

MST: 0100100054

TỔNG CÔNG TY THUỐC LÁ VIỆT NAM
 PHÍA BẮC

Số: 1110 /KH - TLTL

Hà Nội, ngày 21 tháng 7 năm 2017

ĐẾN Số: 1062
 Ngày: 20/19/17
 Chuyển: VP.HĐTV, Đ.CY,
 Lưu hồ sơ: VP.HĐTV

**KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN
 NĂM 2017**

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

**1. Đánh giá khái quát về thị trường, tình hình sản xuất kinh doanh của
 doanh nghiệp trong năm 2016:**

Năm 2016, năm đầu cả nước thực hiện Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2016-2020 diễn ra trong bối cảnh kinh tế thế giới phục hồi chậm hơn dự báo, tăng trưởng thương mại toàn cầu giảm mạnh, hoạt động của thị trường hàng hóa kém sôi động, giá cả hàng hóa thế giới ở mức thấp đã ảnh hưởng đến kinh tế nước ta, nhất là hoạt động xuất nhập khẩu và thu ngân sách Nhà nước.

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.

Việc hình thành nhóm công ty đã góp phần hạn chế được cạnh tranh nội bộ, hướng cạnh tranh ra ngoài. Công ty mẹ đã hỗ trợ các công ty con trong công tác thị trường, tuy nhiên thị phần của các công ty con rất nhỏ, tiêu thụ nội địa gặp rất nhiều khó khăn, sản lượng thấp và giảm so với 2015. Sản phẩm của Công ty Thăng Long đã có mặt tại 44/63 tỉnh thành trong toàn quốc. Thị phần sản phẩm Công ty chủ yếu tại thị trường Miền Bắc, chiếm tỷ trọng từ 60-70%, tại thị trường Miền Trung và Miền nam thị phần chiếm tỷ trọng rất nhỏ khoảng 3-4%. Trong năm 2016 Nhóm công ty đã cho ra thị trường rất nhiều sản phẩm mới và có một số sản phẩm Thăng Long Slim, Thăng Long 5 sao, Aroma xanh, Lucky7 và Long Smoke ...có tín hiệu thị trường tốt.

Công ty đã chủ động tích cực thực hiện nhiều biện pháp tiết giảm chi phí, đẩy mạnh tiêu thụ và sản xuất sản phẩm, xác định thị trường trong nước là thị trường mục tiêu. Đối với thị trường xuất khẩu, Công ty đã phối kết hợp với các đơn vị trong và ngoài Tổng công ty, chủ động khai thác nguồn hàng, đảm bảo yêu cầu về chất lượng, số lượng, tiến độ cung ứng cho khách hàng. Xuất khẩu thuốc bao của nhóm công ty tăng hơn so với năm 2015.

Công ty mẹ đã cân đối hỗ trợ các công ty con gia công sản phẩm thuốc lá bao, sợi thuốc lá để giải quyết thêm việc làm cho người lao động.

2. Thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch năm 2016:

Chỉ tiêu	ĐVT	KH 2016	TH 2016	So sánh (%)
				TH2016/ KH2016
A	B	2	3	5=3/2
1. Sản lượng tiêu thụ	Triệu bao	1.379,0	1.436,7	104,19
- Nội địa	"	950,0	977,0	102,85

Chỉ tiêu	ĐVT	KH 2016	TH 2016	So sánh (%)
				TH2016/ KH2016
A	B	2	3	5=3/2
- Xuất khẩu	"	429,0	459,7	107,15
<i>* Chia theo đơn vị:</i>	"			
- Thăng Long	"	1.189,0	1.251,1	105,23
+ Nội địa, trong đó:	"	830,0	862,9	103,97
- SP Công ty	"	825,0	862,9	104,60
- Vinataba	"	5,0	-	
+ Xuất khẩu	"	359,0	388,2	108,13
- Bắc Sơn	"	84,0	77,2	91,90
+ Nội địa, trong đó:	"	54,0	54,8	101,48
- SP Công ty	"	18,0	16,3	90,56
- Vinataba	"	36,0	38,5	106,94
+ Xuất khẩu	"	30,0	22,4	74,67
- Thanh Hóa	"	101,0	106,3	105,25
+ Nội địa, trong đó:	"	61,5	57,2	93,01
- SP Công ty	"	28,5	21,7	76,14
- Vinataba	"	33,0	35,5	107,58
+ Xuất khẩu	"	39,5	49,1	124,30
- Đà Nẵng (nội địa)	"	5,0	2,1	41,80
2. Doanh Thu (không thuế TTĐB)	Tr. đồng	4.751.000	5.024.819	105,76
- Thăng Long	"	3.759.000	3.967.111	105,54
- Bắc Sơn	"	426.000	452.170	106,14
- Thanh Hóa	"	540.000	587.917	108,87
- Đà Nẵng	"	26.000	17.621	67,77
3. Lợi nhuận trước thuế	Tr. đồng	298.500	302.837	101,45
- Thăng Long	"	275.000	280.637	102,05
- Bắc Sơn	"	13.000	13.617	104,74
- Thanh Hóa	"	10.000	12.920	129,20
- Đà Nẵng	"	500	-4.337	-867,35
4. Nộp Ngân sách (3 loại thuế)	Tr. đồng	3.307.000	3.500.383	105,85
- Thăng Long	"	2.583.000	2.702.910	104,64
- Bắc Sơn	"	283.000	307.500	108,66
- Thanh Hóa	"	366.000	428.771	117,15
- Đà Nẵng	"	75.000	61.202	81,60
5. Kim ngạch xuất khẩu:	Triệu USD		47,166	

3. Tiến độ thực hiện các dự án trọng điểm trong các lĩnh vực sản xuất kinh doanh:

a. Tại Thăng Long:

a.1. Dự án đầu tư đi đời: Công ty đã tập trung và thực hiện một số công việc sau:

