

CÔNG TY THUỐC LÁ SÀI GÒN
CÔNG TY THUỐC LÁ CỬU LONG

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

MST: 1500171823

Vĩnh Long, ngày 23 tháng 3 năm 2020

CÔNG TY THUỐC LÁ SÀI GÒN Số: 126/KH-TLCL

ĐẾN Số: A.222
Ngày: 15/4/2020
#DT.V, D.GD...
Chuyên: KH.VI, KH.VI, KH.VI, KH.VI
T.Th, T.T, P.N.S, K.S.N.B

KẾ HOẠCH

Sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển năm 2020

Sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển năm 2020 đã được Công ty Thuốc lá Sài Gòn phê duyệt tại Quyết định số 128/QĐ-TLSC ngày 20 tháng 3 năm 2020)

I. TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2019

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện năm 2019
1	Sản lượng tiêu thụ	Triệu bao	105,368
a	Nội tiêu	"	8,508
b	Xuất khẩu	"	96,860
2	Tổng doanh thu (không thuế TTĐB)	Triệu đồng	286.569
3	Lợi nhuận trước thuế	"	9.331
4	Lợi nhuận sau thuế	"	6.861
5	Nộp ngân sách	"	25.400
6	Vốn chủ sở hữu bình quân	"	53.185

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

1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2020

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	KH 2020
			Công ty Thuốc lá Cửu Long
I	Các chỉ tiêu chính		
1	Sản lượng thuốc lá nội tiêu	Triệu bao	9
2	Tổng doanh thu (không thuế TTĐB)	Triệu đồng	285.694
3	Lợi nhuận trước thuế	"	11.405
4	Lợi nhuận sau thuế	"	9.124
5	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân	%	17,20
II	Các chỉ tiêu định hướng, theo dõi		
1	Tổng sản lượng thuốc lá điều	Triệu bao	104
2	Nộp ngân sách	Triệu đồng	24.000

*** Kế hoạch đầu tư thị trường và sản phẩm**

- Tập trung cải tiến nâng cao chất lượng các sản phẩm mang lại thương hiệu Cửu Long để tăng sức cạnh tranh, phân đầu lấy lại sản lượng và thị phần đã mất từ khi thay đổi hình ảnh cảnh báo sức khỏe. Xác định thị trường nội địa là trọng tâm. Đầu tư có trọng điểm phát triển những sản phẩm có thị trường, có khả năng cạnh tranh cao, loại bỏ dần những sản phẩm không hiệu quả.

- Củng cố thị trường xuất khẩu truyền thống, chủ động tìm kiếm khách hàng mới, đa dạng hóa thị trường.

2. Kế hoạch đầu tư phát triển

Năm 2020 kế hoạch đầu tư xây dựng cơ bản của công ty như sau:

- Sửa chữa, cải tạo, nâng cấp các dây chuyền sản xuất. Đầu tư trang bị thiết bị đo lường, kiểm tra thành phẩm, sợi bán thành phẩm.

- Nâng cấp hệ thống máy chủ phù hợp với phiên bản mới phần mềm kế toán Bravo.

- Trang bị hệ thống điều hòa không khí cho các kho. Trang bị thêm 01 xe ô tô phục vụ công tác thị trường. Đầu tư cải tạo, nâng cấp, sửa chữa: các kho, khu vực căn tin, đường đi nội bộ,...

III. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

1. Giải pháp về Tài chính Kế toán:

- Thường xuyên rà soát, kiểm tra các chi phí, thực hiện các giải pháp để tiết giảm chi phí bất hợp lý, xử lý kịp thời các loại vật tư, hàng hóa chậm luân chuyển. Xây dựng kế hoạch dự trữ vật tư, nguyên phụ liệu một cách hợp lý, không để tồn kho quá lâu nhằm hạn chế tình trạng ứ đọng vốn, ... kết hợp với việc tăng cường kiểm tra, kiểm soát chặt chẽ các chi phí sản xuất để tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh.

