

MST: 0300602679

TP. Hồ Chí Minh, ngày 28 tháng 7 năm 2017

Số: 734 /BC-TLSG

BÁO CÁO

Kế hoạch SXKD năm 2017 của nhóm công ty mẹ - công ty con

I. TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2016

| STT | Chỉ tiêu | ĐVT | Thực hiện 2016 |
|-----|----------------------------------|-----------|----------------|
| A | B | C | 1 |
| 1 | Sản lượng tiêu thụ | Triệu bao | 1.656,5 |
| a | Nội tiêu | " | 885,6 |
| b | Xuất khẩu | " | 770,9 |
| 2 | Tổng doanh thu (không thuế TTĐB) | Tỷ đồng | 6.419,3 |
| 3 | Nộp ngân sách | " | 2.966,6 |
| 4 | Lợi nhuận trước thuế | " | 283,7 |
| 5 | Lợi nhuận sau thuế | " | 234,7 |
| 6 | Vốn chủ sở hữu bình quân | " | 2.702,6 |

Ghi chú:

+ Số liệu kế hoạch và thực hiện năm 2016 hợp nhất nhóm công ty mẹ - con bao gồm công ty mẹ - Sài Gòn và năm công ty con An Giang, Đồng Tháp, Cửu Long, Bến Tre và Long An.

II. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2017

1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh

- Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2017

| STT | Chỉ tiêu | ĐVT | Kế hoạch 2017 |
|-----|----------------------------------|-----------|---------------|
| A | B | C | 1 |
| 1 | Sản lượng tiêu thụ | Triệu bao | 1.645,0 |
| a | Nội tiêu | " | 920,0 |
| b | Xuất khẩu | " | 725,0 |
| 2 | Tổng doanh thu (không thuế TTĐB) | Tỷ đồng | 6.177,0 |
| 3 | Nộp ngân sách | " | 2.462,0 |
| 4 | Lợi nhuận trước thuế | " | 275,0 |
| 5 | Lợi nhuận sau thuế | " | 215,0 |
| 6 | Vốn chủ sở hữu bình quân | " | 2.889,2 |

- Kế hoạch đầu tư thị trường và sản phẩm

- + Duy trì sản phẩm phổ thông tại các thị trường truyền thống.
- + Phát triển sản phẩm trung cao cấp, đặc biệt là các sản phẩm mang thương hiệu Sài Gòn để thay thế thuốc lá nhập lậu.
- + Về xuất khẩu: duy trì thị trường truyền thống, tìm kiếm thêm khách hàng mới, ưu tiên phát triển các sản phẩm mang thương hiệu của công ty.

2. Kế hoạch đầu tư các dự án năm 2017

Trong năm 2017 công ty triển khai các dự án sau:

- Dự án đầu tư thiết bị đồng bộ cho kho nguyên liệu và kho thành phẩm.
- Dự án đầu tư chiều sâu phân xưởng Sợi.
- Dự án đầu tư 01 dây chuyền cuốn điếu và 01 dây chuyền đóng bao tốc độ tầm trung.
- Dự án đầu tư dây chuyền cuốn điếu và đóng bao tốc độ cao.
- Dự án đầu tư hệ thống PCCC các kho chứa nguyên liệu thuốc lá tại Long Bình.
- Dự án tái bố trí dây chuyền chế biến sợi 3 tấn/giờ của Công ty Thuốc lá Sài Gòn cho Công ty Thuốc lá Long An thuê.
- Dự án xây dựng mở rộng kho nguyên liệu (giai đoạn 2 của dự án di dời) tại KCN Vĩnh Lộc.
- Dự án đầu tư 01 máy đóng bao HLP cho sản phẩm Demi Slim.
- Dự án Kho chứa nguyên liệu thuốc lá tại Long Bình.

III. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

1. Giải pháp về tài chính

- Thực hiện tốt các quy định trong công tác quản lý tài chính của đơn vị, tăng cường công tác thu hồi công nợ, đặc biệt là khách hàng xuất khẩu để tránh rủi ro, có tỷ lệ thế chấp phù hợp.
- Quản lý, sử dụng đồng vốn có hiệu quả, xoay vòng vốn nhanh; đàm phán với ngân hàng để vay với lãi suất tốt nhất.
- Triển khai các biện pháp tăng năng suất, chất lượng và giá trị gia tăng của sản phẩm. Xử lý kịp thời các vật tư hàng hóa chậm luân chuyển.
- Tăng cường các biện pháp tiết kiệm năng lượng, tăng hiệu quả sử dụng lao động, tiết giảm các chi phí quản lý không cần thiết, kiểm soát và giảm tiêu hao nguyên vật liệu trong sản xuất để tăng hiệu quả cho công ty.
- Tiếp tục rà soát, ban hành đầy đủ các định mức kinh tế kỹ thuật của MMTB; định mức tiêu hao nguyên vật liệu; điều chỉnh, bổ sung các qui chế, qui trình quản lý phù hợp với tình hình thực tế của công ty.
- Đẩy nhanh tiến độ của dự án ERP để nâng cao hiệu quả quản lý của công ty.
- Hoàn tất công tác kiểm kê, xác định giá trị doanh nghiệp chuẩn bị cổ phần hóa theo kế hoạch của Tổng công ty.

2. Giải pháp về sản xuất

- Xây dựng kế hoạch sản xuất hợp lý, phù hợp với năng lực MMTB của các đơn vị; điều chuyển gia công tại các công ty con nhằm tận dụng năng lực sản xuất của các đơn vị.
- Nghiên cứu cải tiến thiết bị, từng bước cơ khí hóa, tự động hóa nhằm tăng năng suất của MMTB, giảm lao động trên dây chuyền, nâng cao năng suất lao động, tăng hiệu quả cho công ty.
- Chuyển đổi nhanh máy móc thiết bị đáp ứng xu hướng thị trường trong nước và xuất khẩu, đặc biệt là qui cách Slim, Super Slim và trọng điểm là sản phẩm qui cách Demi Slim.

3. Giải pháp về thị trường

- Bám sát kế hoạch đề ra từ đầu năm, phân ra kế hoạch quý, tháng cho từng khu vực, từng địa bàn, từng khách hàng cụ thể.
- Làm việc với khách hàng để dự kiến sản lượng chính xác, làm cơ sở cho việc chuẩn

bị tập kết nguyên vật liệu, lập kế hoạch và bố trí sản xuất hợp lý, đáp ứng nhu cầu tiêu thụ cũng như lịch giao hàng cho khách hàng nước ngoài.

- Tăng cường công tác quản lý, theo dõi tiến độ tiêu thụ, tăng cường mối quan hệ mật thiết giữa công ty và khách hàng nhằm nắm bắt tình hình tiêu thụ, cạnh tranh để công ty đưa ra các biện pháp đối phó phù hợp.
- Bám sát tình hình cạnh tranh, diễn biến của thị trường, tổ chức thu thập và nắm bắt thông tin nhanh chóng và chính xác để đưa ra các phản ứng kịp thời nhằm đảm bảo việc thực hiện kế hoạch, không để bị động và bất ngờ. Triển khai các chính sách thị trường phù hợp với từng địa bàn, từng thời điểm cụ thể.

4. Giải pháp về nguồn nhân lực

- Rà soát lại lực lượng lao động, tinh gọn nhưng phải đảm bảo đáp ứng kịp thời nhu cầu sản xuất kinh doanh của đơn vị. Đảm bảo công ăn việc làm, chăm lo tốt đời sống người lao động.
- Tiếp tục tăng cường công tác huấn luyện, đào tạo đội ngũ cán bộ kế thừa đáp ứng yêu cầu phát triển, đổi mới của đơn vị, chú trọng thực hiện tốt chế độ, chính sách đối với người lao động.
- Kiện toàn cơ cấu tổ chức của công ty.
- Rà soát, hoàn thiện sửa đổi các quy định, quy chế cho phù hợp với quy định mới của Nhà nước về tiền lương và chế độ chính sách khác.

