

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: 650 /NQ-HĐQT

Hà Nội, ngày 04 tháng 5 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;

Căn cứ biên bản họp số 538a/BB-HĐQT ngày 22/4/2024 của Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Vicem Thương mại xi măng.

QUYẾT NGHỊ:

Thông nhất với báo cáo kết quả SXKD Quý I năm 2024; Kế hoạch Quý II và giải pháp thực hiện của Công ty cổ phần Vicem Thương mại xi măng.

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.

Chữ ký

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH



Lê Thị Thu Huyền

Số văn bản: 3/

Ngày văn bản: 19/04/2024

TỔNG CÔNG TY XI MĂNG VIỆT NAM
CÔNG TY CP VICEM TM XI MĂNG

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

Báo cáo hợp HĐQT

Hà Nội, ngày 17 tháng 4 năm 2024

BÁO CÁO

KẾT QUẢ KINH DOANH QUÝ I NĂM 2024

KẾ HOẠCH QUÝ II 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:

- Năm 2024 là năm tăng tốc, bứt phá, có ý nghĩa đặc biệt quan trọng trong việc thực hiện thắng lợi Kế hoạch phát triển kinh tế-xã hội 5 năm 2021-2025. Chính phủ đặt mục tiêu phấn đấu tăng trưởng GDP năm 2024 đạt khoảng 6,5%; chỉ số giá tiêu dùng (CPI) tăng bình quân khoảng 3,5% (Nghị quyết 01/NQ-CP ngày 05/01/2024 của Chính phủ về nhiệm vụ, giải pháp chủ yếu thực hiện Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội và dự toán ngân sách nhà nước năm 2024).

- Chính phủ tiếp tục thực hiện các giải pháp ưu tiên thúc đẩy tăng trưởng, giữ vững ổn định kinh tế vĩ mô, kiểm soát lạm phát, bảo đảm các cân đối lớn của nền kinh tế. Tiếp tục điều hành chính sách tiền tệ chủ động, linh hoạt, kịp thời, hiệu quả; phối hợp đồng bộ, hài hòa, chặt chẽ với chính sách tài khóa mở rộng hợp lý, có trọng tâm, trọng điểm và các chính sách khác. Đẩy mạnh các động lực tăng trưởng truyền thống (đầu tư, xuất khẩu, tiêu dùng); đồng thời thúc đẩy các động lực tăng trưởng mới (liên kết vùng, khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo, chuyển đổi số, chuyển đổi xanh, các ngành, lĩnh vực mới nổi như chip bán dẫn, hydrogen...).

b. Khó khăn:

- Tình hình thế giới, khu vực sẽ còn tiếp tục có những diễn biến phức tạp, khó lường; hậu quả của đại dịch Covid-19 còn tác động kéo dài. Cạnh tranh chiến lược các nước lớn ngày càng gay gắt hơn, xung đột tại Ukraine và dải Gaza nhiều khả năng còn kéo dài. Tăng trưởng kinh tế, thương mại, đầu tư toàn cầu tiếp tục xu hướng giảm. Lạm phát, chính sách tiền tệ của một số nền kinh tế lớn còn chứa đựng yếu tố bất định...

- Trong nước, nền kinh tế có những thời cơ, thuận lợi và khó khăn, thách thức đan xen nhưng khó khăn, thách thức nhiều hơn. Sức ép lạm phát còn lớn; sản xuất kinh doanh dự báo còn khó khăn; nhu cầu các thị trường xuất, nhập khẩu lớn, truyền thống của Việt Nam tiếp tục suy giảm.

- Những tồn tại, hạn chế, bất cập từ nội tại nền kinh tế về cơ cấu kinh tế tích tụ từ lâu chưa được xử lý dứt điểm; các thị trường tài chính, tiền tệ, bất động sản còn tiềm ẩn rủi ro; quy mô nền kinh tế nước ta còn khiêm tốn nhưng độ mở lớn, khả năng cạnh tranh và sức chống chịu trước các cú sốc từ bên ngoài còn hạn chế...

