

PHỤ LỤC III
KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH
VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN 05 NĂM CỦA DOANH NGHIỆP
(Ban hành kèm theo công văn số 125 /TLTH-KH ngày tháng 03 năm 2017 của Công ty TNHH MTV Thuốc lá Thanh Hóa)

CÔNG TY TNHH MTV THUỐC LÁ THĂNG LONG CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
CÔNG TY TNHH MTV THUỐC LÁ THANH HOÁ Độc lập - Tự do - Hạnh phúc
MST: 2800238397

Số: Thanh Hoá, ngày 31 tháng 03 năm 2017

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH
VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN 05 NĂM CỦA DOANH NGHIỆP

(Kế hoạch sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển 05 năm của doanh nghiệp được Cơ quan đại diện chủ sở hữu phê duyệt tại văn bản số....ngày.... tháng.... năm)

I. TỔNG QUAN VỀ DOANH NGHIỆP

1. Những sự kiện quan trọng

- Việc thành lập: Thành lập ngày 12/6/1966 tại Vĩnh Hòa – Vĩnh Lộc – Thanh Hóa
- Vốn điều lệ: 110 271 427 845 đồng
- Các sự kiện khác:
 - + Tháng 1 năm 1996 Công ty gia nhập Tổng Công ty Thuốc lá Việt Nam.
 - + Tháng 1 năm 2006 Công ty chuyển thành công ty TNHH MTV.
 - + Tháng 1 năm 2016 là Công ty con của Công ty TNHH MTV Thuốc lá Thăng Long.

2. Quá trình phát triển

- Chức năng, nhiệm vụ của doanh nghiệp:
 - + Sản xuất và kinh doanh các ngành nghề đã đăng ký theo định hướng của Công ty TNHH MTV Thuốc lá Thăng long và Tổng Công ty Thuốc lá Việt Nam.
 - + Bảo toàn và sử dụng có hiệu quả nguồn vốn được giao.
- Mục tiêu kinh doanh
 - + Lợi nhuận tăng trưởng trên 2%/ năm
- Ngành, nghề kinh doanh chính.
 - + Sản xuất sản phẩm thuốc lá
 - + Bán buôn sản phẩm thuốc lá, thuốc lào
 - + Vận tải hàng hóa bằng đường bộ
 - + Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê
 - + Sản xuất kinh doanh các sản phẩm thuốc lá: thuốc lá điếu, sợi thuốc lá, xì gà.

3. Định hướng phát triển

Sản phẩm nội tiêu là cốt lõi, xuất khẩu là quan trọng, các sản phẩm khác thực hiện theo định hướng của Tổng Công ty, Công ty mẹ và điều kiện cụ thể của Công ty

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

1. Mục tiêu tổng quát

Đến năm 2022, Công ty TNHH MTV Thuốc lá Thanh Hóa nằm trong top 5 doanh nghiệp dẫn đầu ngành thuốc lá.

2. Mục tiêu cụ thể

- Sản lượng nội tiêu tăng trưởng trên 2% năm, sản lượng xuất khẩu tăng trưởng trên 1%.

- Lợi nhuận tăng trưởng trên 2% năm.

- Doanh thu tăng trưởng trên 5% năm.

3. Kế hoạch triển khai

Stt	Nội dung	ĐVT	KH 2018	KH 2019	KH 2020	KH 2021	KH 2022
1	Sản lượng tiêu thụ	Tr bao	100,9	103,7	106,7	109,2	112,1
-	Vinataba	“	22,0	22,0	22,0	22,0	22,0
-	JTI	“	14,3	15,7	17,3	19,0	20,9
-	Nội tiêu cty	“	15,8	16,2	16,6	16,9	17,4
-	Xuất khẩu	“	48,8	49,8	50,8	51,3	51,8
2	Doanh thu	Tr.đồng	538.649	562.196	599.748	638.557	681.208
3	Lợi nhuận	Tr.đồng	10.016	10.216	10.420	10.628	10.841
4	Nộp NS	Tr.đồng	378.219	413.759	434.900	457.742	482.384
5	Kim ngạch XK	1000 USD	6.680	6.910	7.130	7.270	7.420

4. Các giải pháp thực hiện

- Giải pháp về tài chính:

Triệt để tiết kiệm nhằm hạ giá thành sản phẩm, nâng hiệu quả kinh doanh.

