

Số: 49/KH-TLAG

An Giang, ngày 30 tháng 03 năm 2021

CÔNG TY THUỐC LÁ SÀI GÒN

ĐẾN Số: A.336
Ngày: 17/5/2021

Chuyển: KHT, TCKT, (Kế hoạch Sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển năm 2021 đã được Công ty Thuốc lá Sài Gòn phê duyệt tại Quyết định số 76/QĐ-TLSG ngày 26 tháng 02 năm 2021)

TCNS, BKS, KSNB, VPHTV.

KẾ HOẠCH

Sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển năm 2021 của Công ty Thuốc lá An Giang

Kế hoạch Sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển năm 2021 đã được Công ty Thuốc lá Sài Gòn phê duyệt tại Quyết định số 76/QĐ-TLSG ngày 26 tháng 02 năm 2021)

I. Tình hình sản xuất kinh doanh năm 2020

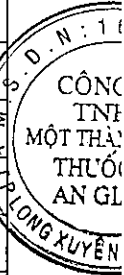
TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện năm 2020
1	Sản lượng tiêu thụ	Triệu bao	98,204
a)	Nội tiêu	"	11,346
b)	Xuất khẩu	"	86,858
2	Tổng doanh thu (không thuế TTĐB)	Triệu đồng	339.322
3	Lợi nhuận trước thuế	"	12.440
4	Lợi nhuận sau thuế	"	9.812
5	Nộp ngân sách	"	29.080
6	Vốn chủ sở hữu bình quân	"	36.908

Ghi chú: Nộp ngân sách tính luôn thuế TTĐB hàng gia công

II. Kế hoạch sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển năm 2021

1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2021

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch năm 2021
I	Các chỉ tiêu chính		
1	Sản lượng thuốc lá điều nội tiêu	Triệu bao	10,00
2	Tổng doanh thu (không thuế TTĐB)	Triệu đồng	301.300
3	Lợi nhuận trước thuế	"	12.500
4	Lợi nhuận sau thuế	"	9.900
5	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Vốn CSH bình quân	%	26,82
6	Lợi nhuận chuyển về Công ty mẹ	Triệu đồng	1.211,1
II	Các chỉ tiêu định hướng theo dõi		
1	Tổng sản lượng thuốc lá điều	Triệu bao	86,00
2	Nộp ngân sách	Triệu đồng	24.400



- Kế hoạch đầu tư thị trường và sản phẩm

+ Tiếp tục phối hợp chặt chẽ với Công ty Thương mại Miền Nam theo dõi chặt chẽ diễn biến trên thị trường, giữ vững và duy trì sản lượng tiêu thụ thuốc lá điều nội tiêu của đơn vị.

+ Tập trung nghiên cứu đưa ra sản phẩm mới ở phân khúc trung cấp, phát triển sản phẩm mang thương hiệu Vinastar từng bước thay thế thuốc lá ngoại nhập lậu ở cùng phân khúc.

+ Tiếp tục liên hệ chặt chẽ với các đối tác và khách hàng nước ngoài, không ngừng tìm kiếm thêm khách hàng mới, đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu, đảm bảo tính pháp lý và ưu tiên phát triển các sản phẩm mang thương hiệu của Công ty.

2. Kế hoạch đầu tư phát triển

Dự kiến trong năm 2021, Công ty Thuốc lá An Giang không có triển khai thực hiện các dự án đầu tư gì lớn. Chỉ phát sinh một số hoạt động cải tạo, sửa chữa nhỏ để phục vụ nhu cầu sản xuất kinh doanh của Công ty.

III. Các giải pháp thực hiện

1. Giải pháp về tài chính

- Quản lý chặt chẽ định mức tiêu hao nguyên vật liệu trong sản xuất; Cân đối hàng tồn kho và các chi phí phát sinh, đẩy mạnh việc thực hành tiết kiệm chống lãng phí trong mọi hoạt động, nhằm đem lại hiệu quả cho hoạt động SXKD của đơn vị.

- 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, quy trình quản lý cho phù hợp với tình hình thực tế của đơn vị.

- Phối hợp với các phòng ban, Phân xưởng cân đối vật tư, nguyên phụ liệu còn tồn kho và thực hiện thu mua từ các đơn vị trong tổ hợp, dự trữ kịp thời để phục vụ sản xuất, đảm bảo quá trình sản xuất không bị gián đoạn.

- Thực hiện tốt các qui định trong công tác quản lý tài chính của đơn vị, tăng cường công tác thu hồi công nợ, đối với các khách hàng trong và ngoài nước ở mức độ cho phép.

- Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, đào tạo đội ngũ kế thừa có trình độ và kiến thức chuyên môn về tài chính kế toán.

2. Giải pháp về sản xuất, chuyển đổi cơ cấu sản phẩm

- Tiếp tục giám sát quá trình sản xuất, đánh giá và theo dõi chất lượng các sản phẩm trong tất cả các khâu sản xuất, lưu thông và bảo quản.

- Tiếp tục nghiên cứu cải tiến các dây chuyền máy móc thiết bị, hoàn thiện quy trình sản xuất theo hướng tự động hóa góp phần nâng cao năng suất và đảm bảo chất lượng sản phẩm.

- Đẩy mạnh việc triển khai thực hiện các công trình thực hành tiết kiệm chống lãng phí như: tiết kiệm vật tư, nguyên vật liệu, điện, nước,... góp phần làm giảm chi phí nâng cao hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị.