2. Tình hình ngành xi măng:

- Dự báo tiêu thụ nội địa trong năm 2024 khó có sự tăng trưởng cao do hoạt động giải ngân vốn đầu tư công tại nhiều địa phương và dự án vẫn còn chậm, thị trường bất động sản dự báo phục hồi, tăng trưởng nhưng chưa thể sớm sôi động trở lại, nguồn cung xi măng tiếp tục vượt xa so với cầu...

Số văn bản: 3/

Ngày văn bản: 19/04/2024

- Tổng sản phẩm tiêu thụ toàn xã hội Quý I/2024 ước đạt 18,5 triệu tấn, giảm 11% so với cùng kỳ năm 2023, trong đó: xi măng nội địa ước đạt 10,9 triệu tấn, giảm 16,3% so với cùng kỳ; xi măng xuất khẩu ước đạt 4,3 triệu tấn, giảm 5,3% so với cùng kỳ; clinker xuất khẩu ước đạt 3,3 triệu tấn, tăng 1,1% so với cùng kỳ.

Đối với xi măng VICEM, tiêu thụ Quý I/2024 ước đạt 4,67 triệu tấn, giảm 14% so với cùng kỳ năm 2023, trong đó: tiêu thụ xi măng ước đạt 3,99 triệu tấn, giảm 18,6% so với cùng kỳ; tiêu thụ clinker đạt 0,68 triệu tấn, tăng 29% so với cùng kỳ.

Phần 2: KẾT QUẢ KINH DOANH QUÝ I NĂM 2024

I. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu chính Quý I/2024:

TT	CHỈ TIÊU	ĐVT	KH Quý I/2024	TH Quý I/2024	TH Quý I/2023	Tỷ lệ hoàn thành KH (%)	So với cùng kỳ (%)
I	Chỉ tiêu sản lượng						
1	Hàng mua	Tấn	95.000	66.334	89.313	69,8	74,3
2	Hàng bán	-	95.000	66.232	89.406	69,7	74,1
II	Chỉ tiêu tài chính						
1	Tổng doanh thu	Triệu đồng	111.695	76.760	107.189	68,7	71,6
2	Lợi nhuận trước thuế	-	392	-653	815	-166,5	
-	Lợi nhuận KD xi măng	-	-516	-1.585	-903	307,0	175,5
-	Lợi nhuận cho thuê BĐS	-	63	68	339	109,0	20,2
-	Lợi nhuận khác	-	846	864	1.379	102,1	62,7
3	Ebitda	-	477	-555	850	-116,3	
4	Nộp ngân sách	-	1.792	877	863	49,0	101,6
III	Chỉ tiêu LĐTL						
1	Lao động bình quân	Người	85	85	90	100,0	94,4
2	Tổng quỹ lương	Nghìn đồng	3.109.091	2.448.787	2.491.034	78,8	98,3
3	Tiền lương bình quân	Nghìn đ/ng/th	12.193	9.603	9.226	78,8	104,1
4	Thu nhập bình quân	Nghìn đ/ng/th	12.693	10.103	9.726	79,6	103,9
5	Tiền lương bình quân NLĐ	Nghìn đ/ng/th	11.322	8.637	8.303	76,3	104,0

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

1. Sản lượng tiêu thụ Quý I/2024:

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

Đơn vị tính: tấn

Nội dung	Kế hoạch Quý I/2024	Thực hiện Quý I/2024		Thực hiện Quý I/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	95.000	66.334	66.232	89.313	89.406	69,8	69,7	74,3	74,1
Hoàng Thạch	78.000	58.064	57.962	69.800	69.893	74,4	74,3	83,2	82,9
Bút Sơn	17.000	7.675	7.675	19.263	19.263	45,1	45,1	39,8	39,8
Xi măng khác		595	595	250	250				

b, Sản lượng tiêu thụ theo địa bàn:

