

Số 81 /NQ-HĐQT

Hà Nội, ngày 14 tháng 01 năm 2026

NGHỊ QUYẾT
Về việc phiên họp quý I năm 2026
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 76/BB-HĐQT ngày 13/01/2026 của Hội đồng quản trị Công ty.

QUYẾT NGHỊ:

1. Thống nhất thông qua Báo cáo SXKD quý IV, năm 2025; Về kế hoạch năm 2026: thống nhất sản lượng xi măng tiêu thụ quý I và năm 2026. Đề nghị ban điều hành Công ty có giải pháp để kinh doanh xi măng năm 2026 không lỗ.

2. Thống nhất thông qua Tờ trình số 18/TTr-TMXXM ngày 06/01/2026 về việc bổ nhiệm chức danh Kế toán trưởng Công ty

3. Thống nhất thông qua Tờ trình số 44/TTr-TMXXM ngày 07/01/2026 về việc phê duyệt chủ trương và phương án nhân sự dự kiến bổ nhiệm Trưởng phòng Tổ chức hành chính và Trưởng phòng Kinh doanh.

Giao ông Trịnh Ngọc Thắng - Giám đốc Công ty chỉ đạo thực hiện các công việc đảm bảo đúng quy định.

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/ý; 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

Hà Nội, ngày 13 tháng 01 năm 2026

Báo cáo hợp HĐQT

BÁO CÁO
KẾT QUẢ KINH DOANH QUÝ IV, NĂM 2025
KẾ HOẠCH NĂM 2026, QUÝ I/2026 & GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

Phần 1: NHỮNG YẾU VĨ MÔ TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN THỊ TRƯỜNG XI MĂNG

1. Thuận lợi:

Thị trường xi măng năm 2025 đang chứng kiến những tín hiệu tích cực và thuận lợi, mang đến hy vọng về sự phục hồi và tăng trưởng cho ngành.

- Một trong những động lực quan trọng nhất cho thị trường xi măng năm 2025 là sự đẩy mạnh đầu tư công của Chính phủ.

Dự án hạ tầng lớn: Hàng loạt các dự án giao thông trọng điểm, thủy lợi và hạ tầng đô thị được triển khai hoặc đẩy nhanh tiến độ, tạo ra nhu cầu lớn về vật liệu xây dựng, bao gồm xi măng.

Giải ngân vốn: Việc thúc đẩy giải ngân vốn đầu tư công cũng giúp tăng tốc độ thi công các công trình, qua đó kích thích tiêu thụ xi măng.

- Sự ấm lên của thị trường bất động sản, dù còn chậm, cũng mang lại những tín hiệu tốt cho ngành xi măng.

Nhu cầu nhà ở: Nhu cầu về nhà ở, đặc biệt là nhà ở xã hội và các dự án dân dụng, dần hồi phục, góp phần tăng tiêu thụ xi măng trong nước.

Tháo gỡ pháp lý: Các chính sách tháo gỡ các vướng mắc pháp lý cho thị trường bất động sản cũng đang dần phát huy tác dụng, tạo tâm lý tốt hơn cho các nhà đầu tư và người mua nhà.

- Thị trường xuất khẩu vẫn là một kênh tiêu thụ quan trọng, đặc biệt khi nhu cầu tại các thị trường mới nổi ở châu Phi và châu Á có dấu hiệu khởi sắc.

- Các chính sách vĩ mô và hỗ trợ từ phía Chính phủ cũng đang tạo điều kiện thuận lợi cho ngành xi măng.

Hỗ trợ về thuế và tín dụng: Các chính sách ưu đãi về thuế, tín dụng, cùng với việc cải cách thể chế, bắt đầu phát huy tác dụng, tạo thêm lực cầu cho ngành vật liệu xây dựng nói chung và xi măng nói riêng.

Quy hoạch và phát triển: Việc quy hoạch và phát triển các khu đô thị mới, các khu công nghiệp cũng là yếu tố thúc đẩy nhu cầu xi măng dài hạn.

2. Khó khăn:

Mặc dù có những tín hiệu phục hồi, thị trường xi măng Việt Nam năm 2025 vẫn đang phải đối mặt với nhiều thách thức cố hữu và những biến số mới, ảnh hưởng đến lợi nhuận của các doanh nghiệp..

- Tổng công suất toàn ngành xi măng hiện tại vượt xa nhu cầu tiêu thụ thực tế. Tổng công suất có thể lên tới 122 triệu tấn/năm, trong khi nhu cầu tiêu thụ thực tế chỉ khoảng 70 - 75 triệu tấn xi măng.

