

Số: 1821 /TLTL-KHVT

Hà Nội, ngày 30 tháng 12 năm 2017

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN
05 NĂM CỦA CÔNG TY THUỐC LÁ THĂNG LONG
(Được Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam phê duyệt tại văn bản
số 549/QĐ-TLVN ngày 28 tháng 12 năm 2017)

I. TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY

1. Những sự kiện quan trọng

- Việc thành lập: Thành lập ngày 06/01/1957.
- Vốn điều lệ: Vốn điều lệ tại ngày 31/12/2017: 1.589.952.999.960 đồng.
- Các sự kiện khác:
 - + Ngày 01/01/2016, Công ty Thuốc lá Thanh Hóa và Công ty Thuốc lá Đà Nẵng trở thành công ty con của Công ty Thuốc lá Thăng Long. Nhóm công ty mẹ - Công ty Thuốc lá Thăng Long và các công ty con - Công ty Thuốc lá Bắc Sơn, Công ty Thuốc lá Thanh Hóa, Công ty Thuốc lá Đà Nẵng hoạt động theo Luật quản lý, sử dụng vốn nhà nước đầu tư vào sản xuất, kinh doanh tại doanh nghiệp và Luật doanh nghiệp.
 - + Tổ chức thành công Lễ kỷ niệm 60 năm thành lập Công ty Thuốc lá Thăng Long, góp phần nâng cao thêm thương hiệu, uy tín các sản phẩm của Nhóm Công ty.

2. Quá trình phát triển

- Chức năng, nhiệm vụ của Công ty:
 - + Chức năng: Là doanh nghiệp Nhà nước, đơn vị thành viên của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam, chức năng chính của Nhóm Công ty Thuốc lá Thăng Long là sản xuất và kinh doanh thuốc lá điều trên phạm vi cả nước theo quy định của pháp luật.
 - + Nhiệm vụ: Công ty có nghĩa vụ nhận vốn, có trách nhiệm bảo toàn và phát triển vốn, sử dụng có hiệu quả các nguồn lực do Tổng công ty giao, thực hiện các nhiệm vụ sản xuất kinh doanh do Tổng công ty giao và các quyết định khác của Tổng công ty trong từng giai đoạn phát triển cụ thể.
 - + Tổ chức sản xuất theo đúng quy trình công nghệ sản xuất thuốc lá, thực hiện đầy đủ các quy định về chất lượng sản phẩm, các biện pháp an toàn lao động cũng như các giải pháp bảo vệ môi trường.
 - + Tham gia hoạt động xuất khẩu thuốc lá bao theo đúng quy định của pháp luật hiện hành. Thực hiện đầy đủ nghĩa vụ nộp ngân sách Nhà nước. Nhập khẩu nguyên vật liệu phục vụ sản xuất thuốc lá bao.
 - + Trích nộp để hình thành các quỹ tập trung của Tổng công ty theo quy định tại Điều lệ và Quy chế tài chính.

+ Xây dựng và vận dụng một hệ thống quản lý chất lượng sản phẩm theo tiêu chuẩn quốc tế ISO, hệ thống tiêu chuẩn an toàn đối với môi trường.

- Mục tiêu kinh doanh: Mục tiêu của Nhóm Công ty là duy trì vị thế thống lĩnh tại thị trường thuốc lá điều khu vực phía Bắc, từng bước phát triển vào thị trường phía Nam. Tiếp tục phát triển sản phẩm chiến lược thương hiệu Thăng Long,... thực hiện chuyển đổi cơ cấu sản phẩm theo hướng tăng tỷ lệ sản phẩm trung cấp, cao cấp. Duy trì và phát triển thị trường xuất khẩu hướng tới việc xuất khẩu các sản phẩm thương hiệu của Nhóm công ty.

- Ngành, nghề kinh doanh chính: Sản xuất, kinh doanh thuốc lá điều; đầu tư tài chính vào công ty con có ngành nghề kinh doanh chính là sản xuất, kinh doanh thuốc lá điều, nguyên phụ liệu thuốc lá; xuất, nhập khẩu các mặt hàng Công ty kinh doanh và các ngành, nghề kinh doanh khác theo quy định của pháp luật.

