

TỔNG CÔNG TY  
CÔNG NGHIỆP XI MĂNG VIỆT NAM  
CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN  
XI MĂNG VICEM HOÀNG THẠCH  
Mã số: 0800004797

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

Số: **987** / XMHT-KHCL

Hải Dương, ngày **21** tháng **3** năm 2017

## KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2017

(Kế hoạch sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển năm 2017 đã được Hội đồng thành viên Công ty phê duyệt tại văn bản số...../QĐ-XMHT ngày...tháng ... năm 2017)

### I. TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM TRƯỚC

#### 1. Các chỉ tiêu sản lượng chủ yếu

##### a. Chỉ tiêu sản xuất

- Clinker:	3.165.632 tấn
- Xi măng:	3.669.756 tấn
- Đá xây dựng:	410.686 m <sup>3</sup>
- Gạch chịu lửa:	6.508 tấn
- Vỏ bao:	30.140.000 cái

##### b. Chỉ tiêu tiêu thụ sản phẩm

- Xi măng:	3.667.356 tấn
- Clinker:	1.510.432 tấn
- Đá xây dựng:	405.663 m <sup>3</sup>
- Gạch chịu lửa:	6.081 tấn
- Vỏ bao:	30.016.000 cái

2. Doanh thu: 4.742 tỷ đồng

3. Lợi nhuận trước thuế: 449 tỷ đồng

4. Nộp Ngân sách: 274 tỷ đồng

### II. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2017

#### 1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh

- Kế hoạch chỉ tiêu sản lượng chính:

##### \* Chỉ tiêu sản xuất

- Clinker:	3.218.500 tấn
- Xi măng:	3.870.000 tấn
- Đá xây dựng:	400.000 m <sup>3</sup>
- Gạch chịu lửa:	6.600 tấn
- Vỏ bao:	28.000.000 cái

*\* Chỉ tiêu tiêu thụ sản phẩm*

- Xi măng:	3.870.000 tấn
- Clinker:	1.000.000 tấn
- Đá xây dựng:	400.000 m <sup>3</sup>
- Gạch chịu lửa:	6.600 tấn
- Vỏ bao:	28.000.000 cái

- Kế hoạch và kết quả sản xuất kinh doanh cả năm:

Lợi nhuận trước thuế: 470,40 tỷ đồng

- Kế hoạch phát triển thị trường và sản phẩm:

- + Lựa chọn địa bàn trọng điểm để đầu tư thêm nguồn lực tăng sức cạnh tranh với đối thủ (Thái Nguyên, Lạng Sơn, Bắc Giang, Quảng Ninh, Hưng Yên).
- + Triển khai các chính sách để ràng buộc trách nhiệm, nghĩa vụ, quyền lợi của NPPC, gắn kết hệ thống bán hàng sau NPPC với NSX và hỗ trợ trực tiếp tới hệ thống cửa hàng. Đánh giá NPPC để triển khai mục tiêu về thị trường.
- + Linh hoạt trong cơ chế, chính sách bán hàng để phù hợp với thực tế thị trường và định hướng của Tổng công ty.

2. Kế hoạch đầu tư phát triển

- Kế hoạch đầu tư các dự án cả năm: 163,95 tỷ đồng.

- Kết quả đầu tư cả năm (dự kiến): 163,95 tỷ đồng.

### III. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

1. Giải pháp về tài chính

Kiểm soát nguồn vốn, công nợ, xử lý vật tư phụ tùng tồn kho.

Tiếp tục áp dụng mô hình quản lý chi phí giá thành theo 5 công đoạn, 7 phân đoạn và đánh giá tính hiệu quả của mô hình

Tuân thủ nghiêm túc việc phân tích, đánh giá hiệu quả kinh tế chính xác, kịp thời phục vụ quản trị điều hành, cân đối dòng tiền hiệu quả, giảm chi phí lãi vay.

Rà soát các danh mục tài sản không sinh lời, công nợ tồn đọng để xử lý thu hồi vốn. Kiểm soát nguồn vốn, công nợ, xử lý vật tư phụ tùng tồn kho.

2. Giải pháp về sản xuất

Tăng cường trách nhiệm của cán bộ trong quản lý, bảo dưỡng, sửa chữa thiết bị.

Tăng năng suất lao động với giải pháp nâng cao năng suất thiết bị, kéo dài thời gian hoạt động của thiết bị.

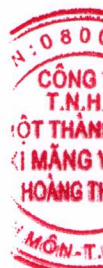
Tăng cường công tác kiểm tra phát hiện và xử lý kịp thời các sự cố xảy ra, lập kế hoạch sửa chữa kịp thời, hợp lý, sửa chữa nhanh, triệt để.

Tăng cường kiểm soát, quản lý chất lượng nguyên, nhiên vật liệu; Quản lý mức tồn kho đối với từng nguyên, nhiên vật liệu theo quy định.

Tiếp tục rà soát, giảm tối đa các chi phí SX, chi phí quản lý, chi phí bán hàng, thực hành tiết kiệm.

Lựa chọn nguồn phụ gia, tỷ lệ cấp phối phụ gia hợp lý.

