

BÁO CÁO**ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2016,
MỤC TIÊU, NHIỆM VỤ NĂM 2017****PHẦN 1****KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2016****I. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH CHUNG:****1. Thuận lợi:**

- Tình hình kinh tế của Việt Nam trong năm 2016 tương đối ổn định, GDP tăng 6,21%, trong đó lĩnh vực công nghiệp tăng 7,57%, lạm phát 4,74%.
- Vốn đầu tư toàn xã hội tăng 8,7%, bằng 33% GDP.
- Tiêu dùng xi măng cả nước năm 2016 tăng 9,8% so với năm 2015, trong đó sản lượng tiêu thụ xi măng của Vicem có mức tăng trưởng cao nhất 11,2%.
- Vicem tiếp tục sắp xếp, cấu trúc lại hệ thống phân phối ở một số đơn vị (Hoàng Thạch, Bút Sơn), qua đó đã tạo điều kiện thuận lợi hơn cho Công ty trong việc phân chia địa bàn.

2. Khó khăn:

Thị trường trong nước vẫn có sự cạnh tranh quyết liệt do tổng cung vượt xa tổng cầu, đặc biệt là sự cạnh tranh về giá giữa các loại xi măng và giữa các địa bàn tiêu thụ.

II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH:**1. Sản lượng xi măng mua vào, bán ra 2016:***Đơn vị tính: Tấn*

Chủng loại xi măng	Hàng mua 2016			Cùng kỳ 2015		Hàng bán 2016			Cùng kỳ 2015	
	Mục tiêu	Thực hiện	% so MT	Thực hiện	Tỷ lệ %	Mục tiêu	Thực hiện	% so MT	Thực hiện	Tỷ lệ %
Tổng số	1.050.000	1.210.532	115,3	1.008.628	120,0	1.050.000	1.220.200	116,2	1.003.134	121,6
XM Hoàng Thạch	700.000	779.169	111,3	661.803	117,7	700.000	784.475	112,1	656.166	119,6
XM Bim Sơn	10.000	2.714	27,1	10.018	27,4	10.000	2.714	27,1	10.011	27,1
XM Bút Sơn	300.000	258.303	86,1	305.797	84,5	300.000	262.645	87,5	305.947	85,8
XM Hải Phòng	15.000	125.181	834,5	6.968	1.796,5	15.000	125.181	834,5	6.968	1.796,5
XM Tam Điệp	25.000	45.165	180,7	24.042	187,9	25.000	45.185	180,7	24.042	187,9

Tổng sản lượng tiêu thụ năm 2016 tăng so với mục tiêu 16,2% và tăng 21,6% so với năm 2015; Kết quả đạt được đã khẳng định cơ chế của Công ty ban hành đúng xu hướng và nhu cầu của thị trường trong giai đoạn hiện nay, với các chính sách bán hàng hợp lý, linh hoạt, khuyến khích các đại lý, nhà phân phối, khách hàng, cũng như động viên kịp thời đối với các đối tác vận tải, bốc xếp. Bên cạnh đó khẳng định công tác phối hợp thị trường với các nhà máy có hiệu quả hơn.

thuê kho, bãi, trụ sở Công ty, văn phòng đại diện tại các tỉnh. Doanh thu thu được từ công tác kinh doanh cho thuê kho, cho thuê tài sản và các dịch vụ khác năm 2016 đạt 8 tỷ đồng.

III. ĐÁNH GIÁ MỘT SỐ MẶT HOẠT ĐỘNG NĂM 2016:

1. Về công tác tiêu thụ:

a) Công tác thị trường:

- Giữ vững địa bàn bằng cách ban hành các cơ chế chính sách phù hợp với từng vùng, khuyến khích các NPP và các khách hàng.

- Hàng tháng, quý, căn cứ vào tình hình thị trường, Công ty xây dựng kế hoạch sản lượng cụ thể, chi tiết cho từng khu vực, từng địa bàn sát với nhu cầu tiêu thụ của từng địa bàn và mục tiêu của Công ty.