- Phê duyệt điều chỉnh tổng mức đầu tư của Dự án. Đàm phán nhà thầu thi công gói thầu số 5, số 6, số 19 thi công trở lại. Bổ sung một số gói thầu (thẩm tra, thẩm định giá, thí nghiệm cọc). Trình Tổng Công ty phê duyệt điều chỉnh kế hoạch lựa chọn nhà thầu. Đàm phán gia hạn các gói thầu tư vấn đã ký kết. Đấu thầu, lựa chọn nhà thầu các gói thầu còn lại.

a.2. Kết quả thực hiện dự án (bao gồm 26 gói thầu) trong năm 2016

- Trong năm 2016, Thăng Long đã kiện toàn bộ máy, thuê tư vấn QLDA và triển khai đồng loạt các gói thầu nên tiến độ công việc được cải thiện. Dự kiến Quý II/2018 các gói thầu trong dự án đầu tư di dời sẽ cơ bản hoàn thành. Cụ thể, năm 2016 thực hiện:

- 02 gói thầu đã hoàn thành. 16 gói thầu đã lựa chọn được nhà thầu và đang triển khai thi công. 08 gói thầu tiếp tục triển khai trong thời gian tới. Trong đó đã và đang triển khai các gói thầu thi công xây lắp cơ bản của dự án như: Gói số 5, số 6, số 7, số 8, số 10, số 15.

- Các hạng mục còn lại như: Nhà điều hành, phân cơ điện, ĐHKK, PCCC cũng đang gấp rút hoàn thành công tác điều chỉnh, phê duyệt để sớm triển khai.

Stt	Tên dự án đầu tư	Thời gian thực hiện	Tổng mức đầu tư (triệu đồng)	Giá trị đầu tư kỳ kế hoạch (triệu đồng)	Ghi chú
1.	Dự án đầu tư di dời Công ty Thuốc lá Thăng Long.	2008 – 2017	500.533	73.863	
2.	Dự án đầu tư dây chuyền chế biến sợi công suất 6 tấn/giờ.	2008 – 2018	690.830	429	
3.	Dự án cải tạo dây chuyền chế biến sợi 2,5 tấn/giờ.	2015 – 2017	55.528	48	Dự án dừng không thực hiện
4.	Dự án đầu tư 01 dây chuyền đồng bộ cuốn - ghép đầu lọc 10.000 điếu/phút và đóng bao mềm 500 bao/phút.	2016 – 2017	182.905	309	Dự án dừng không thực hiện
5.	Dự án đầu tư 01 dây chuyền đồng bộ cuốn - ghép đầu lọc 10.000 điếu/phút và đóng Compact 500 bao/phút.	2016 – 2017	231.130	307	
6.	Dự án đầu tư 01 dây chuyền đồng bộ cuốn - ghép đầu lọc 3.500 điếu /phút và đóng bao Slim 150 bao/phút.	2017 – 2018	39.498	147	
7.	Các dự án đầu tư nhỏ lẻ khác: - Dự án đầu tư nâng cấp trạm biến áp. - Dự án đầu tư máy nén khí kiểu trục vít, không dầu, làm mát bằng không khí, áp suất từ 8-9 bar, lưu lượng từ 10-11m ³ /phút. - Dự án đầu tư thiết bị phân tích chỉ tiêu hóa học. - Các dự án khác	2015 – 2016	12.114	7.857	
Tổng:				82.960	

a.3. Dự án đầu tư dây chuyền chế biến sợi công suất 6 tấn/giờ

Bộ Công Thương đã thẩm định và đã ban hành Quyết định số 4955/QĐ-BCT ngày 21/12/2016 về việc phê duyệt điều chỉnh Dự án đầu tư dây chuyền chế biến sợi công suất 6 tấn/giờ.

- Công ty đang trình Bộ Công Thương thẩm định và phê duyệt kế hoạch lựa chọn nhà thầu.

a.4 Dự án đầu tư dây chuyền đồng bộ cuốn ghép đầu lọc 10.000 điếu/phút và đóng bao Compact 500 bao/phút: Đang hoàn thiện nội dung dự án trình Tổng công ty xem xét trình Bộ Công Thương thẩm định, phê duyệt chủ trương đầu tư dự án.

a.5 Dự án đầu tư 01 dây chuyền đồng bộ cuốn - ghép đầu lọc 3.500 điếu/phút và đóng bao Slim 150 bao/phút: Công ty đang hoàn thiện các nội dung dự án trình Tổng công ty xem xét trình Bộ Công Thương thẩm định, phê duyệt chủ trương đầu tư dự án.

b. Tại Bắc Sơn:

Đã hoàn thành các gói thầu 1, 2, 3, và 4 của Dự án đầu tư 01 dây chuyền thiết bị đồng bộ cuốn điếu 7.000÷8.000 điếu/phút và đóng bao mềm 500 bao/phút và đang tiếp tục triển khai các gói thầu còn lại, dự kiến hoàn thành dự án trong năm 2017.

c. Tại Thanh Hóa:

Hoàn thành Dự án đầu tư mua sắm nội hơi, trị giá 600 triệu đồng.

4. Tình hình thực hiện sắp xếp, đổi mới, tái cơ cấu doanh nghiệp:

Thực hiện Quyết định 166/QĐ-TTg ngày 16/01/2013 của Thủ tướng Chính phủ về thực hiện tái cơ cấu Tổng công ty thuốc lá Việt Nam, đến ngày 01/01/2016 ba Công ty Thuốc lá Bắc Sơn, Công ty Thuốc lá Thanh Hóa, Công ty Thuốc lá Đà Nẵng đã trở thành Công ty con của Công ty Thuốc lá Thăng Long, hoạt động theo mô hình Công ty mẹ - Công ty con theo Quyết định số 252/QĐ-TLVN ngày 10/7/2015 của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam.

5. Thuận lợi, khó khăn:

a. Khó khăn:

- Nhìn chung năm 2016, tình hình kinh tế xã hội còn gặp nhiều khó khăn, việc tái cơ cấu trong các ngành, lĩnh vực còn chậm; năng suất lao động, chất lượng, hiệu quả và sức cạnh tranh của nền kinh tế còn thấp; tình trạng buôn lậu, gian lận thương mại, hàng giả, hàng kém chất lượng ngày càng tinh vi.

