

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

*(Ban hành theo Nghị quyết số 219/NQ-HĐTV ngày 20 tháng 3 năm 2020
Của Hội đồng thành viên Công ty Thuốc lá Thăng Long)*

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

1. Đặc điểm môi trường sản xuất kinh doanh năm 2019

1.1 Khó khăn, thách thức

- Tổng quan đánh giá với ngành thuốc lá Việt Nam, năm 2019 là một năm có nhiều khó khăn. Ảnh hưởng của Luật Phòng chống tác hại thuốc lá, cùng với các hoạt động tuyên truyền quảng bá tác hại của thuốc lá ngày càng mạnh mẽ, tác động trực tiếp tới tâm lý người tiêu dùng. Từ ngày 1/1/2019 thuế tiêu thụ đặc biệt bắt đầu tăng lên 75% gây ra những áp lực với sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp sản xuất thuốc lá nói chung và nhóm công ty Thuốc lá Thăng Long nói riêng.

Dự thảo điều chỉnh Nghị định 67/2013/ND-CP quy định chi tiết một số điều và biện pháp thi hành Luật Phòng chống tác hại của thuốc lá về kinh doanh thuốc lá đang được lấy ý kiến rộng rãi. Một số nội dung sửa đổi trong điều kiện cấp giấy sản phẩm thuốc lá liên quan đến trực tiếp đầu tư trồng nguyên liệu dự kiến sẽ là khó khăn cho toàn nhóm.

Thị trường trong nước có sự cạnh tranh khá khốc liệt, đặc biệt là phân khúc trung cấp. Nhiều nhãn quốc tế có xu hướng hạ giá sản phẩm, các nhà phân phối áp dụng các chương trình quà tặng, gây ảnh hưởng trực tiếp đến thuốc lá nội địa.

Năm 2019, hoạt động buôn bán thuốc lá nhập lậu các nhãn quốc tế như Jet, Hero, 555, Caraven... diễn biến phức tạp, đặc biệt ở khu vực biên giới Campuchia và miền nam. Việc triển khai xử phạt các vi phạm liên quan đến thuốc lá lậu theo Bộ Luật hình sự cũng gặp nhiều khó khăn như chỉ bắt được tang vật, không bắt được đối tượng. Các sản phẩm thuốc lá thế hệ mới như thuốc lá điện tử, thuốc lá gia nhiệt bắt đầu thâm nhập vào thị trường Việt Nam một cách không chính thống, trong khi chưa có hành lang pháp lý quản lý dòng sản phẩm này, gây ảnh hưởng đến thị trường thuốc lá trong nước.

- Với nhóm Công ty Thuốc lá Thăng Long, các sản phẩm nội tiêu cũng gặp cạnh tranh khốc liệt trên thị trường. Một số nhãn như Bông Sen của Thuốc lá Thanh Hóa, Sông Cầu của Thuốc lá Bắc Sơn giảm tiêu thụ. Thuốc lá Đà Nẵng thị trường nội địa còn nhỏ, sản lượng ít. Toàn nhóm đã tận dụng lợi thế máy móc thiết bị giữa công ty mẹ con, thực hiện công tác gia công, cho thuê/mượn máy móc để vận dụng tối đa hiệu suất. Tuy nhiên cách hiểu khác nhau về sản lượng được phép sản xuất và tiêu thụ trong nước của từng công ty sản xuất thuốc lá điều, được quy định trong giấy phép sản xuất thuốc lá, gây khó khăn cho Nhóm công ty trong việc điều phối việc gia công giữa công ty mẹ con. Để chuẩn bị tốt cho công tác di dời cuối năm 2019, Công ty mẹ đã phải tăng cường triển khai gia công sợi và thuốc lá bao tại các đơn vị bên ngoài, phát sinh thêm nhiều chi phí như phí vận chuyển, phí gia công, chi phí để kiểm soát hoạt động gia công...

Hoạt động xuất khẩu bị động và cũng gặp không ít khó khăn do OGT- đối tác xuất khẩu chính của Nhóm công ty đang chuyển dần việc sản xuất thuốc lá điều xuất khẩu ra

ngoài Việt Nam. Một số khách hàng mới có sản lượng đặt hàng ít, hoặc tiềm ẩn rủi ro về pháp lý nhãn hiệu hàng hóa.