- Phối hợp với các Công ty sản xuất xi măng và các đơn vị vận tải để đảm bảo lượng hàng đáp ứng nhu cầu tiêu thụ xi măng tại các địa bàn.

- Khai thác các công trình xây dựng dân dụng, công nghiệp, công trình giao thông và các trạm trộn sử dụng xi măng rời, nhằm tăng sản lượng tiêu thụ xi măng rời trên các địa bàn Công ty quản lý.

b) Hệ thống phân phối, bán hàng:

- Điều chỉnh linh hoạt mô hình tổ chức tiêu thụ; mở rộng, khai thác thêm khách hàng, tiếp quản và mở rộng một số địa bàn, các NPP mới theo chính sách phân chia, ổn định địa bàn của các Công ty sản xuất xi măng.

- Tổ chức sắp xếp lại việc quản lý bán hàng, phân công, giao nhiệm vụ cụ thể cho cán bộ quản lý và NVBH theo từng khu vực, địa bàn; Tổ chức riêng bộ phận khai thác, bán hàng vào các công trình, trạm trộn và bộ phận xuất khẩu xi măng.

c) Vận tải, bốc xếp:

- Lãnh đạo Công ty đã chỉ đạo các phòng ban chủ động trong công tác điều phối, phối hợp với các đơn vị vận tải, bốc xếp; Thực hiện hỗ trợ chi phí đối với các phương tiện vận chuyển thủy trong những thời điểm thực hiện chiến dịch về sản lượng hoặc khi điều kiện thời tiết khó khăn.

- Lượng phương tiện luân chuyển tại các bến ổn định, đáp ứng đủ nhu cầu tiêu thụ trên địa bàn.

d) Chính sách tiêu thụ:

Kịp thời điều chỉnh cơ chế, chính sách bán hàng linh hoạt, phù hợp với diễn biến thị trường, diễn biến từng khu vực, địa bàn từng nhà phân phối, khách hàng qua đó đã đẩy mạnh việc tiêu thụ, hoàn thành vượt mức mục tiêu.

2. Về quản lý tài chính, quản lý công nợ, xử lý nợ khó đòi:

- Ngay từ đầu năm Ban thu hồi công nợ đã phối hợp với các phòng ban liên quan tiếp tục rà soát công nợ của khách hàng, giám sát công nợ nhằm không để công nợ tăng cao. Bước đầu các khách hàng đã thực hiện bảo lãnh ngân hàng đúng quy định; từng bước đưa việc đối chiếu, xác nhận công nợ đi vào nề nếp. Ngoài ra,

PHẦN 2

MỤC TIÊU, NHIỆM VỤ NĂM 2017

1. Đánh giá chung tình hình thị trường năm 2017:

- Kinh tế trong nước dự đoán tăng trưởng ổn định, GDP ước tăng 6,7%, lạm phát được kiểm chế ở mức 4%. Riêng nhu cầu tiêu thụ xi măng toàn xã hội ước tăng từ 6% - 7%, nhu cầu tiêu thụ xi măng tại Hà Nội ước tăng 7% - 8%.

- Thị trường xi măng trong nước vẫn đang ở giai đoạn cung vượt cầu, áp lực phải đẩy mạnh xuất khẩu, nên mức độ cạnh tranh vẫn gay gắt và quyết liệt.

2. Sản lượng xi măng mua vào, bán ra năm 2017:

Đơn vị tính: Tấn

Chủng loại xi măng	Thực hiện 2016	Mục tiêu 2017	% so với 2016
Tổng số	1.220.200	1.300.000	106,5
- Hoàng Thạch	784.475	910.000	109,6
- Bim Sơn	2.714	10.000	368,5
- Bút Sơn	262.645	250.000	123,7
- Hải Phòng	125.181	95.000	55,9
- Tam Điệp	45.185	35.000	77,5

3. Các chỉ tiêu về tài chính năm 2017:

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2016	Mục tiêu 2017	% so với 2016
- Tổng doanh thu	1.272.648	1.294.985	101,8
- Nộp ngân sách	10.137	8.100	79,9
- Lợi nhuận trước thuế	11.621	9.059	77,9
- Tỷ lệ cổ tức	5 %	5 %	100