3. Định hướng phát triển

- Các mục tiêu chủ yếu của Công ty:

+ Phát triển Nhóm công ty mẹ - công ty con Thuốc lá Thăng Long thành đơn vị sản xuất và kinh doanh các sản phẩm thuốc lá, giữ vai trò chủ đạo trong Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam và hàng đầu tại Việt Nam.

+ Làm đầu mối sắp xếp các doanh nghiệp sản xuất thuốc lá bao từ khu vực miền Trung ra Bắc theo chủ trương của Chính phủ, Bộ Công Thương và của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam.

+ Nâng cao năng lực hoạt động, hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh, sức cạnh tranh của Nhóm công ty, tương xứng nguồn lực.

+ Là đầu mối quan trọng hợp tác với các tập đoàn thuốc lá quốc tế nhằm tận dụng vốn, công nghệ và khai thác có hiệu quả năng lực sản xuất của Nhóm công ty và của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam.

+ Phát triển bền vững đi đôi với bảo vệ môi trường sinh thái, thực hiện trách nhiệm xã hội, quan tâm đến sức khỏe cộng đồng.

- Tóm tắt những nội dung chính về chiến lược phát triển trung và dài hạn:

+ Chuẩn hóa hệ thống quản trị nội bộ, tăng cường ứng dụng các hệ thống quản trị tiên tiến, hiện đại để thích ứng với môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt. Cùng cố uy tín và thương hiệu Công ty.

+ Tối ưu hóa tổ chức sản xuất thuốc lá trong toàn Nhóm công ty nhằm tiết kiệm chi phí sản xuất, khai thác hiệu quả năng lực sản xuất và máy móc thiết bị nhằm đáp ứng tốt nhu cầu của thị trường.

+ Cơ cấu lại sản phẩm nội địa của công ty theo hướng tập trung cho sản phẩm chủ lực và các thị trường truyền thống, nghiên cứu phát triển các sản phẩm mới thuộc phân khúc cận cao cấp và cao cấp.

+ Đa dạng hóa các sản phẩm xuất khẩu nhằm tiếp cận với các thị trường khó tính; củng cố quan hệ với các đối tác truyền thống, tìm kiếm các khách hàng mới chú trọng phát triển thêm thị trường các nước đang phát triển, khu vực Châu Á – Thái Bình Dương.

+ Tăng cường đầu tư đào tạo bồi dưỡng nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, tập trung chú trọng các khía cạnh kỹ thuật phối chế, kỹ thuật vận hành sửa chữa máy móc thiết bị và nhân lực quản trị trung, cao cấp.

+ Đầu tư hiện đại hóa máy móc thiết bị sản xuất, công nghệ phối chế tạo bước đột phá về chất lượng sản phẩm, khẳng định vị thế của công ty trên thị trường tiêu thụ trong và ngoài nước.

II. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NHÓM CÔNG TY GIAI ĐOẠN 2018-2022

1. Mục tiêu tổng quát

Phát triển Nhóm công ty mẹ - công ty con Thuốc lá Thăng Long thành tổ hợp công ty mẹ - công ty con mạnh của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh các sản phẩm thuốc lá tại thị trường nội địa và xuất khẩu 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.

2. Mục tiêu cụ thể

Một số chỉ tiêu kế hoạch SXKD giai đoạn 2018-2022:

Chỉ tiêu kế hoạch	ĐVT	Kế hoạch năm					Tăng trưởng BQ 2018-2022 (%)
		2018	2019	2020	2021	2022	
A	B	1	2	3	4	5	
1. Sản lượng tiêu thụ	Tr.Bao	1.516	1.565	1.592	1.625	1.660	2,3%
- Nội địa	"	1.013	1.037	1.051	1.066	1.085	1,7%
- Xuất khẩu	"	503	528	542	559	575	3,4%
2. Tổng doanh thu	Tỷ đồng	5.337	5.650	5.783	6.027	6.200	3,8%
3. Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	309	267	267	279	286	-2,0%
4. Lợi nhuận sau thuế	"	247	213	214	223	228	-2,0%
5. Lợi nhuận sau thuế/ Vốn CSH bình quân	%	11,7	9,7	9,3	9,3	9,2	
6. Nộp ngân sách	Tỷ đồng	3.672	4.069	4.181	4.344	4.487	5,1%
7. Kim ngạch xuất khẩu	1000 USD	53.290	56.221	58.015	60.189	62.448	4,0%