Đối với sản phẩm xuất khẩu, cạnh tranh giành thị trường, dẫn đến những khó khăn trong việc tăng giá bán cũng làm ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Trong năm 2016, Nhóm Công ty đã chủ động điều chỉnh tăng giá bán một số sản phẩm thuốc lá điếu do tác động của việc tăng thuế TTĐB, tuy nhiên việc tăng giá bán cũng ảnh hưởng đến sức mua của người tiêu dùng. Đồng thời gián tiếp kích thích người tiêu dùng chuyển sang sử dụng thuốc lá nhập lậu.

- Hệ thống quản trị, trình độ quản lý của các đơn vị chưa đồng đều làm hạn chế sức mạnh tổng hợp của Nhóm Công ty. Nguồn nhân lực tại các đơn vị còn thiếu và yếu, lao động có tay nghề cao còn ít chưa đáp ứng được nhu cầu, cần có thời gian để đào tạo đội ngũ nhân lực mới lành nghề, có kỹ thuật để đáp ứng yêu cầu công việc. Năng lực sản xuất của các đơn vị trong Nhóm Công ty chưa đồng bộ để có thể tối ưu hóa việc khai thác và tận dụng năng lực sản xuất của cả Nhóm Công ty. Tại các Công ty con, dây chuyền sản xuất cũ, năng suất thấp, ít được trung tu, bảo dưỡng, công tác dự trữ vật tư, phụ tùng cơ khí và chất lượng bảo dưỡng, sửa chữa định kỳ chưa tốt làm tăng tỷ lệ tiêu hao nguyên vật liệu, chưa đáp ứng được yêu cầu sản xuất và gia công cho Công ty mẹ.

- Với Thăng Long:

+ Kho tàng chật hẹp, không đáp ứng yêu cầu sản xuất ngày càng tăng, dẫn đến việc Công ty phải thuê gửi nguyên liệu tại kho của nhà cung cấp nên gặp khó khăn trong công tác bảo quản và tiềm ẩn nhiều rủi ro về tài chính cũng như chất lượng sản phẩm và tăng chi phí.

+ Chủ trương cấm các phương tiện vận tải ra - vào nhằm giảm nguy cơ ùn tắc giao thông nội đô đã gây khó khăn cho việc cung ứng vật tư, nguyên phụ liệu từ các nhà cung cấp và đưa sản phẩm tới các nhà phân phối.

+ Kế hoạch giải phóng mặt bằng và bàn giao giai đoạn I cho đối tác tại khu đất số 235 Nguyễn Trãi được thực hiện một phần trong năm 2016, một số kho bãi, nhà xưởng, khu làm việc gián tiếp được tái bố trí và bị thu hẹp ảnh hưởng đến việc bố trí sản xuất.

- Với Thanh Hóa:

+ Thị trường tiêu thụ nội địa gặp nhiều khó khăn, năng lực cạnh tranh về giá bán, mẫu mã còn hạn chế, việc xử lý hàng tồn kho chậm làm giảm giá bán một số sản phẩm của Công ty.

+ Sản lượng xuất khẩu thuốc JTI không đạt kế hoạch, kế hoạch sản xuất cũng như vật tư thay đổi nhiều, ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh.

- Với Bắc Sơn:

+ Một số thị trường tiêu thụ nội địa bị thu hẹp do có sự cạnh tranh từ các sản phẩm khác, lợi nhuận sản phẩm mang lại thấp và chưa thu hút được khách hàng. Sản lượng thuốc lá xuất khẩu còn thấp, sản phẩm và thị trường xuất khẩu chưa đa dạng.

- Với Đà Nẵng: Chưa có sản phẩm xuất khẩu, trong khi sản phẩm nội tiêu có thị phần rất nhỏ.

b. Thuận lợi:

Nhóm Công ty mẹ - con thường xuyên nhận được sự chỉ đạo, giúp đỡ kịp thời của lãnh đạo Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam, sự quan tâm của các cấp bộ, ngành, chính quyền địa phương, của các đơn vị bạn.

Sự chỉ đạo của tập thể Ban Chấp hành Đảng ủy, Hội đồng thành viên, điều hành của Ban Giám đốc và tinh thần đoàn kết, đồng thuận, trách nhiệm của đội ngũ cán bộ, đảng viên, công nhân viên chức lao động toàn Công ty đã vượt qua mọi khó khăn, thách thức, tìm mọi giải pháp đẩy mạnh sản xuất, duy trì ổn định chất lượng sản phẩm, đáp ứng đủ nhu cầu thị trường

Công ty Thuốc lá Thăng Long sau khi tiếp nhận các Công ty Thuốc lá Thanh Hóa, Bắc Sơn, Đà Nẵng đã trở thành một trong những đơn vị đi đầu trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh thuốc lá điếu. Từ đó, tạo điều kiện thuận lợi cho Nhóm công ty phát huy sức mạnh tổng hợp, tận dụng năng lực sản xuất của các công ty con để cân đối sản xuất, 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.

Đặc biệt sự ra đời của hệ thống phân phối chung Vinataba giúp giảm cạnh tranh nội bộ, các đơn vị có môi trường kinh doanh ổn định hơn.

Thị trường tiêu thụ sản phẩm phát triển bền vững, sản phẩm chủ đạo đạt sản lượng tiêu thụ cao, có tác động chi phối, điều tiết thị trường. Các sản phẩm đặc trưng cho các vùng miền đã có sức lan tỏa rộng, uy tín và thương hiệu của Công ty được củng cố và khẳng định trên thị trường trong nước và quốc tế.

Kết hợp chặt chẽ giữa Công ty với Công ty Xuất nhập khẩu thuốc lá, mặt khác công ty tích cực chủ động tự tìm thêm đối tác, khai thác thị trường, giữ vững và nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ... nhằm duy trì sản lượng sản phẩm xuất khẩu đảm bảo việc làm, ổn định đời sống cho CBCNV.