Về cơ sở hạ tầng: mặt bằng nhà xưởng chật hẹp, kho tàng thiếu, chưa đáp ứng tốt cho sản xuất gia công, mở rộng xuất khẩu và KH SXKD ngày càng phát triển của Nhóm.

Về nguồn nhân lực: các công ty con như Thuốc lá Thanh Hóa, Thuốc lá Đà Nẵng, khó tuyển dụng công nhân có tay nghề cao, lao động mới tuyển chưa đủ thời gian đào tạo, làm giảm hiệu suất.

Công ty mẹ triển khai đồng loạt nhiều gói thầu, gấp rút hoàn thành chương trình tổng thể di dời, tạo nên nhiều khó khăn cho doanh nghiệp do phải phân bổ nguồn lực về con người và tài chính. Đồng thời công ty mẹ đứng trước áp lực phải tái cơ cấu lại bộ máy sản xuất trong những tháng cuối năm để phù hợp với cơ sở hạ tầng tại nhà máy mới. Việc di dời máy móc, kho tàng, gây ảnh hưởng cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

1.2 Thuận lợi

- Tại nhóm Công ty Thuốc lá Thăng Long: Sự quan tâm, giúp đỡ của các Bộ ban ngành, Ủy ban Quản lý Vốn Nhà nước tại Doanh nghiệp, Tổng công ty, tinh thần đoàn kết, phối hợp giữa các đơn vị thành viên trong Tổng công ty nói chung và Nhóm công ty nói riêng ngày càng được củng cố và phát triển theo đúng định hướng. Hệ thống phân phối Vinataba tiếp tục phát huy hiệu quả trong dài hạn. Nhóm công ty đã dẫn phát huy và khai thác được sức mạnh tổng hợp, mở rộng thị phần, nâng cao uy tín thương hiệu, tập trung vốn và các nguồn lực khác nâng cao năng lực cạnh tranh cho toàn Nhóm. Công ty mẹ tiếp tục khai thác hiệu quả của thương hiệu Thăng Long tại thị trường nội tiêu. Các công ty con đã chủ động và tích cực trong việc tìm kiếm cơ hội tại thị trường xuất khẩu. Đặc biệt Thuốc lá Thanh Hóa đã có bước tăng trưởng vượt bậc trong sản xuất và tiêu thụ cigar trong nước.

Sự đoàn kết đồng lòng, nhận thức trong CBCNV của từng đơn vị thành viên, giữa các CBCNV của các đơn vị thành viên tiếp tục được nâng lên trong xây dựng tác phong công nghiệp, áp dụng công tác quản trị tiên tiến, hiện đại, nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ, chất lượng công việc ở mọi vị trí công tác.

2. Đánh giá kết quả thực hiện SXKD năm 2019

Chỉ tiêu	ĐVT	KH 2019	TH 2019	(%) TH2019/ KH2019
A	B	2	3	5=3/2
1. Sản lượng tiêu thụ	Triệu bao	1.665,00	1.790,80	107,56
- Nội địa	"	1.032,00	1.032,57	100,06
- Xuất khẩu	"	633,00	758,23	119,78
* Chia theo đơn vị:	"			
Thăng Long	"	1.376,00	1.440,44	104,68
- Nội địa, trong đó:	"	947,00	948,89	100,20
+ SP Công ty	"	927,00	939,37	101,33
+ Vinataba	"	20,00	9,52	47,62
- Xuất khẩu	"	429,00	491,55	114,58
Bắc Sơn	"	76,00	79,21	104,22
- Nội địa, trong đó:	"	38,00	38,03	100,08

