

CÔNG TY THUỐC LÁ SÀI GÒN MST: 1500171823

Vĩnh Long, ngày 11 tháng 6 năm 2020

Số: A404 Số: 206/BC-TLCL

Ngày: 15/7/2020

Chuyên: TCKT, KH.VT, TCNS

BKS, KSNB.

BÁO CÁO

Đánh giá về kết quả thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh
năm 2019 và giai đoạn 2017-2019

1. Tình hình sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển giai đoạn 2017-2019

a. Thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch (giai đoạn 2017 – 2019)

Chỉ tiêu	ĐVT	Kết quả thực hiện năm			KH năm 2020
		2017	2018	2019	
1. Sản lượng sản xuất	Tr.bao	58,463	94,6352	108,385	104,300
- Nội địa	Tr.bao	6,981	8,128	8,718	9,300
- Xuất khẩu	Tr.bao	31,589	78,606	99,137	95,000
- Gia công	Tr.bao	19,893	7,901	1,530	
2. Doanh thu (không thuế TTĐB)	Tỷ đồng	133,556	247,236	286,569	285,694
- Doanh thu thuốc lá điều	Tỷ đồng	117,182	223,893	279,574	284,694
3. Kim ngạch xuất khẩu	1.000 USD	4.701,424	9.503,025	11.147,865	10.660,000
4. Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	4,260	7,910	9,331	11,405
5. Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	3,259	5,746	6,861	9,124
6. Nộp ngân sách (3 loại thuế)	Tỷ đồng	31,759	30,181	25,400	24,000

b. Thực hiện các dự án trọng điểm (giai đoạn 2017 – 2019)

Giai đoạn 2017 – 2019 Công ty có thực hiện đầu tư và sửa chữa như sau:

– Năm 2017, Công ty đầu tư mua mới một máy bóng kính bao; Hoàn tất việc di dời khu xử lý phế liệu, tiến hành cải tạo sửa chữa Xưởng sản xuất phục vụ sản xuất hàng xuất khẩu; Mua mới 03 máy lạnh cục bộ áp trần cho Xưởng.

– Năm 2018 Cải tạo chuyển Máy đóng bao cứng HLP từ gói Compact sang gói Slim; Mua 01 máy in phun Linx 8900 phục vụ sản xuất; mua 02 máy photocopy; 04 máy lạnh cục bộ áp trần lắp tại các kho tàng; 03 container làm kho chứa sợi; 03 máy bơm chữa cháy; 01 máy hút chân không Japan; 01 máy nén khí; 01 máy sấy khí nén.

– Năm 2019, sửa chữa kho phế liệu; Làm máy che khu nhà làm việc; Mua mới 01 máy tính chủ phục vụ công tác quản lý phần mềm kế toán Bravo; Mua mới 01 máy Photocopy BizHub 226.

– Kế hoạch năm 2020, cải tạo, nâng cấp Xưởng sản xuất và sửa chữa máy móc thiết bị.

Từ năm 2017 – 2019 Công ty không có dự án đầu tư lớn mà chỉ đầu tư và sửa chữa nhỏ các khoản mục nêu trên.

c. Những thay đổi chủ yếu

*** Thay đổi chiến lược kinh doanh, sản phẩm và thị trường**

– Thị hiếu người tiêu dùng ngày càng tăng chuyển đổi sang các sản phẩm trung và cao cấp. Công ty định hướng chuyển đổi cơ cấu sản phẩm từ phổ thông sang trung và cao cấp. Thị hiếu tiêu dùng ngày càng dịch chuyển từ phân khúc sản phẩm phổ thông giá rẻ sang phân khúc sản phẩm trung đến cao cấp (Demi Slim, Super Slim).

– Chuyển đổi từ bao King size sang bao Compact, bao Round corner; giảm hàm lượng Tar và Nicotine trong sản phẩm; phát triển thêm dòng sản phẩm Demi Slim, Super Slim.

d. Thuận lợi, khó khăn chủ yếu ảnh hưởng đến tình hình SXKD của doanh nghiệp

*** Thuận lợi**

– Thực hiện Đề án tái cơ cấu, sắp xếp đổi mới doanh nghiệp theo định hướng nâng cao chất lượng, hiệu quả và năng lực cạnh tranh, phát triển bền vững gắn với hội nhập kinh tế quốc tế.

– Công ty vẫn đảm bảo việc làm và ổn định đời sống cho người lao động. Năm 2019 thu nhập bình quân của người lao động là 14,348 triệu đồng/người/ tháng, tăng 4,9% so với cùng kỳ năm trước (ứng với mức tăng 0,678 triệu đồng/người/ tháng).

– Năm 2019 các chỉ tiêu Sản lượng, Doanh thu, Lợi nhuận tăng, vượt kế hoạch.

– Công ty đã từng bước củng cố đội ngũ nhân viên bán hàng và giám thị bán hàng để nâng cao khả năng cạnh tranh của công ty. Hệ thống phân phối Vinataba tiếp tục được đẩy mạnh phát triển theo chiều sâu sẽ phát huy hiệu quả và lợi thế cạnh tranh của Tổng công ty trong ngành thuốc lá.

– Chỉ thị 30/2014/CT-TTg của Thủ tướng Chính phủ về việc tăng cường công tác đấu tranh chống buôn lậu thuốc lá, Chính phủ ngày càng quan tâm đẩy mạnh hoạt động chống buôn lậu, vận chuyển và kinh doanh sản phẩm thuốc lá điều và Cigar trái phép.

