

Số: 685/BC-TXM

Huế, ngày 23 tháng 6 năm 2021

BÁO CÁO
HOẠT ĐỘNG NĂM 2020, KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG
NĂM 2021 CỦA BAN ĐIỀU HÀNH

Phần thứ nhất

THỰC HIỆN KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2020

I. Tình hình hoạt động

1. Thuận lợi:

Công ty được sự quan tâm, chỉ đạo của Tổng Công ty xi măng Việt Nam (VICEM) và sự hợp tác có hiệu quả của các đơn vị thành viên VICEM. Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc Công ty và tập thể người lao động đoàn kết, nỗ lực phấn đấu thực hiện nhiệm vụ chính trị của đơn vị.

2. Khó khăn, thách thức:

** Kinh doanh thạch cao:*

- Thạch cao Oman tham gia sâu vào thị trường. Tất cả các nhà máy xi măng là khách hàng truyền thống của Công ty đều chuyển đổi sang sử dụng thạch cao Oman với sản lượng ngày càng nhiều.

- Thị phần của Công ty tại các nhà máy giảm mạnh, mặc dù công ty đã trúng thầu nhưng đa số các Nhà máy đều nhập sản lượng rất thấp so với hợp đồng đã ký (cụ thể: Bút Sơn, Hải Phòng, Hoàng Mai, Tam Điệp).

- Ảnh hưởng bởi dịch Covid-19, các biện pháp cách ly và hạn chế người/phương tiện qua cửa khẩu đã làm gián đoạn việc nhập khẩu hàng hóa, đặc biệt là thạch cao Lào. Giá cước vận chuyển tăng làm tăng chi phí thu mua, giảm sản lượng thạch cao nhập về, do đơn vị vận tải phải sử dụng giải pháp hoán đổi tài xế tại cửa khẩu.

- Tình hình bão lụt diễn biến phức tạp tại miền Trung, nhất là các tỉnh Quảng Bình - Quảng Trị - Thừa Thiên Huế trong tháng 9 và cả Quý IV/2020, làm tuyến đường vận tải đường biển xuất đi từ cảng Hợp Thịnh (tỉnh Quảng Trị) bị ngưng trệ.

** Kinh doanh xi măng:*

- Ngày càng có nhiều loại xi măng giá rẻ tham gia sâu hơn vào thị trường tạo áp lực cạnh tranh lớn và liên tục áp dụng các chính sách khuyến mãi bằng hiện vật để gia tăng lợi ích cho khách hàng nên việc đẩy mạnh sản lượng tiêu thụ xi măng Bim Sơn tiếp tục gặp khó khăn.

- Bê tông thương phẩm (xi măng rời) phát triển mạnh ở tất cả các phân khúc đồ bê tông làm cho sản lượng tiêu thụ xi măng bao Bim Sơn ngày càng giảm.

- Mặc dù đã phối hợp với nhà sản xuất Vicem Bim Sơn triển khai nhiều chương trình ngắn hạn, chương trình gia tăng lợi ích cho khách hàng.... nhưng sản lượng tiêu thụ vẫn

chưa đạt kỳ vọng do địa bàn tiêu thụ có 2 nhà máy xi măng nên đã tác động nhiều đến các loại xi măng ngoại tỉnh.

- Dịch bệnh, thiên tai, bão, lũ thường xuyên xảy ra trên địa bàn Công ty đang kinh doanh (tỉnh Thừa Thiên Huế) đã làm giảm sút sản lượng.

