

MST: 1100486480  
Số: 08/BC-TLLA

Long An., ngày 27 tháng 3 năm 2020

CÔNG TY THUỐC LÁ SÀI GÒN

Số: AA.22.....  
ĐẾN Ngày: 27/3/2020  
HĐT.V...B.G.Đ...  
Chuyên: KH.VT, J.CKT, TONS

**KẾ HOẠCH**

**Sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển năm 2020**

(Kế hoạch sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển năm 2020 đã được Công ty Thuốc lá Sài Gòn phê duyệt tại văn bản số 130/QĐ-TLSG ngày 20/3/2020)

**I. TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019**

Stt	Chỉ tiêu chủ yếu	ĐVT	Thực hiện năm 2019
1	Sản lượng tiêu thụ	Triệu bao	101,88
a	Nội tiêu	"	39,00
b	Xuất khẩu	"	62,88
2	Tổng doanh thu (Không thuế TTĐB)	Triệu đồng	309.370,21
3	Lợi nhuận trước thuế	"	18.751,87
4	Lợi nhuận sau thuế	"	14.750,56
5	Nộp ngân sách	"	108.619,04
6	Vốn chủ sở hữu bình quân	"	112.342,00



**II. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2020**

**1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2020**

Stt	Chỉ tiêu chủ yếu	ĐVT	Kế hoạch năm 2020
<b>I</b>	<b>Các chỉ tiêu chính</b>		
1	Sản lượng thuốc lá nội tiêu	Triệu bao	39,50
2	Tổng doanh thu (Không thuế TTĐB)	Triệu đồng	299.762,00
3	Lợi nhuận trước thuế	"	19.000,00
4	Lợi nhuận sau thuế	"	14.800,00
5	Tỉ suất lợi nhuận sau thuế/Vốn CSH bình quân	%	13,20
<b>II</b>	<b>Các chỉ tiêu định hướng, theo dõi</b>		
1	Tổng sản lượng thuốc lá điều	Triệu bao	100,00
2	Nộp ngân sách	Triệu đồng	101.500,00

Về nội tiêu: Cải tiến, nâng cao chất lượng, quy cách, bao bì sản phẩm nhằm đáp ứng nhu cầu người tiêu dùng. Phối hợp chặt chẽ với Công ty Thương mại miền Nam trong việc tiêu thụ các sản phẩm chủ lực của Công ty. Nghiên cứu đưa ra thị trường sản phẩm nâng cấp thương hiệu Bastion trên cơ sở có chủ trương của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam, Công ty mẹ - Công ty Thuốc lá Sài Gòn. Phần đầu năm 2020 sản lượng thuốc lá nội tiêu sẽ chặn được đà suy giảm và có sự tăng trưởng so với năm 2019.

Đối với xuất khẩu: Củng cố khách hàng hiện hữu, tăng cường kiểm soát công nợ, tính pháp lý của sản phẩm xuất khẩu. Tích cực tìm kiếm khách hàng mới, xuất khẩu sản phẩm thương hiệu của công ty.

## **2. Kế hoạch đầu tư phát triển**

Về cơ sở vật chất: Lạnh hóa kho chứa sợi và thành phẩm; cải tạo, cải tiến sửa chữa máy móc thiết bị bao gồm: Cải tiến, sửa chữa nâng cấp máy bao và máy ván sản xuất điều super slim; Đầu tư máy hút chân không; đầu tư nâng cấp hệ thống cân sợi tự động cho máy ván Decouflé; nhập vật tư, phụ tùng dự phòng chính hãng; bố trí lại máy móc thiết bị tại xưởng ván bao, hợp lý hóa quy trình; chú trọng thực hiện tiết kiệm năng lượng, vật tư và lao động trong sản xuất.

## **III. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN**

### **1. Giải pháp về tài chính**

Quản lý chặt chẽ và sử dụng hiệu quả nguồn vốn hiện có; kiểm soát tốt các khoản nợ phải thu, phải trả; tập trung đôn đốc thu hồi nợ đối với khách hàng; cân đối tốt các khoản thu chi, đảm bảo thanh toán nợ khách hàng đúng hạn; nộp ngân sách kịp thời; cân đối mức tồn kho vật tư, hàng hóa hợp lý nhất để phát huy hiệu quả sử dụng nguồn vốn; khai thác mua nguyên liệu, phụ liệu từ các đối tác có uy tín và nhiều nguồn để có giá cạnh tranh.