3. Kế hoạch triển khai

3.1. Kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh

- Kế hoạch chỉ tiêu sản lượng chính:

Sản lượng thuốc lá điều: Phân đầu đến năm 2022 đạt trên 1.660 triệu bao, tốc độ tăng trưởng bình quân là 2,3%/năm (trong đó, sản lượng thuốc lá điều nội tiêu là 1.085

triệu bao, tốc độ tăng trưởng bình quân là 1,7%/năm; sản lượng thuốc lá xuất khẩu là 575 triệu bao, tốc độ tăng trưởng bình quân là 3.4%/năm)

- Kế hoạch và kết quả sản xuất kinh doanh đến năm cuối kỳ kế hoạch:

+ Tổng doanh thu (không bao gồm thuế TTĐB): đạt trên 6.200 tỷ đồng, tốc độ tăng trưởng bình quân 3,8%/năm;

+ Lợi nhuận trước thuế: đạt trên 286 tỷ đồng, giảm bình quân 2%/năm;

+ Lợi nhuận sau thuế: đạt trên 228 tỷ đồng, giảm bình quân 2%/năm;

+ Vốn Chủ sở hữu bình quân: đạt trên 2.475 tỷ đồng, tốc độ tăng trưởng bình quân 4%/năm;

+ Nộp ngân sách: đạt 4.478 tỷ đồng, tốc độ tăng trưởng bình quân 5,1%/năm;

+ Kim ngạch xuất khẩu: đạt 62.448 nghìn USD, tốc độ tăng trưởng bình quân 4%/năm.

- Kế hoạch phát triển thị trường và sản phẩm:

+ Kế hoạch tiêu thụ sản phẩm thị trường trong nước giai đoạn 2018-2022 đưa ra với tốc độ tăng trưởng bình quân đạt gần 5,7%. Trong đó các cơ cấu sản phẩm tiêu thụ đều có tốc độ tăng trưởng bình quân dương. Tập trung phát triển vào nhóm các sản phẩm trung và cao cấp của Nhóm công ty.

+ Tiếp tục duy trì mối quan hệ với các đối tác truyền thống để giữ vững thị trường xuất khẩu hiện có. Chú trọng định hướng xuất khẩu các sản phẩm mang thương hiệu của Công ty. Bên cạnh đó, tiếp tục phát triển thị trường mới, có tiềm năng. Tăng cường xúc tiến thương mại, nghiên cứu thị trường, quảng bá thương hiệu và sản phẩm bằng nhiều hình thức.

+ Kiểm soát thị trường tiêu thụ, nâng cao năng lực cạnh tranh để duy trì sự tăng trưởng sản lượng tiêu thụ sản phẩm chủ lực; Tiếp tục củng cố các sản phẩm truyền thống về sản lượng, mẫu mã, chất lượng và gout hút.

+ Tăng cường kiểm tra, kiểm soát tính tuân thủ nghiêm sự chỉ đạo của Lãnh đạo Công ty, từng bước chuyên nghiệp đội ngũ nhân viên bán hàng của Công ty: tác phong, trang phục, thẻ nhân viên, thùng chờ hàng,...

+ Ứng dụng công nghệ thông tin nhằm tăng cường tính khoa học, hiệu quả trong việc xây dựng và quản trị mạng lưới bán hàng từ cấp 1 tới khách hàng bán lẻ; xây dựng tuyến bán hàng; quản lý nhân viên theo tuyến và lịch trình thực hiện tuyến...

+ Triển khai thực hiện các giải pháp thị trường, đầu tư trọng điểm nhằm tăng tỷ lệ tiêu thụ sản phẩm thuộc phân khúc trung, cao cấp phù hợp với xu thế chuyển đổi của người tiêu dùng và định hướng chiến lược phát triển của Tổng công ty.

+ Tiếp tục nghiên cứu thị trường để cải tiến các sản phẩm hiện có và phát triển các sản phẩm mới ngày càng phù hợp với từng khu vực thị trường, đặc biệt là thị trường khu vực miền Trung và miền Nam để tăng cường thâm nhập thị trường các khu vực này.

+ Đẩy mạnh hoạt động chi nhánh của Công ty tại khu vực Tp HCM và thành lập chi nhánh tại miền Trung nhằm hiện thực hóa kế hoạch phát triển thị trường khu vực miền Trung và phía Nam.