Mọi hoạt động của Công ty khoa học, bài bản hơn, khẳng định sự đúng hướng trong chiến lược phát triển của Công ty.

Nhận thức trong CBCNV tiếp tục được nâng lên trong việc 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. Chất lượng đội ngũ nhân viên thị trường dần được nâng cao và đi vào hoạt động có hiệu quả hơn.

Bên cạnh đó, việc tổ chức thành công Lễ kỷ niệm 60 năm thành lập Công ty Thuốc lá Thăng Long cũng đã góp phần nâng cao thêm thương hiệu, uy tín các sản phẩm của Nhóm Công ty.

II. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM

2017:

1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh:

- Kế hoạch chỉ tiêu sản lượng chính:

STT	Chỉ tiêu kế hoạch	ĐVT	TH 2016	Năm 2017		SO SÁNH (%)
				KH TCT GIAO	KH CTY	KH2017/ TH2016
	NHÓM CÔNG TY					
1	Sản lượng tiêu thụ	Triệu bao	1.436,7	1.459,0	1.459,5	101,59
	- Nội tiêu	"	976,8		990,5	101,40
	- Xuất khẩu	"	459,8		469,0	101,99
2	Doanh thu	Triệu đồng	5.024.819,0	4.972.000,0	5.054.207,0	100,58
3	Lợi nhuận trước thuế	"	302.837,0	275.000,0	295.296,4	97,51
4	Nộp Ngân sách	"	3.500.383,0	3.254.000,0	3.256.015,4	93,02
A	THĂNG LONG					
1	Sản lượng tiêu thụ	Triệu bao	1.251,1	1.289,0	1.301,5	104,03
	- Nội tiêu	"	862,9	899,0	911,5	105,63
	- Xuất khẩu	"	388,2	390,0	390,0	100,46
2	Doanh thu	Triệu đồng	3.967.111,0	4.170.500,0	4.253.343,9	107,22
3	Lợi nhuận trước thuế	"	280.637,0	281.000,0	281.128,9	100,18
4	Nộp Ngân sách	"	2.702.910,0	2.610.000,0	2.639.029,0	97,64
B	THANH HÓA					
1	Sản lượng tiêu thụ	Triệu bao	106,3		100,0	94,07
	- Nội tiêu	"	57,1		42,0	73,56
	+ Vinataba	"	35,5		17,0	47,89
	+ Nội địa	"	10,0		12,0	120,60
	+ Nhãn Quốc tế	"	11,7		13,0	111,59
	- Xuất khẩu	"	49,2		58,0	117,89
2	Doanh thu	Triệu đồng	587.917,0		493.329,1	83,91
3	Lợi nhuận trước thuế	"	12.920,0		8.467,5	65,54
4	Nộp Ngân sách	"	428.771,0		300.318,4	70,04
C	BẮC SƠN					
1	Sản lượng thuốc lá điếu	Triệu bao	77,2		50,0	64,78
	- Nội tiêu	"	54,8		32,0	58,45
	+ Vinataba	"	38,5		18,0	46,75
	+ Nội địa	"	16,3		14,0	86,15
	- Xuất khẩu	"	22,4		18,0	80,21
2	Doanh thu	Triệu đồng	452.170,0		267.550,0	59,17
3	Lợi nhuận trước thuế	"	13.617,0		8.500,0	62,42
4	Nộp Ngân sách	"	307.500,0		250.000,0	81,30

STT	Chỉ tiêu kế hoạch	ĐVT	TH 2016	Năm 2017		SO SÁNH (%)
				KH TCT GIAO	KH CTY	KH2017/TH2016
D	ĐÀ NẰNG					
1	Sản lượng tiêu thụ	Triệu bao	2,1		8,0	382,63
	- Nội tiêu	"	2,1		5,00	239,14
	- Xuất khẩu	"	0,0		3,0	#DIV/0!
2	Doanh thu	Triệu đồng	17.621,0		39.984,0	226,91
3	Lợi nhuận trước thuế	"	-4.337,0		-2.800,0	64,56
4	Nộp Ngân sách	"	61.202,0		66.668,0	108,93

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

Phát huy nội lực, triệt để khai thác năng lực sẵn có, tận dụng năng suất máy móc thiết bị của các công ty con, đáp ứng nhu cầu sản xuất; tận dụng mọi cơ hội, đẩy mạnh toàn diện, đồng bộ mọi mặt hoạt động trong toàn Công ty, trọng tâm phấn đấu hoàn thành tốt kế hoạch SXKD của Tổng công ty giao. Nâng cao hơn nữa tinh thần trách nhiệm, làm việc khoa học để đạt được mục tiêu cuối cùng là không ngừng nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Kế hoạch phát triển thị trường và sản phẩm: Giữ vững thị trường truyền thống, mở rộng thị trường Miền trung, Miền Nam và thị trường xuất khẩu; tăng cường xúc tiến thương mại, tìm kiếm khách hàng mới, chú trọng xuất khẩu trực tiếp. Tiếp tục đẩy mạnh công tác chuyển đổi cơ cấu sản phẩm, tiếp tục nghiên cứu thiết kế, phối chế, đưa ra thị trường sản phẩm mới nhằm đa dạng hóa sản phẩm, đáp ứng nhu cầu thị trường.

2. Kế hoạch đầu tư phát triển.

- Thực hiện công tác đầu tư linh hoạt đáp ứng yêu cầu sản xuất, kinh doanh của Công ty. Tận dụng tối đa nguồn lực hiện có của các đơn vị trong Nhóm công ty tránh đầu tư trùng lặp, dàn trải.

- Xây dựng phương án huy động vốn, giải ngân vốn đầu tư theo tiến độ thực hiện cụ thể đối với mỗi dự án, hạng mục công trình.