II. Kết quả kinh doanh năm 2020

1. Các chỉ tiêu về sản lượng, doanh thu năm 2020

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch 2020	Thực hiện 2020	So sánh	
					Thực hiện/kế hoạch	Cùng kỳ 2019
1	Sản lượng tiêu thụ	Tấn	178.792	193.214	108	66
1.1	Thạch cao	Tấn	152.135	167.802	110	84
1.2	Xi măng	Tấn	26.657	25.412	95	27
2	Tổng doanh thu	Tr.Đồng	156.363	166.331	106	59
3	Lợi nhuận					
3.1	Lợi nhuận trước thuế TNDN và CLTG cuối kỳ	Tr. Đồng	373	432	116	37
3.2	Lợi nhuận trước thuế	Tr. Đồng	373	431	116	37
3.3	Lợi nhuận sau thuế	Tr. Đồng	298	348	117	39
4	Nộp ngân sách nhà nước	Tr. Đồng	10.809	11.286	104	70
5	Thu nhập bình quân	Tr. Đồng	11,791	11,895	101	102

Năm 2020, với sự nỗ lực của Ban điều hành và tập thể người lao động, nên đã đạt những kết quả Vicem giao như sau:

- Hoàn thành 108% kế hoạch sản lượng tiêu thụ (trong đó: thạch cao đạt 110%, xi măng đạt 95%)

- Chỉ tiêu lợi nhuận đạt 116% so với mục tiêu năm 2020

- Thực hiện đầy đủ nghĩa vụ ngân sách với Nhà nước theo quy định;

- Kiểm soát tốt chi phí kinh doanh và nâng cao hiệu suất lao động, tăng khả năng cạnh tranh trong kinh doanh;

✓ Công ty đã thực hiện các giải pháp:

- Khai thác tối đa phương tiện vận chuyển để chủ động, đảm bảo tiến độ cung cấp thạch cao cho các Công ty xi măng và khách hàng;

- Đã đàm phán với các Công ty xi măng và khách hàng khác để tăng sản lượng tiêu thụ thạch cao Thái Lan/Lào.

- Tăng cường kiểm soát chặt chẽ các chi phí, đặc biệt là các chi phí quản lý của Công ty cũng góp phần nâng cao hiệu quả Kinh doanh năm 2020;

- Áp dụng một số giải pháp về tài chính, đảm bảo nguồn hàng hoá và thanh toán các dịch vụ, tạo sự gắn kết với các đối tác tiếp tục hợp tác kinh doanh với Công ty;

- Nâng cao khả năng cạnh tranh và chuyên nghiệp trong kinh doanh thạch cao và xi măng.

*/ Tuy sản lượng xi măng tiêu thụ không đạt kế hoạch, nhưng trong điều kiện có nhiều khó khăn, kết quả kinh doanh đạt được như trên là sự nỗ lực, phấn đấu vượt bậc của Công ty. Sản lượng xi măng tiêu thụ thực hiện năm 2020 giảm mạnh so với năm 2019 và không đạt kế hoạch, chủ yếu do:

+ Vicem Bim Sơn cắt địa bàn tỉnh Quảng Bình và Quảng Trị.

+ Thị trường xi măng tại Huế đang diễn ra sự cạnh tranh giữa các thương hiệu, nhất là các thương hiệu xi măng ngoài VICEM (như: Xi măng Đồng Lâm, xi măng Kim Đình, xi măng Sông Gianh ...).

+ Ảnh hưởng của dịch bệnh Covid-19, thiên tai, bão, lũ thường xuyên xảy ra trên địa bàn Công ty đang kinh doanh đã làm giảm sút sản lượng.

+ Người tiêu dùng đang có xu hướng chuyển đổi sản phẩm từ xi măng Bim Sơn sang các loại xi măng giá rẻ và bê tông thương phẩm ngày càng tăng.

2. Lao động – Tiền lương:

- Tổng số lao động bình quân: 56,5 người

- Tổng quỹ lương: 8.065 tỷ đồng (năm 2019: 7.991 tỷ đồng).

- Tiền lương bình quân: Công ty đạt 11.895.000 đồng/người/tháng; đạt 102% so với năm 2019 (tiền lương bình quân năm 2019: 11.683.000 đồng/người/tháng).

3. Thực hiện các dự án đầu tư và sửa chữa lớn:

- Năm 2020 Công ty không đầu tư và sửa chữa lớn các công trình, kiến trúc.

4. Công tác tổ chức và quản lý

- Đã sắp xếp lại bộ máy theo hướng tinh gọn, bố trí lao động phù hợp với công việc.

