

Số: /BC-BBHT

Hải Dương, ngày tháng 6 năm 2025

DỰ THẢO



BÁO CÁO
KẾT QUẢ THỰC HIỆN SXKD NĂM 2024
KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2025 & GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

PHẦN I
KẾT QUẢ THỰC HIỆN SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024

I. Đặc điểm tình hình

1. Đánh giá về tình hình kinh tế- xã hội trong nước và thế giới

Năm 2024, tình hình thế giới tiếp tục diễn biến phức tạp, khó lường với nhiều yếu tố rủi ro, bất định và những diễn biến mới phát sinh vượt ngoài khả năng dự báo. Xung đột quân sự tiếp tục leo thang, cạnh tranh chiến lược giữa các nước lớn diễn ra ngày càng gay gắt, nhiều quốc gia tăng cường chính sách bảo hộ thương mại, nợ công và thâm hụt ngân sách gia tăng, sự tụt dốc của một số nền kinh tế lớn, chuỗi cung ứng toàn cầu đứt gãy cục bộ đã tác động đến hòa bình, ổn định và tăng trưởng kinh tế thế giới. Cùng với đó, thiên tai, thời tiết cực đoan ảnh hưởng nghiêm trọng đến cuộc sống của dân cư và phát triển kinh tế – xã hội tại nhiều quốc gia.

Trong bối cảnh đó, tình hình kinh tế - xã hội nước ta năm 2024 gặp nhiều khó khăn, Con bão số 3 (Yagi) đã gây ra thiệt hại rất lớn về người, tài sản, hạ tầng kinh tế - xã hội. Chính phủ, các Bộ, Ban, Ngành, Trung ương và các địa phương đã triển khai nhiều giải pháp, đẩy mạnh giải ngân vốn đầu tư công, kinh tế có xu hướng phục hồi, tăng trưởng dần qua từng tháng, từng quý, lạm phát thấp hơn mức mục tiêu, các cân đối lớn được đảm bảo, nhưng tốc độ phục hồi chậm.

2. Đánh giá về ngành xi măng và bao bì xi măng

Mặc dù nền kinh tế thế giới và trong nước tiếp tục xu hướng hồi phục, nhưng năm 2024 ngành xi măng vẫn gặp rất nhiều khó khăn. Năm 2024, thị trường xi măng tại Việt Nam đối mặt với nhiều thách thức, tuy có một số tín hiệu khởi sắc nhờ các chính sách của Chính phủ nhưng nhu cầu xi măng trong nước vẫn ở mức thấp. Nguyên nhân chủ yếu do thị trường bất động sản vẫn chưa phục hồi và việc giải ngân vốn đầu tư công còn gặp khó khăn.

Tỷ trọng sử dụng xi măng bao ngày càng giảm làm cho các công ty sản xuất vỏ bao xi măng phải cạnh tranh khốc liệt đặc biệt là về giá bán.

3. Đánh giá về hoạt động của Công ty

3.1 Thuận lợi:

- Công ty được các Cổ đông luôn tin tưởng, đồng thuận; sự hợp tác của các đối tác. Đặc biệt là sự quan tâm chỉ đạo của Tổng công ty Xi măng Việt Nam và sự hợp tác giúp đỡ của Công ty Xi măng Hoàng Thạch;

- Sản phẩm của công ty luôn được đánh giá có chất lượng tốt, hình thức đẹp và ổn định trong các nhà cung cấp vỏ bao xi măng. Vì vậy Công ty đã giành được sự tín nhiệm của các Công ty xi măng.

- Người lao động trong Công ty luôn tin tưởng, chấp hành các chỉ đạo, điều hành của lãnh đạo Công ty, đoàn kết, nỗ lực cùng Công ty vượt qua khó khăn.

3.2 Khó khăn:

Sự suy thoái kinh tế, những khó khăn của ngành xi măng đã tác động trực tiếp tới thị trường vỏ bao, làm giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Thị trường vỏ bao xi măng cung vượt xa so với cầu nên cạnh tranh ngày càng khốc liệt về chất lượng và giá bán. Tỷ trọng xi măng rời ngày càng gia tăng so với sản phẩm xi măng truyền thống.