Tình trạng cung vượt cầu kéo dài dẫn đến tồn kho xi măng và clinker ở mức cao, buộc các nhà máy phải vận hành dưới công suất hoặc chấp nhận lỗ để giữ thị phần.

Một số dự án xi măng mới dự kiến đưa vào vận hành trong năm 2025 tiếp tục làm tăng thêm nguồn cung ra thị trường. Dẫn đến sự cạnh tranh gay gắt về giá giữa các thương hiệu xi măng.

- Áp lực các loại chi phí đầu vào như: Than, điện, chi phí vận chuyển và các nguyên liệu thô khác (như: cát, đá, sỏi).

Mặc dù một số chi phí có thể giảm (như giá than), chi phí vận hành vẫn tạo ra gánh nặng.

Việc giá điện tăng là một yếu tố gây khó khăn rõ rệt vì ngành xi măng là ngành tiêu thụ điện năng lớn.

Chi phí khác: Chi phí vận chuyển và các nguyên vật liệu thô khác (như cát, sỏi) cũng có xu hướng tăng, ảnh hưởng tiêu cực đến lợi nhuận chung.

- Kênh xuất khẩu cũng đang gặp nhiều trở ngại do:

Rào cản thương mại: Nhiều thị trường xuất khẩu trọng điểm (như Philippines, Đài Loan) đang siết chặt các quy định kỹ thuật, áp dụng thuế phòng vệ hoặc thuế chống bán phá giá đối với xi măng nhập khẩu từ Việt Nam.

Cạnh tranh từ đối thủ khu vực: Việt Nam phải đối mặt với sự cạnh tranh từ các quốc gia khác như Thái Lan và Indonesia, những nước cũng đang dư thừa sản lượng và sẵn sàng xuất khẩu với giá thấp hơn để giành thị phần.

Phụ thuộc Trung Quốc: Sự phục hồi sản xuất xi măng của Trung Quốc có thể khiến thị trường xuất khẩu xi măng Việt Nam kém khả quan hơn trong dài hạn.

Phần 2: KẾT QUẢ KINH DOANH QUÝ IV, NĂM 2025

I. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu chính

1. Kết quả thực hiện Quý IV năm 2025:

TT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Kế hoạch Quý IV/2025	Thực hiện Quý IV/2025	Thực hiện Quý IV/2024	Tỷ lệ hoàn thành KH (%)	So với cùng kỳ (%)
I	Chỉ tiêu sản lượng						
1	Hàng mua	Tấn	132.000	126.827	134.746	96,08	94,12
2	Hàng bán	-	132.000	126.385	135.236	95,75	93,46
II	Chỉ tiêu tài chính						
1	Tổng doanh thu	Triệu đồng	147.026	133.698	141.962	90,93	94,18
2	Lợi nhuận trước thuế	-	706	147	356	20,77	41,21
-	Lợi nhuận KD xi măng	-	-311	-763	-145	245,63	525,16
-	Lợi nhuận cho thuê BĐS	-	482	352	164	72,98	214,65
-	Lợi nhuận khác	-	534	558	337	104,42	165,51
3	Ebitda	-	269	-314	116	-116,38	-269,26
4	Nộp ngân sách	-	2.350	4.592	3.216	195,34	142,78
III	Chỉ tiêu LĐTL						
1	Lao động bình quân	Người	78	78	80	100,00	97,50
2	Tổng quỹ lương	Nghìn đồng	4.428.927	5.374.622	3.410.660	121,35	157,58
3	Tiền lương bình quân	Nghìn đ/ng/th	18.927	22.968	14.211	121,35	161,62
4	Thu nhập bình quân	Nghìn đ/ng/th	19.427	23.468	14.711	120,80	159,53
5	Tiền lương bình quân NLD	Nghìn đ/ng/th	17.813	21.616	13.362	121,35	161,77