3. Giải pháp về tiêu thụ, thị trường

a) Đối với thị trường nội địa

- Tiếp tục phối hợp chặt chẽ với Công ty Thương mại Miền Nam kiểm tra đánh giá lại các thị trường tiêu thụ nội địa của đơn vị, tập trung vào những thị trường trọng điểm, đưa ra các chính sách bán hàng phù hợp, nhằm ổn định và giữ vững thị phần, đẩy mạnh việc tiêu thụ sản phẩm.

- Không ngừng nghiên cứu, cải tiến chất lượng sản phẩm, thiết kế mẫu mã bao bì, thiết kế sản phẩm mới có hàm lượng tar và nicotin đạt chuẩn theo tiến trình giảm tar và nicotin của Bộ Y tế. Đẩy nhanh tiến độ cải tiến các sản phẩm hiện có của Công ty, phát triển dòng sản phẩm trung cấp đưa ra thị trường từng bước, cụ thể để đạt hiệu quả, đáp ứng thị hiếu người tiêu dùng, nâng cao sản lượng tiêu thụ, nhất là trong thời điểm tăng thuế tiêu thụ đặc biệt theo lộ trình và giá cả nguyên phụ liệu đầu vào tăng.

b) Đối với thị trường xuất khẩu

- Phối hợp chặt chẽ với Công ty XNK Thuốc lá và các đối tác nước ngoài đánh giá lại tác động của dịch bệnh đối với thị trường xuất khẩu, đưa ra các giải pháp nhằm đẩy mạnh sản lượng xuất khẩu, củng cố lại các thị trường xuất khẩu truyền thống, tiếp tục tìm kiếm thêm khách hàng mới.

- Tăng cường quảng bá, phát triển hình ảnh thương hiệu các sản phẩm chủ lực của đơn vị trên thị trường quốc tế. rà soát lại công tác xuất khẩu, đảm bảo hiệu quả, phù hợp với quy định của pháp luật, đặc biệt là về nhãn hiệu hàng hóa.

4. Giải pháp về nguồn nhân lực

- Tăng cường rà soát sắp xếp, định biên lại lao động trong đơn vị, bố trí đúng người, đúng việc, đúng năng lực sở trường của người lao động, luân chuyển lao động một cách hợp lý nhằm tạo nên động lực mới cũng như phát huy tốt năng lực sở trường của người lao động, nhằm phát huy hiệu quả và nâng cao chất lượng thực hiện công việc.

- 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 các chính sách, chế độ đối với người lao động.

- Tổ chức 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 các chế độ chính sách khác. Từng bước kiện toàn lại cơ cấu tổ chức của đơn vị theo mô hình hoạt động mới.

5. Giải pháp về công nghệ - kỹ thuật

- Phát triển và nâng cấp các sản phẩm thuốc lá điều nội địa hiện có của đơn vị, tập trung nghiên cứu đưa ra dòng sản phẩm trung cấp mang thương hiệu riêng của Công ty, cạnh tranh với các dòng sản phẩm ngoại nhập lậu ở cùng phân khúc.

- Không ngừng nghiên cứu, phối chế các gu thuốc mới, sử dụng nguồn nguyên liệu lá trong nước và trên thế giới, nhằm đa dạng hóa các dòng sản phẩm.

- Nghiên cứu thay đổi bao bì thiết kế, đa dạng hóa các loại sản phẩm, sử dụng đầu lọc và giấy ván có độ thông khí cao nhằm đáp ứng nhu cầu và thị hiếu của người tiêu dùng trong và ngoài nước.

- Năm 2020, tất cả sản phẩm của Công ty Thuốc lá An Giang đều có chỉ số Tar và Nicotin tuân thủ theo “Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia đối với Thuốc lá điều QCVN



16-1:2015/BYT” do Bộ Y tế ban hành. Năm 2021, Công ty Thuốc lá An Giang tiếp tục phấn đấu điều chỉnh chỉ số Tar và Nicotin để giảm thiểu tác hại đối với người tiêu dùng.

6. Giải pháp về quản lý điều hành

- Thực hiện nghiêm túc hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2015, tiến đến thực hiện hệ thống quản lý môi trường theo tiêu chuẩn ISO 14001:2015.

- Phát huy hiệu quả và ứng dụng Công nghệ thông tin trong quản lý Doanh nghiệp. Tiếp tục nâng cấp và hoàn chỉnh phần mềm quản trị Tài chính kế toán, thiết lập và hoàn thiện hệ thống mạng nội bộ trong đơn vị.

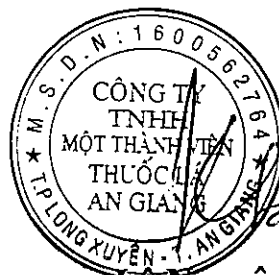
Trên đây là báo cáo Kế hoạch sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển năm 2021 của Công ty Thuốc lá An Giang.

Trân trọng báo cáo./.

Nơi nhận

- Bộ KH & ĐT, TCT TLVN;
- Công ty Thuốc lá Sài Gòn;
- Chủ tịch, BGD;
- Các phòng ban liên quan;
- Lưu: VT, KTKH.

**NGƯỜI CÔNG BỐ THÔNG TIN
CHỦ TỊCH**



Lê Nguyên Khang