### **2. Giải pháp về sản xuất**

Không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm từ chất lượng sợi, mẫu mã bao bì, điều, thùng nhằm tăng sức cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường đáp ứng tốt yêu cầu của người tiêu dùng; tăng cường phối hợp các bộ phận liên quan trong việc xây dựng kế hoạch, điều độ sản xuất, có kế hoạch cung ứng vật tư nguyên phụ liệu phù hợp nhằm tiết kiệm tiêu hao nguyên phụ liệu; cải tiến quy trình sản xuất, bố trí định biên lao động hợp lý nhằm tăng năng suất lao động.

### **3. Giải pháp về thị trường**

Tiếp tục tập trung, ưu tiên mọi nguồn lực đầu tư cho công tác thị trường, tiêu thụ sản phẩm nhằm mục tiêu giữ vững thị phần, ổn định và không để giảm sản lượng; thực hiện các chính sách đầu tư bán hàng, chăm sóc khách hàng, nâng cao hình ảnh thương hiệu; linh động, đa dạng nhằm tạo động lực, niềm tin cho khách hàng, nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm; đầu tư vào hệ thống phân phối, tạo niềm tin, động lực cho hệ thống phân phối mạnh dạn mở rộng thị trường, tích cực tiêu thụ sản phẩm, ổn định và nâng dân sản lượng tiêu thụ; đồng thời tổ chức sắp xếp mạng lưới phân phối hợp lý từng khu vực, địa bàn để phát huy hiệu quả bán hàng.

### **4. Giải pháp về nguồn nhân lực**

Tiếp tục công tác kiện toàn bộ máy tổ chức, sắp xếp ổn định nhân sự đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh ngày càng phát triển; đổi mới nâng cao năng lực quản

lý, quản trị của các phòng chức năng; sắp xếp, định biên lao động phù hợp theo tình hình sản xuất thực tế để tăng năng suất lao động; tiếp tục thực hiện các công việc phục vụ cho việc cổ phần hoá Công ty mẹ theo đúng chủ trương, kế hoạch đề ra; thực hiện công tác đào tạo để chuẩn hóa đội ngũ cán bộ lãnh đạo, quản lý, nhân viên làm công tác chuyên môn nghiệp vụ phù hợp yêu cầu phát triển của Công ty.

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

Nâng dần chất lượng sản phẩm thuốc lá điều nội tiêu nhằm tăng tính cạnh tranh của sản phẩm.

Nghiên cứu sử dụng đa dạng nguồn nguyên liệu nhằm đảm bảo chất lượng sản phẩm và chủ động được giá thành thuốc lá sợi.

Nghiên cứu thay đổi kiểu dáng bao bì, mẫu mã nhằm đa dạng hoá chủng loại sản phẩm và thu hút sự chú ý của người tiêu dùng.

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

Duy trì có hiệu quả hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2015

Phối hợp điều độ sản xuất và giám sát qui trình sản xuất đảm bảo chất lượng sản phẩm từ nguyên vật liệu đầu vào đến sản xuất, lưu thông, bảo quản.

Ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý; hệ thống chương trình quản lý doanh nghiệp.

Xây dựng hệ thống qui chế, qui trình, qui định quản trị nguồn nhân lực đạt mục tiêu chiến lược.

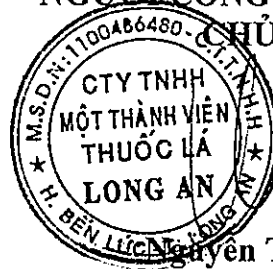
Trên đây là báo cáo của Công ty Thuốc lá Long An về kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2020.

Trân trọng !

#### Nơi nhận:

- Cty TLSG (b/c);
- CT, BGD;
- Lưu: VT, KHVT.

NGƯỜI CÔNG BỐ THÔNG TIN  
CHỦ TỊCH



Nguyễn Tất Thắng