2.1 Kế hoạch đầu tư các dự án.

a) Các dự án đầu tư của Thăng Long:

* Dự án đầu tư di dời Công ty Thuốc lá Thăng Long:

- Đôn đốc các nhà thầu đẩy mạnh tiến độ thi công, tích cực bám sát các cơ quan chức năng để sớm hoàn tất thủ tục phê duyệt các nội dung liên quan nhằm thực hiện dự án đầu tư di dời Công ty theo đúng kế hoạch.

- Tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà thầu thi công xây dựng, nhà thầu cung cấp thiết bị, đơn vị tư vấn trong quá trình thực hiện dự án và đảm bảo an toàn, chất lượng, tiến độ.

* Dự án đầu tư thiết bị:

+ Dự án đầu tư dây chuyền chế biến sợi 6 tấn/giờ, ký được Hợp đồng với nhà thầu cung cấp, lắp đặt và hoàn thành dự án, bàn giao đưa vào sử dụng trong năm 2018.

+ Dự án đầu tư 01 dây chuyền đồng bộ cuốn ghép đầu lọc 10.000 điếu/phút và đóng bao Compact 500 bao/phút ký được Hợp đồng với nhà thầu cung cấp, lắp đặt và hoàn thành dự án, bàn giao đưa vào sử dụng trong năm 2018.

+ Dự án đầu tư 01 dây chuyền đồng bộ cuốn - ghép đầu lọc 3.500 điếu/phút và đóng bao Slim 150 bao/phút ký được Hợp đồng với nhà thầu cung cấp, lắp đặt và hoàn thành dự án, bàn giao đưa vào sử dụng trong năm 2018.

+ Triển khai Dự án đầu tư hệ thống xử lý mùi cho Phân xưởng sợi và phân đấu hoàn thành, bàn giao đưa vào sử dụng năm 2018.

✓ Công ty tiếp tục đầu tư các thiết bị phục vụ công tác thí nghiệm và phục vụ sản xuất như sau:

+ Đầu tư máy cất nước hai lần; máy khuấy từ gia nhiệt; tủ hút khí độc; các thiết bị đóng thùng tự động hoặc bán tự động; bộ đục lỗ laser sắp vàng trên các dây chuyền cuốn điều.

b) Các dự án đầu tư của các Công ty con:

✓ Tại Bắc Sơn:

Tiếp tục triển khai đồng bộ, đảm bảo đúng quy định, đúng kế hoạch các gói thầu còn lại của Dự án đầu tư 01 dây chuyền thiết bị đồng bộ cuốn điều 7.000÷8.000 điều/phút và đóng bao mềm 500 bao/phút gồm.

✓ Tại Thanh Hóa: xem xét các dự án đầu tư

- Mua sắm máy phát điện 750 KVA thay thế máy phát điện 315 KVA; Bổ sung hệ thống PCCC các kho nguyên liệu; Mua sắm máy đo độ kín Bóng kính bao, nút; Sửa chữa, trung đại tu một số máy cuốn ghép, máy bao cứng; Cải tạo nâng cấp kho lạnh cho kho nguyên liệu và kho dự trữ sợi; Cải tạo hệ thống xử lý nước thải.

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

a) Các dự án đầu tư của Thăng Long:

a.1. Kế hoạch đầu tư các dự án.

* Dự án đầu tư di dời Công ty Thuốc lá Thăng Long.

- Hoàn thành, nghiệm thu và bàn giao gói thầu số 05, 07, 08, 10. Tổ chức thi công gói thầu số 15. Lựa chọn nhà thầu, tổ chức thi công gói thầu số 09, 18. Lựa chọn nhà thầu, tổ chức thực hiện gói thầu số 11, 12, 13.

* Dự án đầu tư dây chuyền chế biến sợi công suất 6 tấn/giờ.

- Lập dự án điều chỉnh, phê duyệt dự án điều chỉnh. Phê duyệt kế hoạch lựa chọn nhà thầu. Tổ chức lựa chọn nhà thầu, tổ chức thực hiện gói thầu số 05, 06, 07. Lựa chọn nhà thầu gói thầu số 04.

* Dự án đầu tư 01 dây chuyền đồng bộ cuốn - ghép đầu lọc 10.000 điều/phút và đóng Compact 500 bao/phút.

- Phê duyệt chủ trương đầu tư dự án.

- Lập dự án, phê duyệt dự án và KH lựa chọn nhà thầu.

* Dự án đầu tư 01 dây chuyền đồng bộ cuốn - ghép đầu lọc 3.500 điều/phút và đóng bao Slim 150 bao/phút.

- Phê duyệt chủ trương đầu tư dự án.

- Lập dự án, phê duyệt dự án và KH lựa chọn nhà thầu.

* Dự án đầu tư hệ thống xử lý mùi cho phân xưởng Sợi

- Phê duyệt chủ trương đầu tư dự án.

* Dự án đầu tư máy tông điều phòng thí nghiệm

- Lập dự toán, lập báo cáo Kinh tế - kỹ thuật. Tổ chức đấu thầu, lựa chọn nhà thầu.

Hoàn thành, bàn giao đưa vào sử dụng.

a.2. Kế hoạch và kết quả đầu tư đến cuối năm kỳ kế hoạch.

