

MST: 1300107429

Bến Tre, ngày 24 tháng 03 năm 2020

Số: 51 /KH-TLBT

CÔNG TY THUỐC LÁ SÀI GÒN

Số: A. 223...

Ngày: 15/1/2020

Chuyên: KH.VI, TCV, TCVS, XNK

TĐ, TT, TĐ

KSN Đ

## KẾ HOẠCH

Sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển năm 2020

Công ty Thuốc lá Bến Tre

Sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển năm 2020 đã được Công ty Thuốc lá Sài Gòn phê duyệt tại văn bản số 129/QĐ-TLSG ngày 20 tháng 03 năm 2020

### I. Tình hình sản xuất kinh doanh năm 2019

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện năm 2019
1	Sản lượng tiêu thụ	Triệu bao	128,0
a)	- Nội tiêu	"	15,21
b)	- Xuất khẩu	"	112,86
2	Tổng doanh thu	Triệu đồng	568.440
3	Lợi nhuận trước thuế	"	27.763
4	Lợi nhuận sau thuế	"	21.697
5	Nộp ngân sách	"	98.759
6	Vốn chủ sở hữu bình quân	"	106.740

### 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	Kế hoạch năm 2020
I	Các chỉ tiêu chính		
1	Sản lượng thuốc lá nội tiêu	Triệu bao	15,5
2	Tổng doanh thu( không thuế TTĐB)	Triệu đồng	462.555
3	Lợi nhuận trước thuế	"	24.900
4	Lợi nhuận sau thuế	"	19.920
5	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân	%	18,7
II	Các chỉ tiêu định hướng, theo dõi		
1	Tổng sản lượng thuốc lá điều	Triệu bao	100
2	Nộp ngân sách	Triệu đồng	38.559

#### 2. Kế hoạch đầu tư phát triển:

Năm 2020 Công ty Thuốc lá Bến Tre triển khai dự án đầu tư sửa chữa kho trung chuyên

### **III.Các giải pháp thực hiện**

#### **1.Giải pháp tài chính**

- Xây dựng kế hoạch tài chính cụ thể và chi tiết về dòng tiền nhằm cân đối thu chi
- Kiểm soát dòng tiền, sử dụng vốn vay hiệu quả
- Kiểm soát chặt chẽ công nợ, dự trữ tồn kho, chi phí mua sắm
- Thực hiện tốt quản lý thành phẩm và hàng tồn kho
- Định kỳ rà soát thanh lý tài sản sẵn không còn sử dụng.

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

- Cải tạo chuyển đổi máy móc, sản xuất mẫu sản phẩm thuốc điều Relock và Super Slim
- Kiểm soát việc thực hiện định mức vật tư nguyên phụ liệu

#### **3.Giải pháp về tiêu thụ - thị trường**

- Tập trung phát triển những sản phẩm đã có thương hiệu, cụ thể các nhãn hiệu Sangsong, Betofa, Kings.
- Phát triển nhãn hiệu Kings xanh có tầm giá bán lẻ là 10.000đ
- Củng cố và nâng cao năng lực đội ngũ giám sát theo sát và nắm chắc tình hình địa bàn phụ trách.
- Tăng cường củng cố hệ thống phân phối vững mạnh nhằm phát triển thị trường nội tiêu. Lấy thị trường nông thôn làm trọng tâm, phát triển mạng lưới tiêu thụ đến những vùng sâu, vùng xa,
- Đẩy mạnh công tác xuất khẩu sản phẩm thuốc lá và phụ liệu thuốc lá.

#### **4.Giải pháp về nguồn nhân lực**

- Phân phối tiền lương dựa trên kết quả lao động và hiệu quả sản xuất, kinh doanh, bảo đảm mối quan hệ lao động hài hòa, ổn định trong Công ty
- Thực hiện chi trả lương cho cán bộ công nhân viên chức người lao động theo vị trí chức danh
- Thực hiện chế độ đãi ngộ, khen thưởng xứng đáng, tạo động lực nâng cao chất lượng, hiệu quả công việc
- Nâng chất đội ngũ cán bộ, nhân viên làm công tác thị trường: Tổ chức bồi dưỡng chuyên môn nghiệp vụ, kỹ năng tiếp thị, bán hàng
- Nâng cao năng lực quản lý điều hành của đội ngũ lãnh đạo cấp trung: Đưa đi tham gia các lớp tập huấn đào tạo do Trung tâm đào tạo Vinataba tổ chức, đăng ký các lớp đào tạo ngắn ngày về kỹ năng và kiến thức quản lý cho đội ngũ cán bộ
- Xây dựng chính sách khuyến khích người lao động tự học tập, mở rộng nâng cao kiến thức có thể sẵn sàng đáp ứng những yêu cầu công việc khác nhau
- Chú trọng đào tạo lực lượng cán bộ kế thừa đủ sức đáp ứng yêu cầu phát triển, đổi mới của đơn vị

#### **5.Giải pháp về công nghệ - kỹ thuật**

Nghiên cứu phát triển sản phẩm cận trung, trung cấp bổ sung vào cơ cấu sản phẩm

#### **6.Giải pháp về quản lý điều hành**

- Thực hiện nghiêm túc hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2015
- Duy trì thực hiện chương trình 5S, hệ thống quản lý môi trường ISO 14001:2015


### **7. Giải pháp phát triển vùng trồng nguyên liệu thuốc lá**

- Đầu tư trực tiếp và liên kết đầu tư để trồng cây thuốc lá với diện tích 1.000 ha, cung cấp cho Công ty liên doanh BAT, cùng các đơn vị nội bộ Tổng công ty 1000 tấn. Số còn lại dùng sử dụng sản xuất sản phẩm thuốc lá của Công ty.
- Vận động, khuyến khích nông dân trồng, thu hoạch, sấy thuốc lá theo đúng yêu cầu kỹ thuật để có sản phẩm chất lượng tốt và năng suất cao
- Xây dựng chính sách cho con người vùng trồng nguyên liệu đầu tư trực tiếp: cán bộ nhân viên chi nhánh, địa phương nơi chi nhánh đầu tư trồng thuốc lá, các hộ nông dân Công ty đầu tư.

### **8. Giải pháp ứng dụng và phát triển công nghệ thông tin trong công tác quản lý điều hành**

- Đầu tư nâng cấp hệ thống máy tính Server – Client của Công ty
- Đẩy mạnh ứng dụng phần mềm vào trong công tác điều hành quản lý, công tác chuyên môn nghiệp vụ.

Trên đây là báo cáo kết quả thực hiện SXKD năm 2019 và kế hoạch SXKD năm 2020 của Công ty Thuốc lá Bến Tre

Trân trọng./ 

#### **Nơi nhận:**

- TCT, Bộ KHĐT (b/c);
- Cty TLSG;
- CT, Ban Giám đốc;
- Kiểm soát viên;
- Lưu: VT, TCHC.

**NGƯỜI ĐƯỢC ỦY QUYỀN  
CÔNG BỐ THÔNG TIN  
GIÁM ĐỐC**



**Đương Ngọc Minh**