Đơn vị tính: tấn

Nội dung	Kế hoạch Quý I/2024	Thực hiện Quý I/2024	Thực hiện Quý I/2023	So với kế hoạch (%)	So với cùng kỳ (%)
Tiêu thụ nội địa	95.000	66.232	89.406	69,7	74,1
Tại Hà Nội	79.600	53.812	71.837	67,6	74,9
Khu vực Bắc Sông Hồng	23.080	11.136	20.057	48,2	55,5
Khu vực Nam Sông Hồng	39.600	28.154	36.030	71,1	78,1
Khu vực Hà Tây cũ	16.920	14.522	15.750	85,8	92,2
Địa bàn Thái Nguyên	11.800	10.310	12.760	87,4	80,8
Địa bàn khác	3.600	2.110	4.809	58,6	43,9

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 I/2024 tại địa bàn Hà Nội đạt 53.812 tấn, đạt 67,6% so với kế hoạch quý và giảm 25,1% so với cùng kỳ năm 2023 (giảm 18.025 tấn). Nguyên nhân của việc giảm sản lượng trên là do:

- Nhu cầu tiêu thụ xi măng tại địa bàn Hà Nội trong Quý I/2024 rất thấp, rất ít công trình mới khởi công xây dựng do rơi vào tết Nguyên Đán.

- 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...

- 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, bước đầu 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...).

Tại một số địa bàn, giá giao cửa hàng đối với sản phẩm xi măng bao Hoàng Thạch SuperGreen chỉ chênh cao hơn so với các sản phẩm xi măng khác ngoài Vicem như bao PCB30 Hoàng Long, bao PCB30 Thành Thắng khoảng 10.000 – 30.000 đồng/tấn.

- 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.

- 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 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 thấp hơn so với sản phẩm xi măng bao PCB40 Hoàng Thạch truyền

Số văn bản: 3/

Ngày văn bản: 19/04/2024

thống khoảng 30.000 đồng/tấn, trong khi đó giá bán ra người tiêu dùng vẫn giữ nguyên (lợi nhuận kênh phân phối tăng).

2.2 Địa bàn Thái Nguyên:

* Sản lượng tiêu thụ Quý I/2024 tại địa bàn Thái Nguyên đạt 10.310 tấn, đạt 87,4% so với kế hoạch quý và giảm 19,2% so với cùng kỳ năm 2023 (giảm 2.450 tấn). Nguyên nhân chính của việc giảm sản lượng là do:

- Nhu cầu tiêu thụ xi măng tại địa bàn rất thấp, rất ít công trình mới khởi công xây dựng (tháng 2/2024, sản lượng xi măng sản xuất trên địa bàn tỉnh Thái Nguyên đạt 155.600 tấn, giảm 15,7% so với tháng trước và giảm 25% so với cùng kỳ; 2 tháng đầu năm 2024, sản lượng xi măng sản xuất của tỉnh đạt 340.200 tấn, giảm 14,2% so với cùng kỳ).

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

- 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 1.336 tấn so với cùng kỳ), 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 – 170.000 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.

+ 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.

Số văn bản: 3/

Ngày văn bản: 19/04/2024

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 31/03/2024	Tăng/giảm
		1	2	3= (2-1)
1	Nợ luân chuyển	9.287	13.759	4.472
1.1	Khu vực Hà Nội	9.287	13.709	4.422
1.2	CN Thái Nguyên		50	50
2	Nợ chậm luân chuyển	2.821	2.769	-52
	Phòng Bán hàng	2.821	2.769	-52
3	Nợ khó đòi	33.828	33.753	-75
3.1	Khu vực Hà Nội	26.117	26.086	-31
3.3	Phòng KDVLXD (cũ)	238	194	-44
3.4	Tổng nợ sắt thép	7.473	7.473	0
	Cộng (1+2+3)	45.936	50.281	4.345

Nợ khó đòi đã thu trong Quý I/2024: 75.393.000 đồng.

Bảo lãnh thanh toán của khách hàng năm 2024: 17.800.000.000 đồng.

3.3 Công tác tổ chức lao động:

- Tính đến hết ngày 31/3/2024, tổng số lao động toàn công ty là 85 NLD, trong đó:

+ Người quản lý: 03 Người.

+ Lao động chuyên môn nghiệp vụ: 32 Người.

+ Lao động trực tiếp sản xuất kinh doanh: 33 Người.

+ Lao động thừa hành phục vụ: 17 Người.