- Công ty đã tăng cường công tác thu nợ, tăng hiệu quả quay vòng vốn, giảm huy động vốn từ nguồn đi vay để giảm chi phí tài chính. Bên cạnh đó, Công ty đã tiết giảm tối đa các chi phí sản xuất kinh doanh, chi phí bán hàng năm 2020 lập kế hoạch bằng và thấp hơn chi phí năm 2019 nên đã hoàn thành kế hoạch lợi nhuận năm 2020.

6. Công tác khác

- Tăng cường công tác đào tạo nhằm nâng cao kiến thức, năng lực làm việc cho người lao động.

- Tiếp tục sắp xếp, bố trí tái cơ cấu lại nguồn nhân lực của các Phòng, Chi nhánh trực thuộc Công ty, đảm bảo sử dụng lao động hợp lý để giảm chi phí, tăng sức cạnh tranh, nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty.

Phần thứ hai

MỤC TIÊU THỰC HIỆN KINH DOANH NĂM 2021

I. Dự báo hoạt động kinh doanh.

1. Thuận lợi:

- Công ty được sự quan tâm, chỉ đạo của VICEM

- Cơ sở hạ tầng với quy mô lớn, đảm bảo năng lực cạnh tranh, khả năng đối phó với các diễn biến bất lợi trong năm 2021 để hoàn thành kế hoạch đồng thời nâng cao sản lượng và thị phần thạch cao;

- Công ty luôn chủ động nguồn hàng thạch cao Thái Lan và thạch cao Lào.

- Sự đoàn kết & thống nhất hành động của Hội đồng quản trị, Ban điều hành cùng tập thể người lao động

- Năng lực làm việc của người lao động đã từng bước được cải thiện và nâng cao;

- Sự ủng hộ và tạo điều kiện của Chính quyền địa phương và các tổ chức Đảng, Đoàn nơi Công ty trú đóng.

2. Khó khăn:

- *Kinh doanh thạch cao:*

+ Thạch cao Oman tiếp tục đẩy mạnh tại thị trường Việt Nam, cạnh tranh quyết liệt với thạch cao Lào/Thái Lan Công ty đang kinh doanh.

- *Kinh doanh xi măng:*

+ Thị trường xi măng tại Thừa Thiên Huế năm 2021 tiếp tục gặp nhiều khó khăn do sự cạnh tranh quyết liệt giữa các thương hiệu xi măng trong điều kiện nguồn cung thừa.

+ Thương hiệu xi măng Bim Sơn không còn được ưa chuộng như trước đây.

+ Trên thị trường có nhiều dòng sản phẩm cùng phân khúc và có thể thay thế xi măng Bim Sơn (như xi măng Sông Gianh SCG, xi măng Nghi sơn...) nên người tiêu dùng có nhiều sự lựa chọn hơn trong cùng một phân khúc, do đó đã làm giảm sản lượng tiêu thụ xi măng Bim Sơn.

+ Xi măng giá rẻ ngày càng phát triển sâu hơn vào phân khúc dân sinh. Đặc biệt là các loại xi măng đóng trên địa bàn xi măng Kim Đình, xi măng Đồng Lâm, xi măng Sông Gianh, xi măng Vissai,...

+ Bê tông thương phẩm (xi măng rời) ngày càng phát triển mạnh trong khi đó xi măng rời Bim Sơn chưa vào được phân khúc này, do đó đã tác động đến sản lượng xi măng Bim Sơn.