- Tiếp tục rà soát, bổ sung các định mức kinh tế kỹ thuật về tiêu hao nguyên, nhiên, vật liệu và các định mức chi phí khác trong tất cả các khâu của quá trình sản xuất kinh doanh. Có chế độ thường khuyến khích tiết kiệm nguyên, nhiên, vật liệu và sáng kiến cải tiến kỹ thuật.

- Thường xuyên rà soát giá cả nguyên vật liệu đầu vào, đa dạng hóa nguồn cung cấp để bảo đảm chất lượng và giá cả thu mua hợp lý.

- Thực hiện nghiêm các ý kiến của kiểm soát viên nội bộ. Thực hiện chính sách tín dụng cho khách hàng linh hoạt, đảm bảo vốn được luân chuyển nhanh tránh bị chiếm dụng quá lâu. Chú trọng công tác quản lý tài chính và hiệu quả sử dụng vốn. Áp dụng phần mềm kế toán Bravo mới vừa nâng cấp.

- 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. Xây dựng định mức dự trữ tồn kho nguyên vật liệu, vật tư, hàng hóa, phụ tùng hợp lý, đảm bảo duy trì hoạt động sản xuất của 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 quy chế, quy trình quản lý phù hợp với tình hình thực tế của công ty.

- Tiếp tục đào tạo nguồn nhân lực, nâng cao chất lượng cán bộ có kiến thức chuyên môn về tài chính.

2. Về sản xuất, chuyển đổi cơ cấu sản phẩm

- Tập trung đề ra nhiều giải pháp đồng bộ để củng cố, khôi phục và phát triển sản phẩm thuốc lá điều nội địa. Chuyển đổi cơ cấu sản phẩm theo hướng tăng dần tỷ trọng thuốc lá trung cao cấp đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng, tập trung cho các sản phẩm chủ lực, có sản lượng lớn.

- Đối với sản phẩm xuất khẩu tập trung sản xuất các sản phẩm phù hợp với tình hình máy móc thiết bị và mang lại hiệu quả sản xuất kinh doanh cho Công ty.

3. Giải pháp về tiêu thụ thị trường:

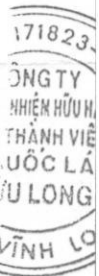
- Tiếp tục đẩy mạnh công tác tiêu thụ thị trường, thúc đẩy tăng trưởng các sản phẩm nội tiêu, tăng cường sự hiện diện các sản phẩm của Công ty trên thị trường. Mở rộng thị trường nội địa, thâm nhập mạnh vào các thị trường mục tiêu, quyết tâm tăng trưởng các sản phẩm nội tiêu. Song song đó, mạnh dạn đầu tư cho công tác thị trường, tăng cường chăm sóc khách hàng.

- Tập trung đề ra nhiều giải pháp đồng bộ để củng cố và khôi phục thị trường thuốc lá điều nội địa. Chú trọng phân tích, đánh giá diễn biến thị trường; củng cố, kiểm soát hệ thống mạng lưới phân phối sản phẩm, thực hiện tốt công tác chăm sóc khách hàng. Tập trung đầu tư thị trường có trọng điểm cho các sản phẩm truyền thống. Tăng cường kiểm tra và giám sát thị trường, hỗ trợ công tác bán hàng trong hệ thống phân phối.

- Đẩy nhanh phát triển, hoàn thiện đội ngũ bán hàng nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ phục vụ khách hàng, tuyển dụng, củng cố và nâng cao năng lực đội ngũ giám sát.

- Phối hợp với Công ty Thương mại Miền Nam tiếp tục theo dõi, làm tốt công tác quảng bá, truyền thông cho sản phẩm chủ lực sau khi ký Hợp đồng bao tiêu sản phẩm.

- Chủ động xây dựng, đề xuất đối với Tổng công ty phương án đầu tư, phát triển hiệu quả thị trường sản phẩm trung cấp trên cơ sở cân đối ưu tiên nguồn lực phát triển tại các thị trường mục tiêu.