2. Kết quả thực hiện năm 2025:

TT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Kế hoạch năm 2025	TH năm 2025	Thực hiện năm 2024	Tỷ lệ hoàn thành KH (%)	So với cùng kỳ (%)
I	Chỉ tiêu sản lượng						
1	Hàng mua	Tấn	460.000	454.082	449.917	98,71	100,93
2	Hàng bán	Tấn	460.000	454.001	449.138	98,70	101,08
II	Chỉ tiêu tài chính						
1	Tổng doanh thu	Triệu đồng	513.225	500.334	493.947	97,49	101,29
2	Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	2.120	6.048	1.953	285,34	309,60
-	Lợi nhuận KD xi măng	Triệu đồng	-1.474	3.356	-628	-227,75	-534,59
-	Lợi nhuận cho thuê BĐS	Triệu đồng	676	1.532	304	226,62	503,91
-	Lợi nhuận khác	Triệu đồng	2.917	1.159	2.277	39,74	50,90
3	Ebitda	Triệu đồng	-406	5.280	67	-1.299,68	7.825,86
4	Nộp ngân sách	Triệu đồng	8.000	10.408	8.689	130,11	119,79
III	Chỉ tiêu LĐTL						
1	Lao động bình quân	Người	80	79	83	98,75	95,18
2	Tổng quỹ lương	Nghìn đồng	15.000.000	15.945.695	14.400.000	106,30	110,73
3	Tiền lương bình quân	Nghìn đ/ng/th	15.625	16.820	14.458	107,65	116,34
4	Thu nhập bình quân	Nghìn đ/ng/th	16.125	17.320	14.958	107,41	115,79
5	Tiền lương bình quân NLD	Nghìn đ/ng/th	14.831	15.825	13.650	106,70	115,93

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

1. Sản lượng tiêu thụ Quý IV năm 2025:

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

Đơn vị tính: tấn

Nội dung	Kế hoạch Quý IV/2025	Thực hiện Quý IV/2025		Thực hiện Quý IV/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	132.000	126.827	126.385	134.746	135.236	96,08	95,74	94,12	93,46
Hoàng Thạch	120.000	115.444	115.043	120.229	120.739	96,20	95,87	96,02	95,28
- XM bao		107.207	106.806	112.666	113.176			95,15	94,37
- XM rời		8.237	8.237	7.563	7.563			108,9	108,9
Bút Sơn	7.500	6.647	6.647	11.711	11.711	88,63	88,63	56,75	56,75
Xi măng khác	4.500	4.736	4.695	2.806	2.786	105,24	104,33	168,78	168,52

b, Sản lượng tiêu thụ theo địa bàn:

Đơn vị tính: tấn

Nội dung	Kế hoạch Quý IV/2025	Thực hiện Quý IV/2025	Thực hiện Quý IV/2024	So với kế hoạch (%)	So với cùng kỳ (%)
Tiêu thụ nội địa	132.000	126.385	135.236	95,74	93,46
Tại Hà Nội	110.500	95.736	105.217	86,63	90,9
Khu vực Bắc Sông Hồng	33.000	26.386	31.919	79,96	82,67
Khu vực Nam Sông Hồng	53.500	48.612	51.996	90,87	93,49
Khu vực Hà Tây cũ	24.000	20.738	21.302	86,41	91,35
Địa bàn Thái Nguyên	20.000	29.410	25.451	147,05	115,56
Địa bàn khác	1.500	1.239	4.568	82,6	27,12

1.2. Sản lượng tiêu thụ năm 2025:

Đơn vị tính: tấn

Nội dung	Kế hoạch năm 2025	Thực hiện năm 2025		Thực hiện năm 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	454.082	454.001	449.917	449.137	98,71	98,7	100,9	101,08
Hoàng Thạch	400.000	411.276	411.281	402.149	401.429	102,82	102,82	102,26	102,45
- XM bao		388.059	388.064	370.330	369.610			104,79	105,00
- XM rời		23.217	23.217	31.819	31.819			72,97	72,97
Bút Sơn	30.000	27.740	27.740	41.703	41.703	92,28	100,00	66,39	66,39
Xi măng khác	30.000	15.066	14.980	6.065	6.005	48,63	99,71	240,54	242,23

b, Sản lượng tiêu thụ theo địa bàn:

Đơn vị tính: tấn

Nội dung	Kế hoạch năm 2025	Thực hiện năm 2025	Thực hiện năm 2024	So với kế hoạch (%)	So với cùng kỳ (%)
Tiêu thụ nội địa	460.000	454.001	449.137	98,7	100,08
Tại Hà Nội	378.000	357.230	362.715	94,51	98,49
Khu vực Bắc Sông Hồng	105.000	95.882	98.278	91,32	97,56
Khu vực Nam Sông Hồng	183.000	177.777	179.312	97,15	99,14
Khu vực Hà Tây cũ	90.000	83.571	85.125	98,86	98,17
Địa bàn Thái Nguyên	70.000	90.888	72.333	129,84	125,65
Địa bàn khác	12.000	5.883	14.089	49,03	41,75

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 IV/2025 tại địa bàn Hà Nội đạt 95.736 tấn (chỉ tiêu thụ xi măng bao), đạt 86,63% so với kế hoạch quý và giảm 9,1% so với cùng kỳ 2024 (giảm 9.481 tấn).

