hàng hóa, dịch vụ nhằm tiết kiệm nhất chi phí giá vốn. Công ty tích cực theo dõi, đối chiếu chính sách bán hàng, chiết khấu, khuyến mại của các nhà cung cấp nhằm đảm bảo quyền lợi của Công ty.

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

- Quản lý công nợ:

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

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

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

- Dự kiến doanh thu quý III năm 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 ATLD, môi trường địa bàn quận Thanh Xuân.