Stt	Tên dự án đầu tư	Thời gian thực hiện	Tổng mức đầu tư (triệu đồng)	Giá trị đầu tư kỳ kế hoạch (triệu đồng)	Ghi chú
1.	Dự án đầu tư di dời Công ty Thuốc lá Thăng Long.	2008 – 2018	500.533	175.255	
2.	Dự án đầu tư dây chuyền chế biến sợi công suất 6 tấn/giờ.	2008 – 2018	879.274	163.917	
3.	Dự án đầu tư 01 dây chuyền đồng bộ cuốn - ghép đầu lọc 10.000 điếu/phút và đóng Compact 500 bao/phút.	2016 – 2019	231.130	263	
4.	Dự án đầu tư hệ thống xử lý mùi cho phân xưởng Sợi.	2016 – 2018	34.101	200	
5.	Dự án đầu tư 01 dây chuyền đồng bộ cuốn - ghép đầu lọc 3.500 điếu/ phút và đóng bao Slim.	2017- 2018	39.498	200	
6.	Phương án mượn 02 dây chuyền cuốn điếu Slim 1.500 điếu/phút và 01 dây chuyền đóng bao Slim 150 bao/phút để sản xuất sản phẩm Slim tiêu thụ trong nước.	2017 - 2017	0	0	
7.	Dự án đầu tư máy tông điếu phòng thí nghiệm.	2017 - 2017	5.000	5.000	
	Tổng			344.835	

b) Các dự án đầu tư của Công ty con:

- Công ty thuốc lá Thanh Hóa: Hoàn thành 06 dự án với tổng mức đầu tư 22,5 tỷ đồng.
- Công ty Thuốc lá Bắc Sơn: Tiếp tục thực hiện các gói thầu và hoàn thành Dự án đầu tư thay thế 01 dây chuyền thiết bị đồng bộ cuốn điếu 7.000÷8.000 điếu/phút và đóng bao mềm 500 bao/phút. Dự kiến tháng 9/2017 sẽ đưa dây chuyền trên vào hoạt động.
- Công ty thuốc lá Đà Nẵng: Không có kế hoạch đầu tư.

III. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN:

Năm 2017 được dự báo ngành thuốc lá sẽ cạnh tranh trên thị trường ngày càng khốc liệt. Nghị định 153/2016/NĐ-CP quy định mức lương tối thiểu vùng đối với người lao động sẽ tăng 45% (từ 2.580.000 đ/tháng đến 3.750.000 đ/tháng) có hiệu lực từ ngày 01/01/2017 làm tăng chi phí liên quan đến tiền lương, phụ cấp đối với người lao động. Như vậy, nếu tăng giá bán sản phẩm thuốc lá điếu sẽ ảnh hưởng lớn đến sức mua của người dân, gián tiếp làm gia tăng tình trạng buôn bán thuốc lá nhập lậu.

Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam nằm trong lộ trình cổ phần hóa, đặt ra yêu cầu phải thúc đẩy mạnh mẽ quá trình cải cách hệ thống quản trị và cần sự chuẩn bị một cách chủ động, sẵn sàng cao cho việc thực hiện lộ trình cổ phần hóa và cơ cấu lại hoạt động trong thời gian tới, sẽ gây khó khăn lớn cho các đơn vị sản xuất thuốc lá nói chung và nhóm công ty mẹ - con Công ty Thuốc lá Thăng Long nói riêng.

1. Giải pháp về tài chính:

Lập kế hoạch tài chính, kế hoạch ngân sách định kỳ, thực hiện các biện pháp cải thiện lưu lượng tiền, quản trị tối ưu và kiểm soát chặt chẽ dòng tiền phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

Tập trung triển khai các công việc phục vụ chương trình cổ phần hóa Tổng công ty. Đôn đốc, rà soát hồ sơ, số liệu của các công ty con phục vụ công tác xử lý tài chính để cổ phần hóa Tổng công ty theo đúng kế hoạch.

Tiếp tục chủ động, tích cực phối hợp với đối tác bất động sản để hoàn thành các thủ tục về chuyển quyền sử dụng đất để tận dụng nguồn tiền sử dụng đất và các nguồn hỗ trợ tài chính khác từ đối tác nhằm đáp ứng nhu cầu vốn đầu tư dự án di dời.

Tích cực làm việc với Tổng công ty để bố trí kịp thời nguồn vốn cho dự án tổng thể đầu tư di dời và dự án đầu tư dây chuyền cuốn điều đóng bao tại Công ty Thuốc lá Bắc Sơn.

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;

Thực hiện tốt vai trò kiểm tra, giám sát, tính pháp lý các hợp đồng kinh tế về tiêu thụ sản phẩm, mua bán vật tư, nguyên liệu, đa dạng hóa nhà cung cấp, hạn chế nhận thế chấp ở mức thấp, tiến tới thực hiện thanh toán tiền hàng ngay nhằm hạn chế rủi ro, tăng cường tiết giảm chi phí nhằm hạ giá thành sản phẩm.

Làm tốt công tác theo dõi công nợ, thế chấp nhằm hạn chế rủi ro.

Tiếp tục xử lý các tồn đọng tài chính: Công tác hoàn thuế nhập khẩu; Các khoản công nợ phải thu tồn đọng, khó đòi; Các vật tư hàng hóa chậm luân chuyển; Tài sản cố định hư hỏng, không sử dụng hoặc sử dụng không hiệu quả...

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. Tăng cường công tác 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.

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.

Tiếp tục hoàn thiện hệ thống phần mềm kế toán và hệ thống các báo cáo quản trị nhằm nâng cao chất lượng, hiệu quả báo cáo trong Công ty mẹ và Nhóm công ty.

Đối với Công ty thuốc lá Thanh Hóa, cần kiểm soát chặt chẽ hoạt động xuất khẩu ủy thác, không để phát sinh nợ khó đòi. Thực hiện dự trữ tồn kho nguyên liệu hợp lý, tránh ứ đọng vốn. Quyết liệt xử lý dứt điểm các khoản nợ tồn đọng cũ đã trích lập dự phòng nhưng còn khả năng thu hồi được.

Đối với Công ty thuốc lá Bắc Sơn, cần quản lý chặt chẽ nợ phải thu, có biện pháp thu hồi kịp thời để giảm dần nợ phải thu nhằm tăng hiệu quả sử dụng vốn, sử dụng hiệu quả số tài sản cố định hiện có, đặc biệt là hệ thống kho tàng.

Đối với Công ty thuốc lá Đà Nẵng có biện pháp khai thác, sử dụng hiệu quả số tài sản cố định hiện có, đặc biệt là diện tích đất và hệ thống kho tại cụm công nghiệp Trảng Nhặt, thị xã Điện Bàn, tỉnh Quảng Nam.