3.2. Kế hoạch đầu tư phát triển

a. Kế hoạch đầu tư các dự án giai đoạn kỳ kế hoạch

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Dự án đầu tư	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022
1	Chương trình tổng thể đầu tư di dời Công ty Thuốc lá Thăng Long theo Quyết định 4954/QĐ-BCT	893.141	229.500	163.000		
2	Máy móc, thiết bị khác phục vụ SXKD thuốc lá	80.000	45.000	45.000	165.000	224.000
	Tổng cộng	973.141	274.500	208.000	165.000	224.000

b. Kế hoạch và kết quả đầu tư đến năm cuối kỳ kế hoạch.

- Đầu tư đồng bộ và hoàn thành để di dời Công ty về địa điểm đầu tư mới, nghiệm thu đưa vào sử dụng dây chuyền chế biến sợi công suất 6 tấn/giờ và các dự án đầu tư hệ thống thiết bị phụ trợ sẽ có nhiều tác động tới công tác tổ chức sản xuất. Các dự án được triển khai và nghiệm thu nằm trong Chương trình tổng thể đầu tư di dời, bao gồm:

- + Dự án đầu tư di dời Công ty Thuốc lá Thăng Long;
- + Dự án đầu tư dây chuyền chế biến sợi công suất 6 tấn/giờ;
- + Dự án đầu tư dây chuyền cuốn điều và dây chuyền đóng bao (01 dây chuyền cuốn – ghép đầu lọc 10.000 điều/phút và đóng bao 500 bao/phút);
- + Dự án đầu tư hệ thống xử lý mùi cho phân xưởng sợi.

- Ngoài các dự án trong chương trình tổng thể đầu tư di dời, Công ty đầu tư hệ thống hút bụi trung tâm phân xưởng bao để đáp ứng được nhu cầu mở rộng sản xuất và đầu tư chiều sâu máy móc thiết bị tại Nhà máy mới.

4. Các giải pháp thực hiện

4.1. Giải pháp về tài chính

- Thực hiện các biện pháp bảo toàn và phát triển vốn, nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản, trong đó: Cân đối nhu cầu vốn cho kinh doanh và đầu tư trên cơ sở xây dựng hạn mức nợ, hạn mức tồn kho và lộ trình triển khai dự án di dời hợp lý; Sử dụng các nguồn vốn vay có lãi suất thấp; Nâng cao hiệu suất sử dụng tài sản cố định; Đảm bảo tăng trưởng lợi nhuận ổn định qua các năm. Kiểm soát chặt chẽ các khoản chi theo đúng dự toán, định mức;

- Chủ động xây dựng các phương án tài chính cho hoạt động đầu tư, các kế hoạch tài chính liên quan đến việc di dời Công ty mẹ về địa điểm mới với các giải pháp phù hợp để hạn chế tối đa việc phát sinh chi phí;

- Chuẩn hóa công tác tài chính, kế toán trong toàn Nhóm công ty; Thực hiện chế độ báo cáo thống kê, báo cáo tài chính hợp nhất toàn Nhóm công ty theo quy định;

- Tiếp tục tăng cường công tác quản lý rủi ro, trong đó rà soát lại hệ thống kho của Công ty mẹ, công tác thuê kho, thuê dịch vụ bảo quản nguyên liệu tại các đối tác nhằm thực hiện biện pháp phòng ngừa rủi ro tổn thất tài sản;

- Triển khai đồng bộ hệ thống phần mềm kế toán và hệ thống các báo cáo quản trị trong toàn Nhóm công ty nhằm nâng cao chất lượng, hiệu quả công tác tài chính kế toán Nhóm công ty;

- Tăng cường kiểm tra, kiểm soát về tài chính đối với các công ty con đảm bảo các đơn vị hoạt động hiệu quả, giảm thiểu rủi ro về tài chính của Nhóm công ty.