- Tỷ giá ngoại tệ tăng, giá điện tăng... làm cho giá nguyên vật liệu và chi phí sản xuất của Công ty tăng trong khi giá vỏ bao không tăng được thậm chí còn bị giảm do yếu tố cạnh tranh.

- Khách hàng gặp khó khăn về tiêu thụ, về dòng tiền nên thời gian thanh toán kéo dài đã làm ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Thiết bị sản xuất của công ty đã sử dụng lâu năm, công nghệ cũ đòi hỏi công ty luôn phải tăng cường kiểm soát, có chế độ kiểm tra bảo dưỡng hợp lý.

- Do đặc điểm của dàn máy Tạo sợi, Máy dệt của Công ty là công nghệ dùng cho sản xuất bao xi măng nên sợi PP có bề mặt chưa đẹp. Để sản xuất sản phẩm mới (vỏ bao PP, BOPP) công nhân phải chạy chậm, kiểm soát chặt chẽ nên năng suất lao động chưa cao, có những sản phẩm yêu cầu cao về độ phẳng bề mặt, độ đồng đều của sợi thiết bị của Công ty không đảm bảo được.

II. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2024:

1. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu chủ yếu:

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện năm 2024	So với kế hoạch năm 2024		So với thực hiện năm 2023	
				Số liệu	Tỷ lệ (%)	Số liệu	Tỷ lệ (%)
1.	Vỏ bao tiêu thụ	triệu cái	22,04	23	95,83%	16,38	134,61%
2.	Doanh thu	tỷ đồng	114,63	120	95,53%	90,67	126,42%
3.	Lợi nhuận trước thuế	tỷ đồng	0,70	0,68	102,94%	0,67	104,5%
4.	Lợi nhuận sau thuế	tỷ đồng	0,55	0,53	103,77%	0,52	105,7%
5.	Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/ vốn chủ sở hữu	%	0,73%	0,7%	104,29%	0,7%	104,29%
6.	Nộp ngân sách nhà nước (số đã nộp)	tỷ đồng	1,06			2,1	50,47%

2. Công tác tiêu thụ sản phẩm

Ngay từ đầu năm 2024, ban lãnh đạo Công ty đã đưa ra nhiều giải pháp để giữ vững thị trường đang cung cấp, tìm kiếm thêm khách hàng và gia tăng sản lượng tiêu thụ. Kết quả là năm 2024, Công ty đã mở rộng thêm các thị trường mới đối với cả vỏ bao xi măng truyền thống và vỏ bao PP, BOPP như Xi măng Hệ Dưỡng, xi măng Phúc Sơn và một số Công ty mua sản phẩm bao PP, BOPP...tiêu thụ năm 2024 được 22,04 triệu vỏ, bằng 95,83% so với Kế hoạch và tăng 34,61% (trên 5 triệu vỏ) so với năm 2023.

Vicem Hoàng Thạch vẫn là thị trường cốt lõi, quan trọng của Công ty. Trong năm 2024 sản lượng tiêu thụ của Vicem Hoàng Thạch là 8.051.300, vỏ chiếm 36,53% tổng sản lượng tiêu thụ vỏ bao của Công ty (tăng 1 triệu vỏ so với năm 2023). Nhờ sự quan tâm, tạo điều kiện của Vicem Hoàng Thạch đã góp phần giúp Công ty duy trì được sản xuất, ổn định việc làm cho người lao động trong giai đoạn khó khăn.

Năm 2024 Công ty tiếp tục sản xuất sản phẩm vỏ bao PP, sản xuất và tiêu thụ thêm sản phẩm vỏ bao BOPP để tăng thêm sản lượng tiêu thụ của Công ty. Năm 2024 Công ty đã tiêu thụ được 2,4 triệu vỏ bao PP, BOPP giúp có thêm việc làm, ổn định thu nhập cho người lao động, tăng doanh thu cho Công ty.

3. Công tác chỉ đạo điều hành sản xuất:

- Năm 2024, sản lượng sản xuất của Công ty đạt 21,7 triệu vỏ, bằng 94,3% kế hoạch, tăng 30,8% so với năm 2023. Có được kết quả trên năm 2024 trong sản xuất Công ty đã thực hiện tốt các nhiệm vụ chủ yếu sau:

- Công ty luôn thực hiện kiểm tra chất lượng sản phẩm ở tất cả các công đoạn, sản phẩm của Công ty nhằm đáp ứng các yêu cầu về chất lượng, tiến độ khách hàng yêu cầu, giữ vững uy tín của Công ty.