* Sản lượng tiêu thụ năm 2025 tại địa bàn Hà Nội đạt 357.230 tấn đạt 94,51% so với kế hoạch năm và giảm 1,51% so với cùng kỳ tương đương giảm 5.485 tấn (trong đó xi măng bao tăng 9.298 tấn tương đương tăng 2,67%; xi măng rời giảm 14.783 tấn).

Sản lượng tiêu thụ xi măng bao tại địa bàn Hà Nội năm 2025 tăng trưởng so với cùng kỳ nhưng chưa đạt được kỳ vọng đề ra, nguyên nhân là 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, Bão số 11 (Bão Matmo) gây mưa lớn tại Hà Nội từ ngày 06 đến 07/10/2025.

Mưa bão trên diện rộng xảy ra liên tục dẫn đến việc xả lũ từ các thủy điện đầu nguồn: kho tàng bến 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 phải đi tuyến sông Luộc hoặc thuê tàu kéo với chi phí rất cao.

- 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 cuối tháng 11 năm 2025 tất cả các chủng loại xi măng đều tăng giá thu về từ 20.000 đồng đến 40.000 đồng/tấn nhưng các loại xi măng ngoài VICEM đều thực hiện chính sách chiết khấu cao lại cho các Nhà phân phối nên càng diễn ra sự cạnh tranh gay gắt về giá bán.

2.2 Địa bàn Thái Nguyên:

* Sản lượng tiêu thụ quý IV/2025 tại địa bàn Thái Nguyên đạt 29.410 tấn (trong đó xi măng bao đạt 21.173 tấn; xi măng rời đạt 8.237 tấn), đạt 147,05% so với kế hoạch quý và tăng 15,56% so với cùng kỳ năm 2024 (tăng 3.959 tấn trong đó xi măng bao tăng 3.285 tấn, xi măng rời tăng 674 tấn.).

* Sản lượng tiêu thụ năm 2025 tại địa bàn Thái Nguyên đạt: 90.888 tấn, đạt 129,84% so với kế hoạch và tăng 25,65% so với cùng kỳ năm 2024 (tăng 18.555 tấn trong đó xi măng bao tăng 12.374 tấn tương đương tăng 22,38%, xi măng rời tăng 6.181 tấn tương đương tăng 36,28%).

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.

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 Đuống đề xuất kịp thời các giải pháp hỗ trợ các phương tiện để đảm bảo an toàn trong vận chuyển hàng 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.

+ Đã tổ chức công tác mời thầu và đăng tải trên hệ thống mạng đấu thầu Quốc gia.

- 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 30/09/2025	Dư nợ ngày 31/12/2025	Tăng/giảm	Tăng/giảm
		1	2	3	4=(3-2)	5=(3-1)
1	Nợ luân chuyển	1.952	11.514	2.076	-9.438	124
1.1	Khu vực Hà Nội	1.952	11.514	2.076	-9.438	124
1.2	CN Thái Nguyên					0
2	Nợ khó đòi không trích dự phòng	2.705	2.616	2.587	-29	-118
	Phòng Kinh Doanh	2.705	2.616	2.587	-29	-118
3	Nợ khó đòi	33.260	28.249	28.033	-216	-5.227
3.1	Khu vực Hà Nội	25.636	20.689	20.489	-200	-5.147
3.3	Phòng KDVLXD (cũ)	151	91	90	-1	-61
3.4	Tổng nợ sắt thép	7.473	7.469	7.454	-15	-19
	Cộng (1+2+3)	37.917	42.379	32.696	-9.683	-5.221

Nợ khó đòi đã thu trong quý IV/2025:

216.000.000 đồng.

Nợ khó đòi đã thu trong năm 2025:

5.227.000.000 đồng.

3.3. Công tác tổ chức lao động, quy hoạch và đào tạo cán bộ:

Tính đến hết ngày 31/12/2025, tổng số lao động toàn công ty là 77 Người lao động, trong đó:

- Người quản lý: 03 người (01 tạm đình chỉ)
- Lao động chuyên môn nghiệp vụ là: 28 Người
- Lao động trực tiếp sản xuất kinh doanh : 31 Người
- Lao động thừa hành phục vụ: 15 Người

Trong năm 2025 đã thực hiện:

- Chấm dứt Hợp đồng lao động cho 03 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.