Chỉ tiêu	ĐVT	KH 2019	TH 2019	(%) TH2019/ KH2019
A	B	2	3	5=3/2
+ SP Công ty	"	16,00	16,03	100,19
+ Vinataba	"	22,00	22,00	100,00
- Xuất khẩu	"	38,00	41,18	108,37
Thanh Hóa	"	197,00	238,88	121,26
- Nội địa, trong đó:	"	47,00	45,50	96,81
+ SP Công ty	"	26,00	28,20	108,46
+ Vinataba	"	21,00	17,20	81,90
- Xuất khẩu	"	150,00	193,38	128,92
Đà Nẵng	"	21,00	32,27	153,65
- Nội địa, trong đó:	"	1,00	0,15	15,18
- Xuất khẩu	"	20,00	32,12	160,58
2. Doanh thu	Tr. đồng	6.274.800	6.732.840	107,30
- Thăng Long	"	5.044.600	5.277.336	104,61
- Bắc Sơn	"	402.600	404.582	100,49
- Thanh Hóa	"	896.000	1.024.559	114,35
- Đà Nẵng	"	64.700	101.617	157,06
3. Lợi nhuận trước thuế	Tr. đồng	301.000	313.306	104,09
- Thăng Long	"	269.000	275.019	102,24
- Bắc Sơn	"	13.300	13.354	100,41
- Thanh Hóa	"	19.800	22.912	115,72
- Đà Nẵng	"	2.600	8.134	312,85
4. Nộp Ngân sách (3 loại thuế)	Tr. đồng	4.044.900	4.076.383	100,78
- Thăng Long	"	3.544.000	3.604.384	101,70
- Bắc Sơn	"	204.400	184.245	90,14
- Thanh Hóa	"	298.000	286.431	96,12
- Đà Nẵng	"	3.200	1.323	41,34
5. Kim ngạch xuất khẩu:	Triệu USD		89.067,9	

II. KẾ HOẠCH SXKD VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2020

1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh

- Kế hoạch chỉ tiêu sản lượng chính:

Chỉ tiêu kế hoạch	ĐVT	TH 2019	KH 2020	KH2020/ TH2019 (%)
A	B	1	2	3=2/1
1. Chia theo cơ cấu:		1.790,7	1.809,0	101,02
- Nội địa	"	1.032,5	1.029,0	99,66
- Xuất khẩu	"	758,2	780,0	102,87
2. Chia theo đơn vị:	"			
2.1 Thăng Long	"	1.440,4	1.432,0	99,41

Chỉ tiêu kế hoạch	ĐVT	TH 2019	KH 2020	KH2020/ TH2019 (%)
A	B	1	2	3=2/1
- Nội địa, trong đó:	"	948,9	952,0	100,33
- Xuất khẩu	"	491,6	480,0	97,65
2.2 Bắc Sơn	Tr.Bao	79,2	71,5	90,27
- Nội địa, trong đó:	"	38,0	31,5	82,83
- Xuất khẩu	"	41,2	40,0	97,13
2.3 Thanh Hóa	"	238,8	261,0	109,31
- Nội địa, trong đó:	"	45,4	44,5	98,02
- Xuất khẩu	"	193,4	216,5	111,96
2.4 Đà Nẵng	"	32,3	46,0	142,56
- Nội địa	"	0,2	1,0	658,89
- Xuất khẩu	"	32,1	45,0	140,12

- Kế hoạch gia công sản phẩm của Công ty mẹ tại các Công ty con

Chỉ tiêu	ĐVT	TH 2019	KH 2020	KH2020/ TH2019(%)
		1	2	3=2/1
1. Thuốc lá bao	Tr. Bao	153,49	187,00	121,84
- Thanh Hóa:	Tr. Bao	46,78	51,00	109,02
- Bắc Sơn:	Tr. Bao	71,71	82,00	114,35
- Đà Nẵng:	Tr. Bao	35,00	54,00	125,73
2. Sợi:	Tấn			
- Thanh Hóa	Tấn	2.053	400	19,48

- Kế hoạch và kết quả sản xuất kinh doanh cả năm:

Chỉ tiêu kế hoạch	ĐVT	TH 2019	KH 2020	KH2020/ TH2019 (%)
A	B	1	2	3=2/1
1. Doanh thu	Tr. đồng	6.732.840	6.745.300	100,19
- Thăng Long	"	5.277.336	5.190.400	98,35
- Bắc Sơn	"	404.582	336.300	83,12
- Thanh Hóa	"	1.024.559	1.085.800	105,98
- Đà Nẵng	"	101.617	132.900	130,78
2. Lợi nhuận trước thuế	Tr. đồng	313.306	197.900	63,17
- Thăng Long	"	275.019	168.500	61,27
- Bắc Sơn	"	13.354	500	3,74
- Thanh Hóa	"	22.912	23.900	104,31
- Đà Nẵng	"	8.134	8.900	109,42