- Hàng tháng xưởng Sản xuất đều theo dõi, đánh giá phế phẩm của các công đoạn so với định mức Công ty đặt ra. Ban điều hành luôn yêu cầu các bộ phận thực hiện triệt để công tác tiết kiệm, tiết giảm phế phẩm để đảm bảo hiệu quả sản xuất kinh

- Thực hiện chặt chẽ quy trình nghiệm thu vật tư đầu vào nhằm ổn định chất lượng sản phẩm và giảm định mức tiêu hao vật tư.

- Năm 2024 Công ty đã tăng được lượng sản xuất sản phẩm mới (vỏ bao PP, BOPP) góp phần làm tăng sản lượng sản xuất, ổn định việc làm, thu nhập cho người lao động.

- Các thiết bị của Công ty được duy tu, bảo dưỡng thường xuyên nên hoạt động ổn định, không có sự cố lớn gây ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh. Trong năm Công ty bổ sung thêm một số máy móc thiết bị để hoàn thiện dây chuyền sản xuất bao PP, BOPP giúp Công ty tăng được chất lượng sản phẩm và đáp ứng tiến độ giao hàng của các đơn hàng.

4. Công tác cung ứng vật tư; mua sắm máy móc thiết bị:

4.1 Công tác cung ứng vật tư

- Thực hiện việc mua các loại vật tư, phụ tùng theo đúng quy chế quản lý mua sắm hàng hóa của công ty, tuân thủ đúng quy trình từ khâu đặt hàng, hợp xét giá, ký kết hợp đồng, nghiệm thu và nhập kho.

- Chất lượng vật tư mua vào luôn được duy trì kiểm soát chặt chẽ từ khi giao hàng và theo dõi trong suốt quá trình sử dụng theo 02 giai đoạn: nghiệm thu sơ bộ khi giao hàng và nghiệm thu chất lượng sau khi sử dụng. Kiên quyết khiếu trừ, trả lại đối với hàng vi phạm chất lượng hoặc không đạt yêu cầu chất lượng.

- Kế hoạch nhập vật tư luôn được xây dựng sát với kế hoạch sản xuất của công ty theo từng tháng nên hàng nhập về luôn đáp ứng nhu cầu sản xuất và kinh doanh của công ty và giữ mức tồn kho hợp lý để không làm ứ đọng vốn đồng thời đảm bảo đủ vật tư cho sản xuất.

- Phản ánh, trao đổi kịp thời với các nhà cung cấp để đưa ra những giải pháp tốt nhất cho từng loại vật tư mua vào về chất lượng, giá cả, quy cách đảm bảo đáp ứng yêu cầu và phù hợp với từng loại vỏ bao khác nhau.

4.2 Công tác mua sắm máy móc thiết bị

Tại cuộc họp Đại hội đồng cổ đông năm 2023, Ban điều hành đã báo cáo phương án mua sắm thêm một số máy móc thiết bị để hoàn thiện dây chuyền sản xuất bao PP.

Năm 2024 Công ty đã mua 01 máy tráng ghép màng Film SYJ- GLM 800 (đã qua sử dụng), 01 máy in Flexo 12 màu. Tổng giá trị máy móc thiết bị đã mua phục vụ sản xuất bao PP là 6,2 tỷ đồng. Nhờ việc bổ sung các máy này đã giúp Công ty tăng được chất lượng sản phẩm và đáp ứng tiến độ giao hàng của các đơn hàng.