4.2. Giải pháp về sản xuất

- Chuẩn bị tốt công tác tổ chức sản xuất trong toàn Nhóm công ty để sẵn sàng cho việc thực hiện di dời Công ty mẹ về địa điểm mới mà không gây gián đoạn về sản xuất, đáp ứng đủ nhu cầu của thị trường;

- Đẩy mạnh việc triển khai ứng dụng phần mềm quản trị sản xuất ERP để quản lý sản xuất một cách hiệu quả nhằm tiết giảm chi phí và tăng khả năng cạnh tranh;

- Tiếp tục các biện pháp quản lý để hạ giá thành, như: Kiểm soát tiêu hao các loại nguyên vật liệu. Tăng cường tìm kiếm thêm các đối tác cung cấp nguyên vật liệu để tăng khả năng cạnh tranh và hạ giá mua nguyên vật liệu;

- Tiếp tục thực hiện tốt công tác phối hợp sửa chữa, bảo dưỡng trung tu thiết bị. Trong đó tiến tới việc dự trù, dự trữ chung để giảm tồn kho. Khai thác và sử dụng hiệu quả phụ tùng chi tiết cơ khí tự chế tạo, chế tạo trong nước, giảm nhập ngoại;

- Tiếp tục phối hợp tốt giữa các công ty con khai thác hiệu quả năng lực máy móc thiết bị, khắc phục tình trạng mất cân đối năng lực cục bộ tại mỗi đơn vị. Tiếp tục thực hiện chuyên môn hóa sản xuất các mức thuốc lá tại từng đơn vị tiến tới sản xuất lô lớn để nâng cao năng suất. Đặc biệt là phối hợp với Bắc Sơn khai thác tốt năng lực của dây chuyền thiết bị mới.

4.3. Giải pháp về marketing

- Tiếp tục kiểm soát tốt thị trường tiêu thụ, nâng cao năng lực cạnh tranh nhằm giữ vững và phát triển thị phần nội tiêu phù hợp nhu cầu tiêu dùng. Xác định việc chuyển dịch cơ cấu sản phẩm, nâng cao giá trị, hiệu quả, sản xuất và cung ứng sản phẩm thuốc lá có hàm lượng Tar, Nicotine và CO thấp,...

- Tận dụng các cơ hội của hợp tác và hội nhập kinh tế quốc tế để từng bước tìm kiếm khách hàng mới và thâm nhập thị trường xuất khẩu mới; củng cố và duy trì tốt mối quan hệ với khách hàng truyền thống nhằm phát triển bền vững thị trường xuất khẩu thuốc lá điều phù hợp với Chương trình Xúc tiến Xuất khẩu của Tổng công ty giai đoạn 2017 – 2020; Kiện toàn đội ngũ phụ trách công tác xuất nhập khẩu; quan tâm thực hiện tốt dự báo, quản lý rủi ro; đẩy mạnh khai thác hiệu quả các ưu đãi thuế quan từ các hiệp định thương mại trong tìm kiếm nguồn nguyên liệu đầu vào, đa dạng hóa thị trường xuất khẩu; Rà soát, thực hiện công tác xuất khẩu hiệu quả, phù hợp với quy định của pháp luật.

- Hỗ trợ các công ty con từng bước phát triển thị trường nội tiêu theo hướng bền vững. Xây dựng chiến lược phát triển thị trường tiêu thụ tổng thể các phân khúc sản phẩm của Nhóm công ty và từng công ty con.

- Tiếp tục nghiên cứu thị trường để phát triển các sản phẩm mới phù hợp với từng khu vực thị trường, đặc biệt là thị trường khu vực miền Trung và miền Nam để tăng cường thâm nhập thị trường các khu vực này. Đẩy mạnh hoạt động tại khu vực miền Trung và Tp HCM nhằm hiện thực hóa kế hoạch phát triển thị trường khu vực phía Nam;

4.4. Giải pháp về nguồn nhân lực

Thực hiện tốt công tác quản lý lao động, quản lý tiền lương, các chế độ chính sách đối với người lao động. Rà soát, hoàn chỉnh định mức, định biên lao động nhằm tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh;

- Thực hiện tốt công tác đào tạo, tuyển dụng,... để đáp ứng tốt nhất nhu cầu nhân lực có chất lượng để tiếp nhận, vận hành và khai thác các thiết bị mới đầu tư thuộc dự án tổng thể đầu tư di dời. Tiếp tục công tác đào tạo, chuyển giao kỹ thuật, đặc biệt là công nhân vận hành và sửa chữa máy móc thiết bị tại các công ty con, kỹ thuật phối chế và hoạt động quản lý chất lượng sản phẩm.