Chỉ tiêu kế hoạch	ĐVT	TH 2019	KH 2020	KH2020/ TH2019 (%)
A	B	1	2	3=2/1
3. Nộp Ngân sách (3 loại thuế)	Tr. đồng	4.076.383	4.021.031	98,64
- Thăng Long	"	3.604.384	3.524.645	97,79
- Bắc Sơn	"	184.245	177.200	96,18
- Thanh Hóa	"	286.431	315.000	109,97
- Đà Nẵng	"	1.323	2.800	219,20

- Kế hoạch phát triển thị trường sản phẩm
- + 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 phát triển của Tổng công ty;
- + Phát triển các sản phẩm mới phù hợp hơn với từng khu vực thị trường, chú trọng tăng cường thâm nhập thị trường miền Trung và miền Nam;
- + Đầu tư phát triển và xây dựng thương hiệu sản phẩm Aroma;
- + 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.

2. Kế hoạch đầu tư phát triển năm 2020

- Công ty mẹ - Công ty Thuộc lá Thăng Long: Tập trung nghiệm thu hoàn thành và đưa các dự án vào sử dụng; Tổ chức khánh thành và đưa vào sản xuất kinh doanh tại Công ty mới; Tập trung, cân đối các nguồn vốn để chi trả cho nhà thầu; Rà soát thanh quyết toán các gói thầu, đảm bảo hồ sơ thanh quyết toán chính xác, đúng quy định của pháp luật;

- Công ty Thuộc lá Thanh Hóa tiếp nhận lại dây chuyền sợi 2,5 tấn giờ từ công ty mẹ, lập các dự án đại tu sâu thiết bị cuốn, bao, bổ sung hệ thống PCCC, đầu tư hệ thống xử lý nước và đầu tư hệ thống phát điện;

- Công ty Thuộc lá Đà Nẵng: Triển khai các dự án lắp đặt hệ thống cấp sợi tự động cho máy cuốn trong phân xưởng.

III. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

1. Giải pháp 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 giải ngân cho các gói thầu của dự án di dời của công ty mẹ; Xây dựng kế hoạch và kiểm soát chặt chẽ dòng tiền theo từng tháng; Sử dụng các nguồn vốn vay có lãi suất thấp; Nâng cao hiệu suất sử dụng tài sản cố định; Đảm bảo hoàn thành kế hoạch lợi nhuận. 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 đặc biệt là đầu tư thuê máy móc thiết bị trong năm 2020;

- Tính toán cân đối lượng tồn kho nguyên liệu, đàm phán với các Nhà cung cấp giảm tối đa thời gian thanh toán hợp đồng;
- Rà soát cơ cấu các sản phẩm, các chi phí của từng sản phẩm, chủ động tiết giảm các chi phí chưa thực sự cấp thiết;
- Phân bổ chi phí công cụ, dụng cụ hợp lý;
- 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.

2. Giải pháp sản xuất

- Tập trung ổn định sản xuất tại công ty mẹ trong thời gian đầu mới di dời lên nhà máy mới. Xây dựng KH SXKD sát với thực tế. Xây dựng và tổ chức sản xuất khoa học, hợp lý nhằm đúng ứng tốt nhất cho nhu cầu thị trường và phát huy được tối đa năng lực máy móc thiết bị của toàn Nhóm công ty. Hoàn thiện quy trình công nghệ dây chuyền sản xuất sợi 6 tấn/giờ tại công ty mẹ, đảm bảo vận hành hiệu quả, tăng chất lượng sản phẩm đầu ra;
- Tăng cường gia công tại các công ty con thay vì thuê gia công ngoài để tận dụng tối đa hiệu suất máy móc thiết bị trong nhóm công ty, đặc biệt là việc sản xuất các sản phẩm bao cứng và bao mềm quy cách bao ngang tại Thuốc lá Bắc Sơn. Tiếp tục thực hiện chuyên môn hóa sản xuất các mác thuốc lá tại từng đơn vị tiến tới sản xuất lô lớn để nâng cao năng suất;
- Tiếp tục áp dụng hệ thống quản lý sản xuất tích hợp IWS tại một số tổ máy tại công ty mẹ, làm tiền đề để nhân rộng mô hình áp dụng trong năm 2020;
- Đầu tư triển khai 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 việc áp dụng có hiệu quả hệ thống quản lý chất lượng theo phiên bản ISO 9001-2015;
- Giám sát chặt chẽ việc tuân thủ các quy định trong kiểm soát nguyên vật liệu và tuân thủ các quy trình công nghệ trong sản xuất;
- Kiểm soát các điều kiện đảm bảo môi trường sản xuất để đảm bảo chất lượng nguyên vật liệu, thành phẩm được bảo toàn và môi trường cho các phân xưởng sản xuất;
- 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;