- Điều động 01 lao động từ Khối Chuyên môn nghiệp vụ sang lao động trực tiếp Nhân viên thị trường phòng Kinh doanh

- 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.

Đã thực hiện rà soát đội ngũ cán bộ thuộc diện quy 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.

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 22 trường hợp CB CNV tham gia 03 lớp đào tạo Bồi dưỡng nghiệp vụ Văn thư lưu trữ; Tập huấn PCCC& CNCH và Khóa đào tạo quản trị tài chính ứng dụng .

3.4. Công tác thanh tra pháp chế:

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 trong công tác Đảng. Hoàn thiện báo cáo Tổng công ty Xi măng Việt Nam về công tác thanh tra và công tác phòng chống tham nhũng của Công ty năm 2025.

- Tham mưu lãnh đạo 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 Quy định, Quy 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: 10 văn bản Quy phạm nội bộ các loại.

3.5. 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 hơn 700 công văn đến các loại từ các nơi và trên 2000 công văn nội bộ đi các nơi và trên 150 hợp đồng, thanh lý hợp đồng các loại.

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

- | | |
|---|---------------------|
| - Thực hiện hợp đồng cho thuê BĐS năm 2025: | 9.498.325.085 đồng. |
| Trong đó : - Tại Hà Nội: | 8.867.974.352 đồng. |
| - Tại Tỉnh: Phú thọ, Yên Bái, Lào Cai: | 630.350.733 đồng. |

3.7. 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 bão lụt và thiên tai.

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-TMXXM 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, Công ty đang nghiên cứu xây dựng dự thảo Quy chế thi đua khen thưởng của Công ty để phù hợp với các quy định mới được ban hành.

Đã hoàn thiện Hồ sơ, thủ tục việc đề xuất khen thưởng cấp VICEM đối với 01 Tập thể và 04 Cá nhân đã có thành tích cao trong năm 2024.

4. Công tác Đảng, đoàn thể và an sinh xã hội

- Triển khai kế hoạch tổ chức Hội nghị học tập, quán triệt Nghị quyết Đại hội Đảng các cấp, quán triệt và triển khai thực hiện các chương trình hành động Nghị quyết Đại hội Đảng các cấp phù hợp với điều kiện thực tế của đơn vị; tham gia đầy đủ các Hội nghị trực tuyến do Đảng ủy Tổng Công ty tổ chức.

- Thực hiện tốt công tác rà soát bổ sung quy hoạch cấp ủy nhiệm kỳ 2020 - 2025 xây dựng quy hoạch nhiệm kỳ 2025 - 2030 gắn với công tác rà soát bổ sung quy hoạch cán bộ quản lý giai đoạn 2021 - 2026 và xây dựng quy hoạch giai đoạn 2026 - 2031.

- Đã tổ chức thành công đại hội Đảng nhiệm kỳ 2025-2030

- Đảm bảo tạo điều kiện cho các Đảng viên không gián đoạn trong sinh hoạt khi hưởng chế độ hưu trí và chấm dứt Hợp đồng lao động tại Công ty theo đúng Điều lệ và các quy định liên quan.

Phần 3: KẾ HOẠCH NĂM 2026, QUÝ I/2026 & GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

I. DỰ BÁO TÌNH HÌNH NĂM 2026.

1. Thuận lợi:

Năm 2026 được các chuyên gia kỳ vọng là năm thị trường xi măng toàn cầu và Việt Nam bước vào giai đoạn tăng trưởng mạnh mẽ hơn sau giai đoạn ổn định và thách thức của năm 2025.

- Tiêu thụ Nội địa Tăng mạnh: Mức tiêu thụ xi măng nội địa dự kiến sẽ tăng trưởng 10.2% trong năm 2026, đạt mức xấp xỉ 65.86 triệu tấn. Điều này phản ánh sự kỳ vọng vào hiệu quả của các dự án đầu tư công và sự ấm lên rõ rệt hơn của thị trường bất động sản.

- Lực đẩy từ Hạ tầng và Chính sách: Sự thúc đẩy mạnh mẽ của các dự án cơ sở hạ tầng kết hợp với chính sách linh hoạt của Chính phủ sẽ là nền tảng vững chắc cho đà tăng trưởng này.

2. Khó khăn:

- Áp lực Dư cung: Mặc dù tiêu thụ nội địa tăng, với tổng công suất toàn ngành lớn, tình trạng dư cung vẫn hiện hữu, đòi hỏi các doanh nghiệp phải duy trì chiến lược tối ưu chi phí và tìm kiếm thị trường xuất khẩu.