- Hoàn tất các báo cáo gửi Tổng công ty và các Phòng chức năng VICEM trong lĩnh vực: 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.

- Duy trì thực hiện tốt công tác phục vụ khối thừa hành phục vụ. Chuẩn bị tốt công tác chuẩn bị tiến tới tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên tháng 4/2024.

- 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 tháng 3/2024.

- Triển khai công tác tuyên truyền Phổ biến giáo dục pháp luật cập nhật thông tin các văn bản mới.

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

- Doanh thu tháng Quý I/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.

- Thực hiện sửa chữa xong khu vệ sinh nhà làm việc 3 tầng Công ty.

Phần 3: KẾ HOẠCH QUÝ II NĂM 2024 & GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

Dự báo quý II/2024: kỳ vọng sản lượng xi măng bán ra sẽ cải thiện so với cùng kỳ nhờ hoạt động xây dựng có dấu hiệu phục hồi; ngoài ra, các dự án đầu tư công lớn (như Sân bay Long Thành và các dự án đường cao tốc tại khu vực miền Trung và miền Nam) được kỳ vọng có thể tăng nhu cầu tiêu thụ trong năm 2024.

1. Các chỉ tiêu chính:

TT	CHỈ TIÊU	ĐVT	TH Quý I/2024	KH Quý II/2024	TH Quý II/2023	So với cùng kỳ (%)
I	Chỉ tiêu sản lượng					
1	Hàng mua	Tấn	66.334	115.000	130.539	88,1
2	Hàng bán	-	66.232	115.000	130.039	88,4
II	Chỉ tiêu tài chính					
1	Tổng doanh thu	Triệu đồng	76.760	134.536	152.099	88,5
2	Lợi nhuận trước thuế	-	-653	584	1.745	33,5
-	Lợi nhuận KD xi măng	-	-1.585	-244	61	
-	Lợi nhuận cho thuê BĐS	-	68	63	311	20,2
-	Lợi nhuận khác	-	864	765	1.374	55,7
3	Ebitda	-	-555	682	1.781	38,3
4	Nộp ngân sách	-	877	1.880	4.380	42,9
III	Chỉ tiêu LĐTL					
1	Lao động bình quân	Người	85	85	90	94,4
2	Tổng quỹ lương	Nghìn đồng	2.448.787	3.724.493	3.318.509	112,2
3	Tiền lương bình quân	Nghìn đ/ng/th	9.603	14.606	12.291	118,8
4	Thu nhập bình quân	Nghìn đ/ng/th	10.103	15.106	12.791	118,1
5	Tiền lương bình quân NLĐ	Nghìn đ/ng/th	8.637	13.823	11.752	117,6

2. Kế hoạch sản lượng:

Đơn vị tính: tấn

TT	Nội dung	Tổng số	Hoàng Thạch	Bút Sơn
	Kế hoạch Quý II/2024	115.000	94.000	21.000
	Tháng 4	39.000	32.000	7.000
	Tháng 5	39.000	32.000	7.000
	Tháng 6	37.000	30.000	7.000
	Theo địa bàn	115.000	94.000	21.000
-	Địa bàn Hà Nội	95.800	79.600	16.200
	Khu vực Bắc Sông Hồng	27.640	27.640	
	Khu vực Nam Sông Hồng	47.800	31.600	16.200
	Khu vực Hà Tây cũ	20.360	20.360	
-	CN Thái Nguyên	14.400	14.400	
-	Địa bàn khác	4.800		4.800

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 KH-TT:

+ 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 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...).

- 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 BH:

+ 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.

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.

Ngày văn bản: 19/04/2024

+ 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 tháng 4 năm 2024 đạt: 0,65 tỷ đồng.

Trong đó: - Tại Hà Nội: 0,62 tỷ đồng.

- Tại các tỉnh Phú Thọ, Lào Cai, Yên Bái: 0,03 tỷ đồng.

- Tiếp tục tìm kiếm khách hàng cho thuê tầng 4 nhà làm việc 4 tầng và văn phòng tại Yên Bái.

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.

Noinhận:

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

GIÁM ĐỐC



Trịnh Ngọc Thắng