2. Giải pháp về sản xuất:

Lập kế hoạch và bố trí sản xuất khoa học, hợp lý trên cơ sở các nguồn lực có sẵn tại công ty mẹ và các công ty con. Tận dụng năng lực máy móc thiết bị của các công ty con, cân

đổi hỗ trợ các công ty con trong việc gia công thuốc bao, sợi thành phẩm đồng thời đáp ứng nhu cầu tiêu thụ của thị trường, trong quá trình vừa thực hiện sản xuất vừa thực hiện dự án đầu tư di dời Công ty mẹ về địa điểm mới.

Cân đối thu mua, dự trữ, bảo quản nguyên vật liệu hợp lý, nhằm đáp ứng nhu cầu sản xuất và đảm bảo tiết kiệm, an toàn. Thực hiện chủ trương mua tối thiểu 50% nguyên liệu thuốc lá trong Tổng công ty trong tổng số nhu cầu nguyên liệu nội địa.

Các công ty con phải kiểm soát chặt chẽ việc mua và dự trữ nguyên liệu, đảm bảo dự trữ hợp lý trên cơ sở sử dụng tiết kiệm, hiệu quả vốn lưu động, tránh phát sinh nguyên liệu tồn đọng gây suy giảm chất lượng, tăng chi phí lãi vay.

Kiểm soát chặt chẽ việc mua và dự trữ phụ tùng, có biện pháp bảo quản, sử dụng hợp lý, hiệu quả lượng phụ tùng tồn kho, tránh để ứ đọng vốn. Trung tu, sửa chữa, bảo dưỡng máy móc thiết bị theo kế hoạch. Hỗ trợ các công ty con trong công tác trung tu, sửa chữa máy móc thiết bị.

Đẩy mạnh hơn nữa việc thực hiện công tác an toàn phòng, chống cháy nổ cho hệ thống kho tàng, nhà xưởng, cho nguyên vật liệu được bảo quản tại các kho trong và ngoài Công ty.

Xây dựng và thực hiện định biên lao động, định mức kinh tế kỹ thuật sát thực tế tại công ty mẹ và các công ty con.

Tăng cường công tác thực hành tiết kiệm trong sản xuất và chi phí hành chính. Chủ động linh hoạt phối hợp giữa các đơn vị, phát huy năng lực, điều kiện hiện có, khắc phục khó khăn, từng bước tăng năng suất lao động, đảm bảo ổn định mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của nhóm Công ty.

3. Giải pháp marketing:

Hỗ trợ các công ty con trong công tác thị trường, tiêu thụ. Tận dụng thương hiệu, kỹ thuật, hệ thống khách hàng, hợp tác giúp đỡ lẫn nhau trong nhóm để tăng sức cạnh tranh trên thị trường, tránh cạnh tranh nội bộ, hướng cạnh tranh ra bên ngoài.

Tăng cường công tác tiếp thị, giới thiệu sản phẩm, mở rộng thị trường. Cùng cố uy tín và thương hiệu Công ty. Cùng cố và giữ vững tốc độ tiêu thụ sản phẩm chủ lực. Đẩy mạnh phát triển thị trường miền Trung, miền Nam và khu vực miền núi phía Bắc. Triển khai có hiệu quả phương án phát triển các sản phẩm mới của Nhóm Công ty. Chuyển đổi cơ cấu sản phẩm, tập trung phát triển các dòng sản phẩm trung và cao cấp dựa trên các thương hiệu đã có. Có biện pháp kiểm soát chặt chẽ và kiểm tra việc tuân thủ của các Nhà phân phối với giá bán sản phẩm của Công ty đảm bảo sự phát triển bền vững của Công ty.

Khắc phục khó khăn, giành thế chủ động giữ vững thị trường xuất khẩu, tận dụng khai thác những thị trường có nhiều cơ hội, xúc tiến thương mại. Tăng cường công tác xuất khẩu trực tiếp.

Đẩy mạnh hoạt động của chi nhánh Công ty mẹ tại khu vực miền Nam nhằm hiện thực hóa kế hoạch phát triển thị trường khu vực phía Nam.

Tích cực tham gia công tác đấu tranh chống buôn lậu thuốc lá.

Đối với các công ty con:

Trong điều kiện hiện tại, sản lượng tiêu thụ nội địa của các công ty con phụ thuộc lớn vào sản phẩm Vinataba. Năm 2017, dự kiến tiêu thụ sản phẩm này tiếp tục khó khăn. Các công ty con quyết liệt thực hiện các giải pháp để tăng sản lượng tiêu thụ các sản phẩm thuộc sở hữu. Công ty mẹ sẽ xem xét hỗ trợ về mặt kỹ thuật phối chế, thị trường để hướng tới mục tiêu thúc đẩy tăng sản lượng tiêu thụ nội địa.

Tiếp tục tìm kiếm, mở rộng thị trường xuất khẩu nhằm tăng sản lượng nhưng phải đảm bảo hiệu quả, hạn chế rủi ro, nhằm đáp ứng sản lượng sản xuất và tiêu thụ.

Chủ động 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, tạo điều kiện tăng sản lượng tiêu thụ, nhất là tiêu thụ nội địa.

4. Giải pháp về nguồn nhân lực:

Tiếp tục hoàn thiện bộ máy quản lý toàn nhóm công ty mẹ - con, bổ sung kịp thời nguồn nhân lực làm công tác quản lý, khoa học kỹ thuật, tiêu thụ thị trường và đào tạo đội ngũ công nhân kỹ thuật, đủ năng lực để hoạt động của Công ty ngày một chuyên nghiệp hơn.

Đổi mới hơn nữa nhận thức, phương thức hành động, nề nếp tác phong làm việc, ý thức chấp hành kỷ luật nhằm đáp ứng yêu cầu sản xuất kinh doanh.

Thực hiện tốt công tác đào tạo, đào tạo tại chỗ, đào tạo lại, nâng cao trình độ, công tác tuyển dụng. Thường xuyên tổ chức các lớp bồi dưỡng nghiệp vụ cho cán bộ công nhân viên, để từng bước nâng cao chất lượng lao động, đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh. Chú trọng công tác chuyển giao kỹ thuật, đặc biệt là đội ngũ công nhân kỹ thuật 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.