- Yêu cầu Giảm Phát thải: Xu hướng toàn cầu và yêu cầu trong nước về phát triển xanh sẽ tiếp tục buộc các nhà sản xuất phải đầu tư công nghệ mới, ảnh hưởng đến chi phí vận hành.

II. MỤC TIÊU, NHIỆM VỤ GIẢI PHÁP NĂM 2026, QUÝ I/2026

1. Các chỉ tiêu chính:

TT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Kế hoạch năm 2026	Kế hoạch Quý I/2026	Thực hiện Quý I/2025	So sánh % Kế hoạch Quý I/2026 với cùng kỳ
I	Chỉ tiêu sản lượng					
1	Hàng mua	Tấn	460.000	83.000	79.159	104,85
2	Hàng bán	Tấn	460.000	83.000	79.566	104,32
II	Chỉ tiêu tài chính					
1	Tổng doanh thu	Triệu đồng	512.138	93.352	88.334	105,68
2	Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	2.248	-418	-1.386	30,18
-	Lợi nhuận KD xi măng	Triệu đồng	-2.142	-1.587	-2.387	66,47
-	Lợi nhuận cho thuê BĐS	Triệu đồng	1.822	455	316	143,98
-	Lợi nhuận khác	Triệu đồng	2.568	713	684	104,18
3	Ebitda	Triệu đồng	71	-1.033	-1.973	52,38
4	Nộp ngân sách	Triệu đồng	7.000	1.034	869	118,92
III	Chỉ tiêu lao động tiền lương					
1	Lao động bình quân	Người	79	78	79	98,73
2	Tổng quỹ lương	Nghìn đồng	15.200.000	2.923.478	2.686.306	108,83
3	Tiền lương bình quân	Nghìn đ/ng/th	16.034	37.480	11.335	330,67
4	Thu nhập bình quân	Nghìn đ/ng/th	16.534	37.980	11.835	320,93
5	Tiền lương bình quân NLĐ	Nghìn đ/ng/th	15.283	11.758	10.664	110,26

2. Kế hoạch sản lượng:

Đơn vị tính: tấn

TT	Nội dung	Kế hoạch Quý I/2026	Thực hiện Quý I/2025	So với cùng kỳ (%)	Kế hoạch năm 2026	Thực hiện năm 2025	So với cùng kỳ (%)
1	Theo thương hiệu	83.000	79.566	104,3	460.000	454.001	101,32
	<i>Xi măng Hoàng Thạch</i>	76.000	71.922	105,7	415.000	411.281	100,9
	<i>Xi măng Bút Sơn</i>	3.500	5.185	67,5	25.000	27.740	90,12
	<i>Xi măng Tam Điệp</i>	3.500	2.459	142,3	20.000	14.980	133,5
2	Theo địa bàn	83.000	79.566	104,31	460.000	454.001	101,32
2.1	Địa bàn Hà Nội	64.300	60.745	105,9	360.000	357.230	100,78
	<i>Khu vực Bắc Sông Hồng</i>	17.500	16.675	104,9	96.000	95.882	100,12
	<i>Khu vực Nam Sông Hồng</i>	30.000	28.416	105,6	179.000	177.777	100,67
	<i>Khu vực Hà Tây cũ</i>	16.800	15.654	107,3	85.000	83.571	101,7
2.2	Địa bàn Thái Nguyên	17.000	17.469	97,3	90.000	90.888	99,02
2.3	Địa bàn khác	1.700	1.352	125,7	10.000	5.883	170

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, năm... Chiết khấu tăng thêm (chiết khấu ngắn ngày) cho các NPP/khách hàng tùy từng thời điểm, địa bàn...

+ Hàng tháng ban hành chính sách chiết khấu cho những tấn sản lượng tiêu thụ tăng trưởng so với cùng kỳ cho từng NPP/khách hàng.

+ Phối hợp với Phòng KD/CNTN trong việc triển khai chương trình chăm sóc khách hàng.

+ Tổ chức hội nghị khách hàng năm 2025 kết hợp tặng quà tết vào tháng 01 năm 2026.

- 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...

+ Tăng cường tiếp thị xi măng Hoàng Thạch bao PK (bao công trình) vào hệ thống các công trình đang dùng xi măng Quang sơn và các loại xi măng địa phương khác.