Năm 2025 Công ty tiếp tục bổ sung thêm một số máy móc thiết bị như máy dệt khổ nhỏ, máy may lồng lót tự động, thay dần thu cuộn sợi với mục tiêu giảm phế liệu phế phẩm, tăng chất lượng sản phẩm, tăng năng suất lao động, đa dạng sản phẩm, tiết kiệm điện năng và chi phí phụ tùng thay thế từ đó tăng năng lực cạnh tranh giúp Công ty mở rộng được thị trường, tăng sản lượng tiêu thụ, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

5. Công tác quản lý tài chính

- Thực hiện tốt công tác tài chính kế toán theo chế độ kế toán của nhà nước.
- Luôn chủ động tìm hiểu để kịp thời thực hiện đúng các chính sách, chế độ tài chính do nhà nước ban hành.
- Công ty đã bám sát vào kế hoạch sản xuất kinh doanh để kiểm soát chặt chẽ các chi phí trong hoạt động sản xuất kinh doanh, thực hành tiết kiệm, giảm chi phí trong sản xuất, giảm chi phí trong quản lý.
- Các đơn vị trong Công ty phối hợp kiểm soát các định mức tiêu hao vật tư, bảo quản kho tàng, hàng hóa xuất nhập đúng quy định.
- Công ty đã phân loại nợ của các khách hàng, thường xuyên theo dõi và có đối sách phù hợp. Với 2 đơn vị có tuổi nợ quá hạn dài là công ty xi măng Thăng Long và Công ty xi măng Hạ Long Công ty luôn cân đối lượng hàng đi với dòng tiền về để đôn đốc khách hàng trả nợ từ đó thực hiện kế hoạch giao hàng.

6. Công tác lao động, tiền lương.

- Công ty thanh toán tiền lương, tiền công và các chế độ chính sách cho người lao động đầy đủ, kịp thời.
- Công tác nâng bậc, nâng lương cho cán bộ công nhân lao động đã được tổ chức nghiêm túc, đáp ứng yêu cầu thực tế tại công ty. Công ty tổ chức đào tạo nâng bậc, đào tạo thêm nghề để nâng cao tay nghề cho người lao động và thuận lợi trong bố trí lao động.

7. Công tác công bố thông tin của Công ty đại chúng

Công ty đã thực hiện công bố thông tin đối với Công ty đại chúng đầy đủ theo thông tư 96/2020/TT-BTC gồm báo cáo tình hình quản trị, báo cáo tài chính, báo cáo thường niên, báo cáo kế hoạch tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên, dự thảo các tài liệu của Đại hội đồng cổ đông thường niên, Biên bản Đại hội đồng cổ đông thường niên, Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên...

Theo điểm a khoản 1 điều 15 Luật sửa đổi số 56/2024/QH15 ngày 29/11/2024, Công ty đại chúng bị hủy tư cách đại chúng khi không còn đáp ứng điều kiện “Công ty có vốn điều lệ đã góp từ 30 tỷ đồng trở lên...” sẽ thuộc diện bị hủy tư cách đại chúng kể từ ngày 01/01/2026. Như vậy Công ty cổ phần bao bì Hoàng Thạch có vốn điều lệ là 20.479.320.000, đồng < 30 tỷ đồng sẽ bị hủy tư cách đại chúng kể từ ngày 01/01/2026 nếu không tăng vốn điều lệ lên thấp nhất 30 tỷ đồng.

8. Một số công tác khác:

- Tuyên truyền nâng cao ý thức chấp hành nội quy an toàn lao động, phòng cháy chữa cháy cho công nhân lao động, quan tâm cải thiện môi trường và điều kiện làm việc đảm bảo xanh sạch đẹp.
- Tổ chức cho công nhân học an toàn lao động và phòng chống cháy nổ, phân đầu không để xảy ra mất an toàn cho người và thiết bị.
- Cấp phát đầy đủ trang thiết bị bảo hộ cho người lao động có chất lượng tốt, phù hợp với điều kiện làm việc tại các vị trí.
- Tham gia, hưởng ứng các phong trào, hoạt động từ thiện của địa phương.
- Tham gia các hoạt động cộng đồng do Công đoàn, Đoàn thanh niên Tổng Công ty Xi măng Việt Nam phát động.

PHẦN II KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025 VÀ GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

I. Đặc điểm tình hình năm 2025:

- Năm 2025 nhu cầu tiêu thụ xi măng trong nước chưa phục hồi thực sự, dẫn đến tình trạng dư thừa xi măng, các công ty xi măng cạnh tranh gay gắt về giá bán để duy trì thị phần và gia tăng sản lượng. Quy định pháp luật về phí tái chế vỏ bao được áp dụng... Những khó khăn của ngành xi măng sẽ tạo áp lực cho các công ty

sản xuất xi măng cũng như các đơn vị sản xuất vỏ bao xi măng trong việc tìm kiếm đầu ra cho sản phẩm.