Thực hiện đồng bộ các giải pháp kỹ thuật giảm tối đa tiêu hao năng lượng trong sản xuất Clinker theo chương trình Audit. Tiếp tục nâng cao mức nền Clinker, giảm tỷ lệ Clinker/tấn xi măng. Phân đầu giảm tiêu hao nhiệt cho các lò 30-40 kcal/kg clinker so với thực hiện năm 2017.



Áp dụng tiến bộ khoa học, cải tiến kỹ thuật, quản lý tiên tiến, thực hành tiết kiệm chi phí sản xuất, chi phí lưu thông, hạ giá thành sản phẩm,... Xây dựng hệ thống đánh giá hiệu quả công việc, sản xuất (KPI) cho các đơn vị.

### 3. Giải pháp về marketing

Phối hợp cùng NPPC làm thị trường để giảm cạnh tranh nội bộ giữa các đầu mối, cửa hàng khu vực giáp ranh.

Bám sát địa bàn, hỗ trợ NPPC trong việc phát triển thị trường vào những khu vực xi măng Hoàng Thạch còn ít, tìm kiếm khách hàng mới để tăng sản lượng.

Giữ thị phần tại các thị trường cốt lõi, mở rộng và linh hoạt thị phần trong các thị trường tiềm năng, thực hiện tốt cơ chế chính sách chăm sóc khách hàng. Lập kế hoạch chi tiết để thống nhất với các đơn vị gia công trong việc thực hiện mục tiêu sản lượng.

Gia tăng mức độ hài lòng của NPP, người tiêu dùng đối với thương hiệu Xi măng Vicem Hoàng Thạch. Thực hiện triệt để việc bán hàng có bảo lãnh, giảm số nợ quá hạn, đảm bảo an toàn tài chính.

Phối hợp với xi măng Hạ Long để đẩy mạnh tiêu thụ xi măng rời trên thị trường Quảng Ninh.

### 4. Giải pháp về nguồn nhân lực

Xây dựng, hoàn thiện và triển khai thực hiện chiến lược phát triển nguồn nhân lực của Công ty, phù hợp với chiến lược của Vicem

Áp dụng đánh giá hiệu quả công việc KPI vào việc trả lương thưởng.

Triển khai công tác thu ngoài dịch vụ bảo vệ và vệ sinh công nghiệp.

Phát triển đội ngũ nhân sự hướng tới hình thành đội ngũ quản lý chuyên nghiệp và đội ngũ nhân viên có chuyên môn đáp ứng yêu cầu công việc.

Phát triển đội ngũ quản lý và chuyên viên quản lý nhân sự chuyên nghiệp.

### 5. Giải pháp về công nghệ - kỹ thuật

Nghiên cứu đầu tư chiều sâu để xử lý các nút thắt về dây chuyền công nghệ, nâng cao năng suất thiết bị, tối ưu hóa vận hành.

Áp dụng tiến bộ khoa học, cải tiến kỹ thuật, giảm tối đa các chi phí sản xuất nhằm hạ giá thành sản phẩm.

Xây dựng và áp dụng các tiêu chuẩn/định mức nội bộ.

Theo dõi, kiểm tra và đánh giá tình trạng máy móc thiết bị theo định kỳ.

### 6. Giải pháp về quản lý và điều hành

Thực hiện công tác tài chính linh hoạt nhằm phát huy tối đa nguồn lực, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

Hoàn thiện công tác hạch toán kế toán theo mô hình mới đáp ứng yêu cầu điều hành quản trị SXKD.

### 7. Giải pháp khác

Thực hiện các công tác ATVSLĐ, PCCN, BVMT, an toàn sức khỏe nghề nghiệp tuân thủ theo quy định của pháp luật, các hệ thống quản lý ISO trong Công ty.

Cổ phần hóa và tái cơ cấu doanh nghiệp theo đúng lộ trình của VICEM.



**BIỂU CÁC CHỈ TIÊU SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2017**

TT	Các chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch
1	Các chỉ tiêu sản lượng chủ yếu		
	* Chỉ tiêu sản xuất		
	- Clinker	tấn	3.218.500
	- Xi măng	tấn	3.870.000
	- Đá xây dựng	m <sup>3</sup>	400.000
	- Gạch chịu lửa	tấn	6.600
	- Vỏ bao	cái	28.000
	* Chỉ tiêu tiêu thụ sản phẩm		
	- Xi măng	tấn	3.870.000
	- Clinker	tấn	1.000.000
	- Đá xây dựng	m <sup>3</sup>	400.000
	- Gạch chịu lửa	tấn	6.600
	- Vỏ bao	cái	28.000
2	Chỉ tiêu sản phẩm, dịch vụ công ích (nếu có)		
3	Doanh thu	Tỷ đồng	4.464,00
4	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	470,40
5	Nộp ngân sách	Tỷ đồng	250,00
6	Tổng vốn đầu tư	Tỷ đồng	163,95
7	Kim ngạch xuất khẩu (nếu có)	1.000 USD	
8	Các chỉ tiêu khác		

Trân trọng báo cáo./.

**Nơi nhận:**

- Cục phát triển DN (Bộ KH&ĐT);
- Bộ Xây dựng;
- VICEM;
- Trang thông tin điện tử của Công ty;
- Lưu: VT, KHCL.

*leao*



**Lê Thành Long**