5. Giải pháp về công nghệ - kỹ thuật

- Tiếp tục chuyển đổi máy móc thiết bị sang qui cách Slim, Super Slim nhằm đáp ứng xu hướng của thị trường trong nước và xuất khẩu.
- Cải tiến, bổ sung cơ cấu nhằm mở rộng khả năng công nghệ theo hướng thiết bị có khả năng sử dụng nhiều loại vật tư khác nhau nhằm khai thác tối đa hiệu suất thiết bị và dễ dàng trong bố trí sản xuất. Sử dụng các vật liệu chống gỉ, compact hóa toàn bộ bao cứng, phát triển dòng bao cứng round corner.
- Triển khai công tác trung đại tu MMTB.
- Đầu tư, cải tiến MMTB theo hướng hiện đại hóa, đảm bảo đáp ứng nhu cầu sản xuất và tiêu thụ sản phẩm.
- Nghiên cứu các biện pháp phòng ngừa ô nhiễm môi trường, cải thiện và tăng cường quản lý môi trường, các biện pháp sử dụng năng lượng tiết kiệm hiệu quả để áp dụng vào thực tế sản xuất.

6. Công tác tái cấu trúc

- Để thực hiện tốt đề án tái cơ cấu đã được phê duyệt, công ty triển khai tái cơ cấu bộ máy quản lý, lao động tại công ty, rà soát xây dựng mô hình, chức năng nhiệm vụ từng đơn vị, định biên lao động phù hợp với mô hình quản lý mới. Đào tạo, quy hoạch đội ngũ cán bộ để đáp ứng nhu cầu của tình hình mới.
- Tiến hành rà soát toàn bộ danh mục sản phẩm của nhóm công ty, loại bỏ những sản phẩm lỗ, những sản phẩm tiêu thụ thấp do không còn phù hợp với nhu cầu của thị trường.
- Công ty mẹ từng bước chuyển giao các sản phẩm phổ thông cho công ty con sản xuất, vừa hỗ trợ các công ty con về sản lượng, vừa tận dụng được tối đa năng lực sản xuất trong nhóm công ty.

7. Công tác cổ phần hóa

- Thực hiện ý kiến chỉ đạo của Tổng công ty về công tác cổ phần hóa, công ty mẹ và các công ty con trong Nhóm công ty mẹ - công ty con Công ty Thuốc lá Sài Gòn đã triển khai lập danh sách lao động tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp



(30/6/2016) và thời điểm dự kiến công bố giá trị doanh nghiệp (01/7/2017).

+ Rà soát, định biên lao động, xác định lao động dôi dư và các chế độ chính sách đối với lao động dôi dư, xác định tiêu chí chuyên gia giỏi cho phù hợp với thực tế tại đơn vị, rà soát năm công tác trong khu vực nhà nước để mua cổ phần ưu đãi.

8. Giải pháp về quản lý và điều hành

- Hoàn thiện Bộ hồ sơ giao việc.
- Tiếp tục giám sát quy trình sản xuất, đảm bảo chất lượng sản phẩm trong tất cả khâu sản xuất, lưu thông, bảo quản.
- Nâng cao năng lực cạnh tranh, duy trì và phát triển thị phần thuốc lá điều nội tiêu.
- Chú trọng ứng dụng CNTT trong công tác quản lý điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh.

Trên đây là báo cáo kế hoạch SXKD năm 2017 của nhóm công ty mẹ - con Công ty Thuốc lá Sài Gòn kính trình Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam xem xét và cho ý kiến chỉ đạo để công bố thông tin theo quy định.

Trân trọng./. *Thha*

Nơi nhận:

- Bộ KHĐT;
- TCTy;
- HĐTV;
- BGD;
- Các đơn vị;
- Lưu: VT, VPHĐTV.

NGƯỜI CÔNG BỐ THÔNG TIN



Nguyễn Phương Đông
Nguyễn Phương Đông