- Tỷ trọng xi măng rời tiếp tục tăng so với xi măng bao vì vậy việc tiêu thụ vỏ bao của Công ty vẫn sẽ gặp rất nhiều khó khăn.

- Xung đột chính trị, thương mại trên thế giới gia tăng, tỷ giá ngoại tệ tăng cao làm cho giá nhựa- nguyên vật liệu chính để sản xuất vỏ bao đi lên.

- Thị trường vỏ bao tình trạng “cung vượt cầu” nên có sự cạnh tranh gay gắt về chất lượng và giá bán.

- Khách hàng gặp khó khăn về tiêu thụ, về dòng tiền nên kéo dài thời gian thanh toán làm ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

II. Dự kiến các chỉ tiêu và nhiệm vụ chủ yếu:

1. Các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh

Căn cứ vào tình hình thực tế, sau khi có văn bản thỏa thuận của cổ đông pháp nhân Tổng công ty xi măng Việt Nam, Hội đồng quản trị đề xuất một số chỉ tiêu chủ yếu năm 2025 như sau:

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Số liệu
1.	Vỏ bao sản xuất và tiêu thụ	Cái	23.000.000,
2.	Tổng doanh thu	tỷ đồng	121,9
3.	Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	680
4.	Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	529,6
5.	Tỷ suất lợi nhuận/vốn chủ sở hữu	(%)	0,7
6.	Nộp ngân sách	Theo quy định của Pháp luật	
7.	Cổ tức	2%	
8.	Thu nhập của người lao động	Phần đầu không thấp hơn năm 2024	

2. Kế hoạch phân chia lợi nhuận dự kiến năm 2025

Lợi nhuận trước thuế năm 2025 dự kiến là 680 triệu đồng sau khi nộp Ngân sách Nhà nước dự kiến lợi nhuận sau thuế là 529,6 triệu đồng.

Hội đồng quản trị dự kiến trình Đại hội đồng cổ đông kế hoạch phân chia lợi nhuận dự kiến năm 2025 như sau:

- Trả cổ tức : 2% Vốn điều lệ

- Trích quỹ Khen thưởng, Phúc Lợi $\geq 120.000.000$, đồng

(Nếu lợi nhuận vượt kế hoạch đề nghị trích bổ sung vào quỹ khen thưởng, phúc lợi tối thiểu 40% số lợi nhuận vượt kế hoạch, quỹ thưởng Ban điều hành từ 5% đến 10% số lợi nhuận vượt kế hoạch)

Căn cứ kết quả lợi nhuận thực tế đạt được của năm 2025 Hội đồng quản trị sẽ trình Đại hội đồng cổ đông năm 2026 phương án phân phối lợi nhuận năm 2025 cho phù hợp.

III. Một số giải pháp chủ yếu:

1. Về Công tác tiêu thụ sản phẩm

- Tăng sản lượng tiêu thụ tại các khách hàng truyền thống. Duy trì khách hàng hiện có. Đẩy mạnh tìm kiếm các thị trường mới cả về vỏ bao xi măng và vỏ bao PP.

- Tiếp tục thực hiện khảo sát, đánh giá, phân tích thị trường để có giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh, xây dựng chiến lược tiêu thụ sản phẩm mới và các mặt hàng truyền thống của Công ty.

- Bám sát diễn biến thị trường từng khách hàng, xây dựng giá bán phù hợp và chính sách linh hoạt để tăng sản lượng, thị phần.

- Phối hợp tốt với các phòng ban, phân xưởng của các khách hàng mà công ty cung cấp vỏ bao để kiểm soát tốt chất lượng vỏ bao trong quá trình đóng bao và lưu thông.

- Tranh thủ cơ hội kinh doanh nguyên vật liệu để tăng lợi nhuận.

2. Về công tác chỉ đạo điều hành sản xuất

- Tổ chức quản lý sản xuất hiệu quả, thực hiện triệt để tiết kiệm vật tư, tiết kiệm điện năng, giảm tỷ lệ phế liệu, phế phẩm ở tất cả các công đoạn để hạ giá thành sản xuất, nâng cao năng lực cạnh tranh.