4.5. Giải pháp về công nghệ - kỹ thuật

- Tiếp tục việc áp dụng có hiệu quả hệ thống quản lý chất lượng theo phiên bản ISO 9001-2015. Định hướng, hỗ trợ các Công ty con cập nhật và chuyển đổi hệ thống quản lý chất lượng theo phiên bản ISO 9001:2008 sang phiên bản ISO 9001:2015;

- Chủ động nâng cao hơn nữa chất lượng sản phẩm, vận dụng sáng tạo tiến bộ khoa học trong công tác nghiên cứu, phối chế để cải tiến chất lượng sản phẩm và tạo ra sản phẩm mới có chất lượng, hình thức đẹp, phù hợp với nhu cầu và thị hiếu người tiêu dùng, từng bước củng cố và xây dựng thương hiệu Công ty mẹ;

- Thường xuyên cập nhật, tăng cường sử dụng vật tư, máy móc thiết bị, phụ tùng sản xuất trong nước sản xuất được, kết hợp với các biện pháp kiểm soát nhập khẩu để giảm nhập siêu; Tăng cường kiểm soát việc thực hiện nhập khẩu nguyên liệu thuốc lá; Nghiên cứu tăng tỷ lệ sử dụng nguyên liệu nội địa, thu mua nguyên liệu và sử dụng dịch vụ chế biến trong nội bộ Tổng công ty.

- Thực hiện phối hợp, đào tạo và từng bước chuyển giao kỹ thuật và quản lý chất lượng cho các công ty con nhằm hướng tới vận hành một hệ thống tiêu chuẩn sản phẩm, quản lý chất lượng đồng bộ trong Nhóm Công ty.

4.6. Giải pháp về quản lý và điều hành

- Kiện toàn đội ngũ cán bộ lãnh đạo, quản lý và nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp.

- Chuẩn hóa hệ thống quản trị theo hướng quản trị tiên tiến và khoa học, hoàn thiện hệ thống quy chế, quy định và các quy trình quản lý, báo cáo thống kê trong Nhóm Công ty mẹ - con nhằm thiết lập các mối quan hệ nội bộ theo chuẩn mực, tránh chồng chéo trong hoạt động.

- Tăng cường kiểm tra, kiểm soát nội bộ nhằm tăng tính minh bạch và trách nhiệm; sử dụng hiệu quả công cụ kiểm soát nội bộ và kiểm toán độc lập.

- Phát huy hiệu quả công nghệ thông tin trong quản lý doanh nghiệp, hệ thống chương trình quản trị tài chính kế toán thống nhất, hợp nhất báo cáo tài chính, hệ thống văn phòng điện tử, cổng thông tin điện tử, cầu truyền hình trực tuyến giữa các đơn vị... đảm bảo thông tin thông suốt, kịp thời và chính xác.

- Tập trung tháo gỡ khó khăn, vướng mắc để thúc đẩy sản xuất, kinh doanh; Tăng cường huy động và sử dụng có hiệu quả các nguồn vốn đầu tư, đẩy nhanh thực hiện các dự án trọng điểm, sớm đưa vào khai thác có hiệu quả.

BIỂU KẾ HOẠCH CÁC CHỈ TIÊU CHỦ YẾU CỦA KỲ KẾ HOẠCH

STT	Các chỉ tiêu	ĐVT	Ước giá trị thực hiện của kỳ kế hoạch
1	Các chỉ tiêu sản lượng chủ yếu	Tr.bao	
	Thăng Long Bao cứng	"	2.350
	Thăng Long Bao mềm	"	1.532
2	Chỉ tiêu sản phẩm, dịch vụ công ích (nếu có)		
3	Doanh thu	Tỷ đồng	28.997
4	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	1.408
5	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	1.125
6	Nộp ngân sách	Tỷ đồng	20.753
7	Tổng vốn đầu tư	Tỷ đồng	1.844.641
8	Kim ngạch xuất khẩu (nếu có)	1000 USD	215.401

Nơi nhận:

- Cục Phát triển doanh nghiệp-Bộ KHĐT;
- Tổng công ty;
- HĐQT, Ban GĐ;
- PC, VP HĐQT, TCKT;
- Lưu: VT, KHV.



GIÁM ĐỐC

Nguyễn Quang Huy