4. Các chỉ tiêu về lao động, tiền lương năm 2017:

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện 2016	Mục tiêu 2017	% so với 2016
- Lao động bình quân	người	160	150	93,7
- Tổng quỹ tiền lương	nghìn đồng	19.114.000	19.114.000	100,0
- Tiền lương bình quân	đồng/ng/tháng	9.955.000	10.618.000	106,7
- Thu nhập bình quân	đồng/ng/tháng	10.430.000	11.118.000	106,6

5. Công tác đầu tư xây dựng:

Đối với dự án khu nhà ở kết hợp dịch vụ thương mại tại Giáp Nhị: Tổ chức tìm, lựa chọn đối tác phù hợp, có năng lực để triển khai dự án theo phương án đã được Tổng công ty thỏa thuận.

thống đánh giá thi đua, khen thưởng, hệ thống đánh giá nhân viên gắn với năng suất và hiệu quả công việc (KPI).

- Rà soát, kiện toàn đội ngũ quản lý các cấp; xây dựng cơ chế phân cấp, giao nhiệm vụ, quyền hạn, trách nhiệm rõ ràng, đặc biệt trong công tác tiêu thụ, bán hàng.

- Xây dựng kế hoạch đào tạo, phát triển đội ngũ quản lý, đội ngũ bán hàng và nhân viên thị trường đáp ứng yêu cầu công việc.

- Thực hiện giải quyết chế độ nghỉ việc, chấm dứt HĐLĐ theo đúng các quy định của Pháp luật và xem xét cân đối nguồn tài chính để hỗ trợ giải quyết chấm dứt việc làm.

6.3. Công tác tài chính, quản lý nợ, xử lý nợ khó đòi:

- Cân đối, sử dụng nguồn vốn hợp lý, linh hoạt; kiểm soát, quản lý chi phí nhằm đem lại hiệu quả sử dụng vốn cao.

- Tiếp tục tập trung trong công tác quản lý nợ, trên cơ sở từng bước hoàn thiện các quy chế, quy định về quản lý nợ, quản lý bán hàng; xây dựng hệ thống, chế độ báo cáo, đối chiếu thường xuyên, định kỳ nhằm theo dõi chi tiết diễn biến tình hình công nợ của khách hàng...

- Đối với nợ khó đòi: Tiếp tục rà soát, củng cố hồ sơ các khoản nợ khó đòi; thường xuyên đôn đốc, đối chiếu, nắm bắt tình trạng khách hàng nợ để có biện pháp xử lý ngay; phối hợp chặt chẽ với đơn vị tư vấn luật cũng như các cơ quan có thẩm quyền trong xử lý nợ.

6.4. Công tác cho thuê tài sản, xử lý thanh lý tài sản:

- Tiếp tục khai thác, tận dụng triệt để việc cho thuê kho, bãi, các tài sản khác trên đất, đảm bảo hiệu quả, tạo thêm nguồn thu cho Công ty.

- Tiếp tục xem xét việc thanh lý, bán một số tài sản trên đất không có nhu cầu sử dụng, hoặc sử dụng không hiệu quả.

6.5. Công tác khác:

- Tập trung xây dựng, hoàn thiện các quy trình, quy chế, quy định của Công ty về quản lý bán hàng, quản lý công nợ, quản lý tài chính. Trong đó cần tập trung vào các Quy chế tài chính; Quy chế quản lý nợ; Quy định về luân chuyển chứng từ, Quy định về mua sắm tài sản...

- Hoàn thiện hệ thống báo cáo quản trị trên cơ sở kết hợp ứng dụng hệ thống CNTT nhằm quản lý theo dõi kịp thời và thường xuyên về sản lượng tiêu thụ, doanh thu và kiểm soát công nợ; Dự báo nhanh kết quả kinh doanh và tình hình biến động tài sản - nguồn vốn.

- Chủ động làm tốt công tác phòng chống lụt bão, phòng chống cháy nổ và an ninh nội bộ trong Công ty./.

GIÁM ĐỐC

Ngô Đức Lưu