+ Phối hợp với phòng Kinh Doanh và phòng Kế hoạch Tổng hợp trong việc triển khai chương trình chăm sóc khách hàng, tổ chức hội nghị và tặng quà tết cho khách hàng/NPP.

- 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 Tam Điệp các loại... 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...).

+ 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.

+ Phối hợp với phòng Kế hoạch Tổng hợp và CNTT trong việc triển khai chương trình chăm sóc khách hàng, tổ chức hội nghị và tặng quà tết cho khách hàng/NPP.

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.

- Làm việc với các đơn vị vận tải để đảm bảo phương tiện đáp ứng tốt nhu cầu tiêu thụ xi măng tại các địa bàn.

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 tổ chức lao động:

- Tiếp tục rà soát các quy định nội bộ, các nội quy, quy chế của Công ty hiện hành kết hợp vận dụng các quy định của pháp luật để sửa đổi ban hành mới cho phù hợp thực tế của Doanh nghiệp.

- Xây dựng chương trình tuyên truyền phổ biến sâu rộng, đơn giản, dễ hiểu về pháp luật trong từng lĩnh vực, nhằm giúp Người lao động hiểu biết cơ bản để trước là đảm bảo quyền lợi chính sách, chế độ của chính mình, sau là có kiến thức cơ bản về pháp luật để chấp hành tốt.

- Nắm bắt những thay đổi của pháp luật để điều chỉnh kịp thời và tiếp tục thực hiện đầy đủ các chế độ chính sách cho người lao động về tiền lương, ăn ca, trang bị bảo hộ lao động, chống nóng, BHXH, BHYT, BHTN...

- Tiếp tục bám sát kế hoạch sử dụng lao động, pháp chế, lương... đã báo cáo Tổng công ty và Hội đồng quản trị Công ty.

- Nghiên cứu nắm bắt các Nghị định, thông tư hướng dẫn về quản lý rà soát người lao động, xây dựng kế hoạch sử dụng lao động và chính sách hỗ trợ lao động dôi dư khi chấm dứt

HĐLĐ nhằm sử dụng hiệu quả tối ưu nguồn lao động, tiết giảm chi phí...theo xu hướng tinh giảm dần, phần nào giúp Công ty đảm bảo hiệu quả hoạt động kinh doanh.

- Thực hiện tốt công tác đào tạo, đào tạo lại cho CBCNV theo kế hoạch đã báo cáo Tổng công ty và Hội đồng quản trị Công ty.

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

- Tiếp tục phối hợp với các đơn vị tư vấn hoàn thiện Hồ sơ, thủ tục nhằm mục đích sớm ký kết Hợp đồng thuê đất dài hạn và được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất cho toàn bộ thửa đất tại địa chỉ 348 đường Giải phóng, P.Phương Liệt Tp.Hà Nội.

- Nắm bắt biến động thị trường cho thuê BĐS tiếp tục khai thác, kinh doanh bất động sản hiện có của Công ty không có nhu cầu sử dụng.

- Đôn đốc các đơn vị thuê kho bãi, văn phòng làm việc với Công ty ý thức giữ gìn vệ sinh chung và đảm bảo an toàn về người và tài sản, Phòng chống cháy nổ, đặc biệt những ngày nghỉ lễ và Tết Nguyên Đán 2026 cận kề.

- Kiểm tra các hạng mục nhà cửa vật kiến trúc nếu có hư hỏng tiến hành sửa chữa kịp thời đảm bảo an toàn về người và tài sản đặc biệt trong mùa mưa bão năm 2026.

- Dự kiến doanh thu năm 2026: 10,305 tỷ đồng.

Trong đó: + Tại Hà Nội: 9,675 tỷ đồng.

+ Tại các tỉnh Phú thọ, Lào Cai, Yên Bái: 0,63 tỷ đồng.

3.6. Công tác khác:

- 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.

4. Công tác Đảng, đoàn thể và an sinh xã hội

- Tham gia đầy đủ các lớp học tập, quán triệt triển khai các Nghị quyết của Trung ương, Đảng ủy cấp trên theo đúng kế hoạch và nội dung yêu cầu.

- Tổ chức các phong trào thi đua trong lao động, sản xuất có sơ kết, tổng kết, khen thưởng.

- Thường xuyên tuyên truyền vận động CBCNV và Người lao động trong Công ty chấp hành các quy định của Pháp luật, nội quy, quy chế quy định của Công ty, thực hiện nếp sống văn minh, văn hóa doanh nghiệp.

- Triển khai các hoạt động kỷ niệm những ngày lễ lớn.