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

3. Giải pháp tiêu thụ và thị trường

- Chủ động tham gia và phối hợp chặt chẽ với các cơ quan chức năng và địa phương đẩy mạnh công tác chống buôn lậu, hàng giả;

- 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;

- 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;

- Công ty mẹ tiếp tục hỗ trợ các Công ty con cải tiến mẫu mã, chất lượng, gout hút của sản phẩm để đáp ứng được yêu cầu của người tiêu dùng và quy định của pháp luật nhằm thúc đẩy tăng sản lượng tiêu thụ nội địa cho các Công ty con. Với công ty Thuốc lá Bắc Sơn, sẽ thực hiện chuyển giao quyền sở hữu nhãn hiệu một số nhãn về công ty mẹ để công ty mẹ thực hiện việc hỗ trợ cải tiến sản phẩm và có các chính sách hỗ trợ khác phù hợp;

- Công ty mẹ Thuốc lá Thăng Long 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. Thuốc lá Bắc Sơn tiếp tục xây dựng và thực hiện phương án đầu tư phát triển sản phẩm Aroma, xây dựng thương hiệu sản phẩm Aroma;

- 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.

4. Công tác quản trị, phát triển nguồn nhân lực

- Xây dựng và áp dụng các phương pháp quản trị nhân sự hiện đại, đánh giá thực hiện công việc bằng phương pháp KPIs, thắt chặt kỷ luật lao động.;

- Chuẩn bị phương án kiện toàn đội ngũ nhân lực, sắp xếp, bố trí lao động, đưa đón công nhân khi thực hiện di dời Công ty Thuốc lá Thăng Long sang KCN Quốc Oai;

- 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. Sửa đổi, bổ sung thang, bảng lương đóng BHXH phù hợp với quy định của pháp luật, đảm bảo mức lương tối thiểu vùng năm 2020;

- 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;

- Các Công ty con cần xây dựng chính sách nhằm thu hút, tạo nguồn cán bộ kỹ thuật có chất lượng.

5. Giải pháp công nghệ - kỹ thuật

- Đẩy mạnh công tác nghiên cứu, áp dụng các thành tựu khoa học và công nghệ vào sản xuất nhằm cải tiến chất lượng, tiết giảm chi phí, tăng tính cạnh tranh cho sản phẩm. Đồng thời giảm thiểu lượng phế liệu phát sinh trong từng công đoạn của chu trình sản xuất;

- Kết hợp với nhóm thị trường nghiên cứu, tìm hiểu xu hướng sử dụng đối với sản phẩm thuốc lá điếu, qua đó đáp ứng tốt nhất nhu cầu đa dạng thị trường;

- Bên cạnh việc thực hiện đúng các quy định trong quản lý AT VSLĐ cần tăng cường áp dụng các ứng dụng về khoa học và công nghệ kết hợp với nhu cầu thị trường để quản lý tốt các nguồn phế liệu để tái sử dụng, bán nhằm hạn chế tối đa lượng phế thải phát sinh cần xử lý.

6. Giải pháp quản lý điều hành

- Kiên định chiến lược phát triển bền vững, Lãnh đạo cùng tập thể cán bộ công nhân viên Nhóm công ty nỗ lực phấn đấu hơn nữa nhằm hoàn thành tốt nhiệm vụ của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam giao, cụ thể:

+ Phấn đấu hoàn thành các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh. Đảm bảo sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả. Củng cố uy tín và thương hiệu Công ty;

+ Chỉ đạo và kiểm tra tình hình thu mua nguyên liệu nội địa đảm bảo thực hiện nghiêm túc Quy chế mua bán và giao nhận nguyên liệu hiện hành của Tổng công ty và chủ trương mua tối thiểu 50% nguyên liệu (trên tổng số nguyên liệu mua trong nước và ưu tiên mua trước nguyên liệu từ các đơn vị trong Tổng công ty);

+ Chú trọng công tác quản lý tài chính và hiệu quả sử dụng vốn, triệt để thực hành tiết kiệm, chống lãng phí nâng cao hiệu quả đầu tư, tiết giảm chi phí trong việc quản lý, nâng cao hiệu quả SXKD. Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ đặc biệt các yếu tố đầu vào, chi phí SXKD, sử dụng vốn. Rà soát, sửa đổi định mức tiêu hao vật tư, nguyên liệu;

+ Nâng cao nhận thức của cán bộ công nhân viên để từng bước thích nghi với điều kiện, môi trường sản xuất kinh doanh có nhiều biến động. Tập trung giải quyết tốt những vướng mắc phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh.