II. Kế hoạch kinh doanh 2021

1. Các chỉ tiêu chủ yếu

TT	Chỉ tiêu chủ yếu	ĐVT	Kế hoạch 2021	Ghi chú
2	Sản lượng tiêu thụ			
11	Thạch cao	Tấn	248.500	
1.2	Xi măng	Tấn	30.000	
2	Tổng doanh thu	Tr.Đồng	234.391	
2.1	Doanh thu thuần BH&CCDV	Tr. Đồng	234.327	
2.2	Doanh thu hoạt động tài chính	Tr. Đồng	64	
3	Lợi nhuận			
3.1	Lợi nhuận trước thuế TNDN và CLTG cuối kỳ	Tr. Đồng	662	

TT	Chỉ tiêu chủ yếu	ĐVT	Kế hoạch 2021	Ghi chú
3.2	Lợi nhuận trước thuế	Tr. Đồng	662	
3.3	Lợi nhuận sau thuế	Tr. Đồng	530	
4	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên Vốn chủ sở hữu	%	0,56	
5	Nộp ngân sách nhà nước	Tr. Đồng	11.946	
6	Quỹ tiền lương	Tr. Đồng	8.065	
7	Sử dụng lao động trong năm	Người	56	

2. Mục tiêu sản lượng

2.1. Đối với sản lượng thạch cao tiêu thụ

- Thạch cao 248.500 tấn chiếm 89%;

Công ty tập trung kinh doanh 02 loại thạch cao chính là thạch cao Lào và Thái Lan. Công ty đã kiểm soát, ưu tiên điều độ theo tuyến hiệu quả nhất:

+ Tiêu thụ thạch cao Lào tại các nhà máy xi măng ở miền Trung như Bim Sơn, Hoàng Mai, Tam Điệp, Bút Sơn.

+ Tiêu thụ thạch cao Thái Lan tại các nhà máy xi măng ở phía Bắc như Hải Phòng, Bút Sơn, Hoàng Thạch....

2.2. Sản lượng xi măng tiêu thụ:

- Tiêu thụ xi măng 30.000 chiếm 11%.

Năm 2021 địa bàn tiêu thụ của Công ty chỉ địa bàn Thừa Thiên Huế, nhưng được sự quan tâm của nhà máy xi măng Bim Sơn cùng với sự nỗ lực của Công ty nên sản lượng đăng ký xi măng năm 2021: 30.000 tấn

3. Lao động – Tiền lương

- Tổng số lao động: 56 người
- Tổng quỹ lương: 8,065 tỷ đồng
- Tiền lương bình quân người/tháng: 12.000.000 đồng

4. Thực hiện các dự án đầu tư và sửa chữa lớn

- Năm 2021 Công ty không triển khai dự án đầu tư và sửa chữa lớn.

5. Công tác tổ chức và quản lý

- Thực hiện tái cơ cấu Công ty theo các quy định, đề án của Vicem.
- Đảm bảo chất lượng & số lượng thạch cao cung cấp cho khách hàng đúng như cam kết trong Hợp đồng đã ký; Khai thác thêm khách hàng mới phân đầu sản lượng Thạch cao tiêu thụ đạt kế hoạch;
- Hoàn thành các chỉ tiêu chính của kế hoạch năm 2021 đã cam kết với Vicem về doanh thu, lợi nhuận, thu nhập của Người lao động;
- Tiết kiệm tối đa chi phí để đảm bảo kinh doanh có lãi.
- Thực hiện các chương trình chăm sóc khách hàng theo từng hệ thống, chuỗi bán hàng nhằm gia tăng lợi ích, tạo động lực cho cửa hàng và gia tăng sản lượng và thị phần của Công ty.

- Thực hiện các chương trình chăm sóc khách hàng theo từng hệ thống, chuỗi bán hàng nhằm gia tăng lợi ích, tạo động lực cho cửa hàng và gia tăng sản lượng và thị phần của Công ty.

- Khai thác lợi thế mặt bằng và sử dụng tài sản cố định có hiệu quả.

- Tiếp tục cho thuê tài sản nhà cửa văn phòng không có nhu cầu sử dụng đảm bảo theo quy định để tăng hiệu quả kinh doanh.

- Rà soát, bổ sung, hoàn thiện các quy chế, quy định nhằm tăng cường công tác kiểm soát nội bộ, nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Kính trình báo cáo.

Nơi nhận:

- HĐQT Công ty;
- Ban giám đốc TXM;
- Trưởng BKS TXM;
- Lưu: KH-KT-VT.



Phạm Thanh Bình