Đối với các công ty con: Tích cực, chủ động phối hợp với công ty mẹ trong công tác đào tạo, chuyển giao kỹ thuật, chủ động đề xuất các phương án đào tạo tập trung, ngắn hạn nhằm nâng cao chất lượng nguồn nhân lực kỹ thuật chung.

5. Giải pháp về công nghệ - kỹ thuật:

Giữ vững ổn định chất lượng sản phẩm, triệt để tuân thủ quy trình công nghệ, tạo ý thức tự giác cho mọi thành viên trong Công ty về tôn trọng sản phẩm, tôn trọng người tiêu dùng. Duy trì tốt Hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2015 tại công ty mẹ, ISO 9001:2008, và Chính sách chất lượng của Công ty.

Từng bước nâng cao hơn nữa chất lượng sản phẩm, vận dụng sáng tạo tiến bộ khoa học trong công tác nghiên cứu, phối chế để tạo ra những sản phẩm mới có chất lượng, hình thức đẹp, phù hợp với nhu cầu và thị hiếu người tiêu dùng, đặc biệt dòng sản phẩm Slim và Demi Slim đang là xu hướng mới của thị trường, tạo điều kiện từng bước củng cố và xây dựng thương hiệu Công ty mẹ và nhóm 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 cả Nhóm Công ty.

6. Giải pháp về quản lý điều hành:

Kiên định chiến lược phát triển bền vững, Lãnh đạo cùng tập thể cán bộ công nhân viên Công ty sẽ 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, tốc độ tăng trưởng năm sau cao hơn năm trước. 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.

Đề xuất Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam tiếp tục hỗ trợ Nhóm công ty sớm hoàn tất các thủ tục bổ sung năng lực sản xuất thuốc lá điều tiêu thụ nội địa cho Công ty Thuốc lá Thăng Long.

7. Giải pháp khác:

Chăm lo tốt đời sống vật chất, văn hoá thể thao và tinh thần cho người lao động, tạo cho người lao động an tâm phấn khởi lao động sản xuất.

Xây dựng văn hoá doanh nghiệp, tiếp tục thực hiện việc Học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh

Đẩy mạnh hơn nữa các phong trào thi đua yêu nước, đảm bảo tính thiết thực, tiến tới mục tiêu cuối cùng là việc làm, đời sống và thu nhập của người lao động không ngừng được nâng cao.

Tăng cường hơn nữa công tác bảo vệ an ninh nội bộ, bảo mật thông tin; bảo vệ môi trường, công tác an toàn - vệ sinh lao động, phòng chống cháy nổ. Thực hiện tốt Chính sách an toàn và Mục tiêu an toàn năm 2017 trên cơ sở thực hiện tốt Hệ thống Quản lý An toàn của Công ty.

BIỂU SỐ 1 CÁC CHỈ TIÊU SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY THUỐC LÁ THĂNG LONG 2017

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2016	Kế hoạch Năm 2017
1	Sản phẩm chủ yếu SX			
1.1	Thăng Long Bao cứng	triệu bao	442,7	442,0
1.2	Thăng Long bao mềm	triệu bao	310,8	310,0
2	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	3.967,1	4.253,5
3	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	280,6	281,1
4	Nộp ngân sách	Tỷ đồng	2.702,9	2.639,0
5	Kim ngạch xuất khẩu (nếu có)	1000 USD	37.507	
6	Sản phẩm dịch vụ công ích (nếu có)			
7	Kế hoạch đầu tư phát triển	Tỷ đồng	48,1	383,8
7.1	Nguồn ngân sách	Tỷ đồng		
7.2	Vốn vay	Tỷ đồng	17,9	263,8
7.3	Vốn khác	Tỷ đồng	30,2	120,0
8	Tổng lao động (bình quân)	Người	1.359	1.379
9	Tổng quỹ lương	Tỷ đồng	270,29	265,22
9.1	Quỹ lương quản lý	Tỷ đồng	3,27	3,52
9.2	Quỹ lương lao động	Tỷ đồng	267,02	261,70

BIỂU SỐ 2
MỘT SỐ CHỈ TIÊU VỀ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA NHÓM
CÔNG TY ME- CON 2017

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2016	Kế hoạch Năm 2017
1	Sản phẩm chủ yếu SX			
1.1	Thăng Long Bao cứng (Thăng Long)	triệu bao	442,7	442,0
1.2	Thăng Long bao mềm (Thăng Long)	triệu bao	310,8	310,0
1.3	Vinataba (Thanh Hóa+ Bắc Sơn)	triệu bao	73,3	35,0
1.5	Tourrane (Đà Nẵng)	triệu bao	0,3	5,0
2	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	5.024,8	5.054,2
3	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	302,8	295,2
4	Nộp ngân sách	Tỷ đồng	3.500,4	3.256,0
5	Kim ngạch xuất khẩu (nếu có)	1000 USD	47.819	
6	Sản phẩm dịch vụ công ích (nếu có)			
7	Kế hoạch đầu tư phát triển	Tỷ đồng	51,9	546,7
7.1	Nguồn ngân sách	Tỷ đồng		
7.2	Vốn vay	Tỷ đồng	17,9	317,3
7.3	Vốn khác	Tỷ đồng	34,0	229,4
8	Tổng lao động (bình quân)	Người	2.257	2.324
9	Tổng quỹ lương	Tỷ đồng	352,14	
9.1	Quỹ lương quản lý	Tỷ đồng	7,84	
9.2	Quỹ lương lao động	Tỷ đồng	344,29	

Nơi nhận:

- Bộ Kế hoạch và Đầu tư;
- Tổng công ty;
- HĐQT, Ban GD;
- PC, VP HĐQT, TCKT;
- Lưu: VT, KHVT.



GIÁM ĐỐC

Nguyễn Quang Huy