- Tiếp tục duy trì và phát triển thị trường xuất khẩu, tạo công ăn việc làm và thu nhập cho người lao động. Chủ động tìm kiếm khách hàng và phối hợp cùng với Công ty Xuất Nhập khẩu Thuốc lá để mở rộng thị trường xuất khẩu (trên cơ sở đảm bảo hiệu quả, tính pháp lý). Đặc biệt là thị trường các nước Trung Mỹ, Châu Phi. Chú trọng đẩy mạnh xuất khẩu sản phẩm mang thương hiệu của Công ty và Tổng công ty.

4. Giải pháp về nguồn nhân lực

- Xây dựng kế hoạch phát triển nguồn nhân lực, đặc biệt là đội ngũ lãnh đạo kế thừa, tạo điều kiện để lao động trẻ có cơ hội học tập và phát huy năng lực, chú trọng thực hiện tốt chính sách, chế độ đối với người lao động.

- Tiếp tục rà soát, đánh giá để củng cố, bổ sung quy hoạch và đào tạo đội ngũ cán bộ quản lý các cấp, đội ngũ cán bộ chuyên môn, chú trọng xây dựng đội ngũ cán bộ kế cận để tạo sự ổn định và phát triển bền vững.

- Xây dựng và triển khai chương trình đào tạo ở các lĩnh vực: Công nghệ thông tin, nghiệp vụ thị trường, quản trị nhân sự, lãnh đạo quản lý, ngoại ngữ, đào tạo nâng bậc thợ ... Định biên lao động hợp lý.

- Chủ động nghiên cứu các chính sách quản lý mới áp dụng đúng quy định. Tiếp tục rà soát, hoàn thiện hệ thống quy chế, quy định phù hợp quy định của Nhà nước và điều kiện thực tế của đơn vị và công tác cán bộ sau tái cơ cấu.

5. Giải pháp về Công nghệ kỹ thuật

- Tăng cường công tác chế biến, chú ý an toàn vệ sinh, chất lượng hàng hóa từ khâu đầu vào đến thành phẩm, để giữ uy tín sản phẩm cũng như đáp ứng được yêu cầu của thị trường xuất khẩu. Thực hiện công tác bảo vệ môi trường theo quy định. Nâng cao công tác quản lý máy móc thiết bị để đảm bảo tăng năng suất, chất lượng sản phẩm. Sắp xếp lại quy trình sản xuất hợp lý, triệt để tiết kiệm điện, tối ưu hoá hiệu quả sản xuất kinh doanh.

- Kiểm soát chặt chẽ chất lượng nguyên phụ liệu đầu vào rà soát và điều chỉnh toàn bộ định mức tiêu hao nguyên, phụ liệu, thuốc sợi trong quá trình sản xuất phù hợp với thực tế. Xây dựng định mức tồn kho nguyên phụ liệu hợp lý.

- Cải tiến máy móc thiết bị nhằm giảm lao động trên dây chuyền, nâng cao năng suất lao động, tạo cơ sở cho xưởng sản xuất giảm lao động trực tiếp, chuẩn hóa phụ tùng thay thế.

- Tăng cường phát huy sáng kiến cải tiến kỹ thuật, hợp lý hóa công việc, ứng dụng các đề tài nghiên cứu vào thực tế sản xuất mang lại hiệu quả kinh tế thiết thực cho đơn vị.

- Thực hiện nghiêm túc quy định về hàm lượng Tar và Nicotine, chuyển đổi cảnh báo sức khỏe bình hình ảnh theo quy định.

6. Giải pháp về quản lý điều hành

- Áp dụng quản lý chất lượng, quản lý môi trường theo tiêu chuẩn ISO.
- Giám sát và thực hiện tốt quy trình sản xuất, đảm bảo chất lượng sản phẩm từ khâu đầu vào đến khâu đầu ra, kể cả trong quá trình lưu thông và bảo quản,
- Xây dựng hệ thống, quy trình, quy định quản trị nguồn nhân lực theo mô hình của doanh nghiệp. Ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý doanh nghiệp.

Trên đây là báo cáo kết quả thực hiện Kế hoạch sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển năm 2020 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