– Công ty đã được Công ty mẹ - Công ty Thuốc lá Sài Gòn hỗ trợ: xây dựng, điều chỉnh các quy chế quản lý nội bộ; quản lý và đào tạo đội ngũ làm công tác thị trường; tái cấu trúc công ty, sáp nhập lại các phòng ban trong công ty để tổ chức bộ máy ngày càng

ting gọn và hiệu quả; rà soát lại đội ngũ cán bộ để bổ nhiệm lại, đảm bảo tính dân chủ, đúng tiêu chuẩn quy định.

* **Khó khăn**

– Tình trạng thuốc lá nhập lậu vẫn diễn biến phức tạp, tiếp tục tăng mạnh ở các phân khúc thị trường (*nhất là thị trường các tỉnh miền Tây*), buôn lậu thuốc lá vẫn diễn ra mạnh mẽ, tinh vi và phức tạp hơn với các tầm giá khác nhau, được bày bán và tiêu dùng công khai tại tất cả các điểm bán sỉ, bán lẻ trên phạm vi toàn quốc, ảnh hưởng nghiêm trọng đến ngành thuốc lá. Thị trường thuốc lá nội địa cạnh tranh gay gắt với cuộc đua khuyến mãi và những hành vi cạnh tranh không lành mạnh, làm giảm sản lượng tiêu thụ nội địa .

– Thuốc lá điện tử, sản phẩm thay thế thuốc lá dần xuất hiện rộng rãi tại Việt Nam trong khi Nhà nước chưa có quy định quản lý, kiểm soát.

– Nguyên liệu thuốc lá trong nước không ổn định về chất lượng. Sản phẩm xuất khẩu phụ thuộc vào thị trường nước ngoài.

– Sản phẩm công ty có sức cạnh tranh thấp. Công tác thị trường còn hạn chế do năng lực cạnh tranh của công ty còn yếu.

– Tình hình MMTB đã cũ kỹ đã ảnh hưởng đến chất lượng và hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

– Mặc dù lãnh đạo công ty cũng đã chú trọng công tác đào tạo đội ngũ cán bộ kế thừa nhưng vẫn còn hụt hẫng, chưa đáp ứng yêu cầu nhiệm vụ sắp tới.

– Mặt bằng của công ty nằm trong khu vực quy hoạch nên ảnh hưởng đến công tác đầu tư.

đ. Kế hoạch trong tương lai

– Chuyển đổi cơ cấu sản phẩm từ phân khúc sản phẩm phổ thông giá rẻ sang phân khúc sản phẩm trung đến cao cấp; giảm hàm lượng Tar và Nicotine trong sản phẩm; phát triển thêm dòng sản phẩm Demi Slim, Super Slim.

– Tiếp tục triển khai thực hiện kế hoạch phát triển và ứng dụng công nghệ thông tin của công ty trong quản lý doanh nghiệp: đầu tư hoàn chỉnh hệ thống máy chủ, thiết lập trang web để tăng cường quảng bá hình ảnh, thương hiệu của công ty với khách hàng.

– Tập trung đầu tư, phát triển, cải tiến nâng cao chất lượng và đa dạng hóa các sản phẩm mang lại thương hiệu Cửu Long để tăng sức cạnh tranh,. Mạnh dạn đầu tư cho công tác thị trường, tăng cường chăm sóc khách hàng. Xác định thị trường nội địa là trọng tâm.

– Tiếp tục thực hiện có hiệu quả Chỉ thị 30/CT-TTg ngày 30/09/2014 của Thủ tướng Chính phủ về việc tăng cường công tác đấu tranh chống buôn lậu thuốc lá.



BIỂU SỐ 1
MỘT SỐ CHỈ TIÊU VỀ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện năm 2017	Thực hiện năm 2018	Thực hiện năm 2019	Ước TH năm 2020
1	Sản phẩm chủ yếu sản xuất	Triệu bao	58,463	94,635	108,385	104,300
	Nội tiêu	"	6,981	8,128	8,718	9,300
	Xuất khẩu	"	31,589	78,606	98,137	95,000
	Gia công		19,893	7,901	1,530	
2	Tổng doanh thu (không thuế)	Tỷ đồng	133,556	247,236	286,569	295,300
3	Lợi nhuận trước thuế	"	4,260	7,910	9,331	12,900
4	Nộp ngân sách	"	31,759	30,181	25,400	24,199
5	Kim ngạch xuất khẩu (nếu có)	1.000 USD	4.701,424	9.503,025	11.147,865	10.664,200
6	Sản phẩm dịch vụ công ích (nếu có)		-	-	-	-
7	Kế hoạch đầu tư phát triển	Tỷ đồng	-	-	-	-
	- Nguồn ngân sách	"	-	-	-	-
	- Vốn vay	"	-	-	-	-
	- Vốn khác	"	-	-	-	-
8	Tổng lao động	Người	155,00	154,00	158,00	158,00
9	Tổng quỹ lương	Tỷ đồng	15,214	25,000	27,134	28,089
	- Quỹ lương quản lý	"	0,998	1,525	1,646	2,019
	- Quỹ lương lao động	"	14,216	23,475	25,488	26,070

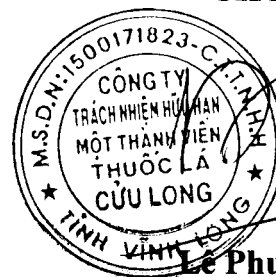
Trên đây là báo cáo kết quả thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019 và giai đoạn 2017 - 2019 của Công ty Thuốc lá Cửu Long.

Trân trọng./.

Nơi nhận:

- Công ty Thuốc lá Sài Gòn;
- Lưu: VT, KHKD.

NGƯỜI CÔNG BỐ THÔNG TIN
CHỦ TỊCH



Lê Phương Đăng