Tìm kiếm nguồn vốn hợp lý.

Xây dựng và thực hiện định mức tồn kho hợp lý, đảm bảo an toàn hàng hóa trong kho.

- Nhóm giải pháp về sản xuất

Phối hợp chặt chẽ giữa các phòng ban, đơn vị để cung ứng đầy đủ và đảm bảo chất lượng nguồn lực về vật tư nguyên liệu, lao động, thiết bị phụ trợ để tổ chức sản xuất đồng thời, giảm thiểu thời gian dừng sản xuất. Đảm bảo cung cấp đầy đủ sản phẩm đạt chất lượng và đúng tiến độ.

- Giải pháp về marketing.

Đẩy mạnh tiêu thụ, điều chỉnh tăng giá bán sản phẩm theo lộ trình. Đặc biệt phải đàm phán tăng giá đối với các sản phẩm xuất khẩu.

Củng cố các thị trường truyền thông, xây dựng lại hệ thống phân phối, phân cấp giá bán hợp lý để giữ vững và nâng sản lượng.

Triển khai đưa các mác thuốc mới đã được nghiên cứu ra thị trường để chiếm lĩnh thị phần thuốc lá lậu.

Phát triển thị trường miền Trung, miền Nam và Tây nguyên, khai thác tốt thị trường ngách.

Phối hợp với các cơ quan liên quan trong phòng chống thuốc lá nhập lậu

Xuất khẩu: Duy trì và nâng cao sản lượng đối với các khách hàng hiện có, đặc biệt là các khách hàng của Công ty XNK Thuốc lá. Tiếp tục tìm kiếm và hợp

tác với khách hàng mới phối chế gu, thiết kế nhãn. Kiểm soát chặt chẽ tính pháp lý để tránh rủi ro khi thực hiện hợp đồng, sử dụng mẫu hợp đồng xuất khẩu do TCT xây dựng.

- Giải pháp về nguồn nhân lực.

Ổn định tổ chức, rà soát các quy chế, quy định, xây dựng và thực hiện thang bảng lương, nâng cao hiệu quả làm việc của người lao động trong toàn Công ty.

Đào tạo chuyên sâu cho các cán bộ nguồn và thợ lành nghề. Tạo điều kiện để lao động trẻ có cơ hội học tập, thực hành nâng cao trình độ, có cơ hội phát triển.

- Giải pháp về công nghệ - kỹ thuật.

Thực hiện tốt công tác bảo dưỡng máy móc thiết bị, đảm bảo máy móc hoạt động ổn định, tin cậy và đảm bảo công suất.

Khuyến khích người lao động nghiên cứu cải tiến, cải tạo máy móc thiết bị, tận dụng các vật tư phụ tùng có sẵn.

Nghiên cứu các biện pháp kỹ thuật giảm Tar và Nicotin đáp ứng theo lộ trình quy định của Nhà nước.

- Giải pháp khác:

Khai thác có hiệu quả hệ thống Eoffice để lưu trữ, điều hành, báo cáo, xử lý công việc kịp thời, có hiệu quả.

Duy trì và thực hiện tốt Hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001-2008.

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	532,6
-	Vinataba	“	110
-	JTI	“	87,2
-	Nội tiêu cty	“	82,9
-	Xuất khẩu	“	252,5
2	Chỉ tiêu sản phẩm, dịch vụ công ích (nếu có)		
3	Doanh thu	Tỷ đồng	3020,3
4	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	52,1
5	Nộp ngân sách	Tỷ đồng	2167,0
6	Tổng vốn đầu tư	Tỷ đồng	-
7	Kim ngạch xuất khẩu (nếu có)	1000 USD	35.410
8	Các chỉ tiêu khác		-

CHỦ TỊCH



LÊ XUÂN KHẢI