- Thường xuyên quan tâm, chăm lo đến đời sống việc làm và thu nhập của Người lao động, tạo môi trường làm việc tốt nhất cho Người lao động.

Nơi nhận:

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

Thư ký



GIÁM ĐỐC

Trịnh Ngọc Thắng

Số: 18 /TTr-TMXM

Hà Nội, ngày 06 tháng 01 năm 2026

TỜ TRÌNH

Về việc Bổ nhiệm chức danh Kế toán trưởng Công ty

Kính gửi: Hội đồng Quản trị Công ty CP Vicem Thương mại Xi măng

Căn cứ Điều lệ Công ty CP Vicem Thương mại Xi măng;

Căn cứ Quy chế về quản lý cán bộ và người đại diện phần vốn VICEM ban hành kèm theo Quyết định số 839/QĐ-VICEM ngày 03/06/2024 của Tổng công ty Xi măng Việt Nam;

Căn cứ Quy chế về quản lý cán bộ Công ty CP Vicem Thương mại Xi măng ban hành kèm theo Quyết định số 1491/QĐ-HĐQT ngày 22/09/2025 của Hội đồng quản trị Công ty CP Vicem Thương mại Xi măng;

Căn cứ công văn số 2597/VICEM-TC ngày 29/12/2025 của Tổng công ty Xi măng Việt Nam về việc thống nhất chủ trương bổ nhiệm Kế toán trưởng Công ty CP Vicem Thương mại Xi măng.

Công ty CP Vicem Thương mại Xi măng báo cáo và kính đề nghị Hội đồng quản trị Công ty tổ chức Hội nghị cán bộ để triển khai quy trình công tác cán bộ.

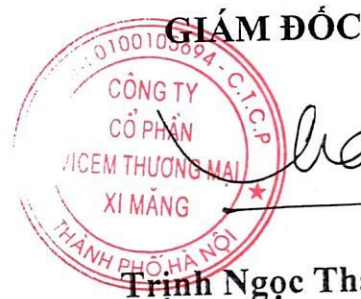
Thành phần: Quy trình - Thành phần tham dự Hội nghị kèm theo tờ trình.

Kính trình đề nghị Hội đồng Quản trị Công ty xem xét cho ý kiến chỉ đạo.

Xin trân trọng cảm ơn./.

Nơi nhận:

- Như trên;
- Ban GD Cty;
- Lưu: VT, TCHC



Trịnh Ngọc Thắng

Số: 44 /TTr-TMXM

Hà Nội, ngày 07 tháng 01 năm 2026

TỜ TRÌNH

Về việc phê duyệt chủ trương và phương án nhân sự dự kiến bổ nhiệm
Trưởng phòng Tổ chức Hành chính và Trưởng phòng Kinh doanh

Kính gửi: - Đảng ủy Công ty CP Thương mại Xi măng
- Hội đồng quản trị Công ty CP Vicem Thương mại XM

Căn cứ Điều lệ Công ty CP Vicem Thương mại Xi măng;

Căn cứ Quy chế về quản lý cán bộ Công ty CP Vicem Thương mại Xi măng ban hành kèm theo Quyết định số 1491/QĐ-HĐQT ngày 22/9/2025 của Hội đồng quản trị Công ty CP Vicem Thương mại Xi măng;

Căn cứ phê duyệt của Giám đốc Công ty tại báo cáo ngày 06/01/2026 của Phòng Tổ chức Hành chính báo cáo về việc: Xin chủ trương bổ nhiệm Trưởng phòng Tổ chức Hành chính và Trưởng phòng Kinh doanh.

Giám đốc Công ty CP Vicem Thương mại Xi măng kính trình Đảng ủy và Hội đồng quản trị Công ty CP Vicem Thương mại Xi măng phê duyệt chủ trương và phương án nhân sự dự kiến bổ nhiệm chức danh, cụ thể:

1. Trưởng phòng Tổ chức Hành chính Công ty đối với ông Đặng Thành Công hiện là Phó phòng phụ trách phòng Tổ chức Hành chính Công ty.

2. Trưởng phòng Kinh doanh Công ty đối với ông Phan Học Hải hiện là Phó phòng phụ trách phòng Kinh doanh Công ty.

Kính trình Đảng ủy và Hội đồng quản trị Công ty CP Vicem Thương mại Xi măng xem xét cho ý kiến chỉ đạo./.

Nơi nhận:

- Như trên;
- Ban GD Cty;
- Lưu: VT, TCHC



Trịnh Ngọc Thắng