- Quản lý tốt chất lượng sản phẩm để giữ uy tín, thương hiệu của công ty với các khách hàng.

- Cân đối vật tư tồn kho hợp lý vừa để chủ động sản xuất, vừa đảm bảo giảm vốn lưu động và tìm kiếm cơ hội kinh doanh để tăng lợi nhuận.

- Quản lý thiết bị nghiêm ngặt đảm bảo cho thiết bị hoạt động ổn định không bị sự cố, có kế hoạch sửa chữa, bảo dưỡng hợp lý, tìm biện pháp nâng cao năng suất thiết bị, giảm định mức tiêu hao vật tư, điện năng.

3. Công tác cung ứng vật tư; mua sắm máy móc thiết bị:

- Thực hiện việc mua các loại vật tư, phụ tùng theo đúng quy chế quản lý mua sắm hàng hóa của công ty, tuân thủ đúng quy trình từ khâu đặt hàng, hợp xét giá, ký kết hợp đồng, nghiệm thu và nhập kho.

- Lập kế hoạch nhập vật tư luôn được xây dựng sát với kế hoạch sản xuất để không làm ứ đọng vốn đồng thời đảm bảo đủ vật tư cho sản xuất.

- Phối hợp tốt với khách hàng để vật tư mua vào về chất lượng, giá cả, quy cách đảm bảo đáp ứng yêu cầu và phù hợp với từng loại vỏ bao khác nhau.

- Căn cứ vào thị trường vỏ bao PP và thực tế quá trình sản xuất, căn cứ thẩm quyền quy định tại điều lệ công ty. Công ty chủ động bổ sung thêm máy móc hoặc cải tạo nâng cấp để đáp ứng nhu cầu thị trường, phù hợp với điều kiện thực tế.

4. Công tác quản lý tài chính

- Thực hiện tốt công tác tài chính kế toán theo chế độ kế toán của nhà nước.

- Bám sát vào kế hoạch sản xuất kinh doanh để kiểm soát chặt chẽ các chi phí trong hoạt động sản xuất kinh doanh, thực hành tiết kiệm, giảm chi phí trong sản xuất, giảm chi phí trong quản lý

- Tiếp tục triển khai có hiệu quả các giải pháp tài chính trong quản trị dòng tiền, tồn kho và dư nợ.

- Phân loại nợ, theo dõi và làm việc với từng đối tượng khách hàng để đôn đốc, thu hồi công nợ.

5. Về công tác tổ chức, lao động, tiền lương

- Cập nhật kịp thời các chế độ chính sách của Nhà nước để triển khai trong Công ty. Chú trọng tới việc đổi mới phương thức lãnh đạo phù hợp với thực tiễn quản lý. Thực hiện đầy đủ và đúng các chế độ chính sách đối với người lao động.

- Tổ chức sắp xếp lao động hợp lý nhằm đảm bảo tiến độ giao hàng cho các Công ty xi măng, cố gắng ổn định thu nhập cho người lao động.

- Tiếp tục triển khai đào tạo nâng cao tay nghề, thêm nghề cho người lao động.

- Tổ chức cho công nhân học an toàn lao động và phòng chống cháy nổ, phấn đấu không để xảy ra mất an toàn cho người và thiết bị.

- Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát việc thực hiện nội quy, kỷ luật lao động trong Công ty. Rà soát sửa đổi, bổ sung các quy chế, quy định cho phù hợp với tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Đổi mới công tác tuyển dụng, rà soát, nâng cao chế độ cho người lao động trong điều kiện của Công ty để người lao động thêm gắn bó với Công ty.

6. Công tác khác

- Tiếp tục tuyên truyền và tổ chức các lớp học để nâng cao ý thức chấp hành nội quy an toàn lao động, phòng cháy chữa cháy cho công nhân lao động. Quan tâm cải thiện môi trường và điều kiện làm việc đảm bảo xanh sạch đẹp.

- Trang bị bảo hộ cho người lao động phù hợp vị trí làm việc và đảm bảo chất lượng.

- Tham gia, hưởng ứng các phong trào, hoạt động từ thiện của địa phương.

- Tham gia các hoạt động cộng đồng do Công đoàn, Đoàn thanh niên Tổng Công ty Xi măng Việt Nam phát động...