7. Một số giải pháp khác

- Công tác đối ngoại: Tăng cường quan hệ với các Tổng công ty, các cơ quan Bộ, ban ngành có liên quan, tranh thủ sự ủng hộ, hỗ trợ của các cơ quan quản lý nhà nước và địa phương...

- Công tác tuyên giáo: Làm tốt công tác tư tưởng cho CNVC-LĐ hăng say lao động sản xuất trong mọi điều kiện để đáp ứng nhu cầu thị trường.

- Công tác công đoàn:

+ Đẩy mạnh các phong trào thi đua trong CBCNV. Phát huy nội lực nhằm thúc đẩy tăng năng suất lao động, thực hiện thắng lợi nhiệm vụ sản xuất kinh doanh do cấp trên giao;

+ Thực hiện tốt chức năng bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp, chính đáng của người lao động, kết hợp hài hoà giữa lợi ích của người lao động với lợi ích của công ty, tạo cho người lao động an tâm phấn khởi lao động sản xuất.

BIỂU SỐ 1
CÁC CHỈ TIÊU SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN CỦA
CÔNG TY THUỐC LÁ THĂNG LONG

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2019	KH Năm 2020
1	Sản phẩm chủ yếu SX	Triệu bao	1.302,33	1.277,00
2	Doanh thu	Tỷ đồng	5.277,34	5.190,40
3	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	275,02	168,50
4	Nộp ngân sách	Tỷ đồng	3.604,38	3.524,65
5	Kim ngạch xuất khẩu (nếu có)	1000 USD	53.606	52.037
6	Sản phẩm dịch vụ công ích (nếu có)			
7	Kế hoạch đầu tư phát triển	Tỷ đồng	641,20	196,70
7.1	Nguồn ngân sách	Tỷ đồng		
7.2	Vốn vay	Tỷ đồng	141,32	19,81
7.3	Vốn khác	Tỷ đồng	499,88	176,89
8	Tổng lao động (bình quân)	Người	1.417	1.580
9	Tổng quỹ lương	Tỷ đồng	281,7	291,2
9.1	- Quỹ lương quản lý	Tỷ đồng	5,0	4,8
9.2	- Quỹ lương lao động	Tỷ đồng	276,7	286,5

BIỂU SỐ 2
MỘT SỐ CHỈ TIÊU VỀ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA NHÓM
CÔNG TY MẸ - CÔNG TY CON

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2019	KH Năm 2020
1	Sản phẩm chủ yếu SX		1.798,14	1.814,90
2	Doanh thu	Tỷ đồng	6.732,84	6.745,30
3	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	313,31	197,90
4	Nộp ngân sách	Tỷ đồng	4.076,38	4.021,03
5	Kim ngạch xuất khẩu (nếu có)	1000 USD	89.068	95.552
6	Sản phẩm dịch vụ công ích (nếu có)			
7	Kế hoạch đầu tư phát triển	Tỷ đồng	649,99	292,15
7.1	Nguồn ngân sách	Tỷ đồng	-	-
7.2	Vốn vay	Tỷ đồng	141,32	72,81
7.3	Vốn khác	Tỷ đồng	508,67	219,34
8	Tổng lao động (bình quân)	Người	2.475	2.689
9	Tổng quỹ lương	Tỷ đồng	388,0	382,4
9.1	- Quỹ lương quản lý	Tỷ đồng	10,4	8,8
9.2	- Quỹ lương lao động	Tỷ đồng	377,7	373,5

Nơi nhận:

- Cục Phát triển DN- Bộ KH&ĐT;
- Tổng công ty;
- HĐQT, Ban GD;
- PC, VP. HĐQT, TCKT, TT, TTr;
- Lưu: VT, KHVT.

NGƯỜI ĐƯỢC ỦY QUYỀN CÔNG BỐ THÔNG TIN
GIÁM ĐỐC



Nguyễn Quang Huy