

Số: 121/KH.XS

An Giang, ngày 20 tháng 03 năm 2019

SỞ THÔNG TIN & TRUYỀN THÔNG AG

ĐẾN Số:
 Ngày:
 Chuyển: 01-04-2019
 Lưu Hồ Sơ Số:

KẾ HOẠCH

SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2019

I. TÌNH HÌNH SXKD VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2018

- Năm 2018, tình hình chính trị - xã hội trong nước ổn định; kinh tế cả nước phát triển cao (GDP cả nước đạt 7,08%), dù có không ít khó khăn, cùng với lạm phát được kiểm chế ở mức thấp.

- Biến đổi khí hậu dẫn đến diễn biến thời tiết ngày càng phức tạp; hạn hán, nắng nóng, mưa bão kéo dài, lũ lụt cao hơn so với năm 2017 ở các tỉnh Đồng bằng sông Cửu Long ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh vé số.

- Doanh số phát hành vé An Giang không được tăng, dù tỷ lệ tiêu thụ đang ở mức cao so các năm.

1. Các chỉ tiêu thực hiện kế hoạch năm 2018

Công ty được sự quan tâm, ủng hộ, chỉ đạo sâu sát, kịp thời của Tỉnh ủy, Ủy ban nhân dân tỉnh, các Sở, Ban ngành, Hội đồng giám sát xổ số; sự hợp tác tích cực của Đại lý, đối tác và nỗ lực phấn đấu vượt khó của toàn thể CBNV Công ty. Từ đó, Công ty đạt được các chỉ tiêu nhiệm vụ chính trị được giao. Cụ thể như sau:

DVT: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2018	Thực hiện năm 2018	So sánh với (%)	
				Kế Hoạch	Cùng kỳ
1	Tổng doanh số phát hành vé số	4.720.000	4.720.000	100,00	109,01
2	Tổng doanh thu	3.995.700	4.376.116	109,52	114,75
	- Doanh thu tiêu thụ vé số	3.965.000	4.321.740	109,00	115,28
	- Doanh thu hoạt động tài chính	30.000	52.853	176,18	84,30
	- Doanh thu khác	700	1.523	217,57	79,82
3	Tổng lợi nhuận trước thuế	483.407	748.551	154,85	139,93
	- Lợi nhuận vé số	456.007	695.481	152,52	142,17
	- Lợi nhuận hoạt động tài chính	27.000	51.788	191,81	117,68
	- Lợi nhuận khác	400	1.282	320,50	73,72
4	Nộp ngân sách	1.354.589	1.439.058	106,24	106,55

Trong đó:

+ Doanh số phát hành tăng so với cùng kỳ là do từ tháng 10/2017, hạn mức doanh số phát hành vé số An Giang là 90 tỷ đồng/kỳ.

+ Lợi nhuận tăng so cùng kỳ là do: Chi phí trả thưởng năm 2018 thấp hơn so năm 2017; Lợi nhuận hoạt động tài chính tăng do chi phí tài chính năm 2018 thấp hơn so năm 2017.

Lợi nhuận năm 2018 tăng sẽ được nộp ngân sách của năm 2019.

2. Tình hình đầu tư phát triển

- Công ty có đầu tư vốn vào Công ty cổ phần Phát Tài là 500 trđ, chuyên lĩnh vực in ấn, trong đó có in vé số, đồng thời hàng năm nhận cổ tức. Do việc đầu tư vào Công ty cổ phần Phát Tài phù hợp với quy định (lĩnh vực có liên quan đến XSKT) nên theo phương án cơ cấu lại Công ty tiếp tục duy trì đầu tư vốn.

- Công ty có đầu tư vốn vào Công ty AFIEX là 30.706 triệu đồng. Thực hiện kế hoạch và lộ trình thoái vốn tại Công ty AFIEX theo Quyết định số: 2950/QĐ-UBND ngày 31/12/2015 của UBND tỉnh An Giang.

+ Công ty thuê Công ty CP Tư vấn Thẩm định giá Đông Nam là đơn vị thẩm định giá giá trị cổ phần của AFIEX để xác định giá trị khởi điểm chuyển nhượng vốn; Thuê Công ty TNHH MTV chứng khoán Ngân hàng Đông Á tư vấn bán cổ phần. Công ty đã thực hiện bán cổ phần thông qua sở giao dịch chứng khoán OPCOM, kết quả không thành công, do không có nhà đầu tư tham gia.

Vì vậy, Công ty được UBND tỉnh An Giang chấp thuận cho gia hạn thời gian chuyển nhượng vốn (chờ SCIC và Vina Food 2 triển khai sẽ phối hợp thực hiện thuận lợi hơn).

- Việc thực hiện đầu tư các dự án: Công ty đang xin UBND tỉnh giao đất xây dựng mới trụ sở.

II. KẾ HOẠCH SXKD VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2019

Dự báo tình hình sản xuất, kinh doanh năm 2019

- Dự báo chung tình hình năm 2019, kinh tế cả nước và của Tỉnh tiếp tục tăng trưởng khá. Tình hình an ninh chính trị, trật tự an toàn xã hội ổn định.

- Năm 2019 ngoài những đặc điểm chung như năm 2018, sự thay đổi khí hậu dẫn đến diễn biến thời tiết bất thường mức độ ngày càng tăng; hạn hán, nắng nóng, mưa bão kéo dài, tác động ảnh hưởng trực tiếp đến người bán vé số cầm tay, trong đó trẻ em, người già, người tàn tật, tiếp tục gặp nhiều khó khăn trong việc tiêu thụ vé số.

- Xổ số truyền thống chỉ được tăng doanh số phát hành kỳ vé Xuân Kỷ Hợi như hàng năm, không được tăng doanh số phát hành trong cả năm 2019; Trong khi tỷ lệ tiêu thụ vé số An Giang đạt ở mức trên, quý 1/2019 ước đạt được 97,0%, sẽ ảnh hưởng lớn đến mức độ tăng trưởng trong năm.

- Xổ số Điện toán tiếp tục gia tăng cạnh tranh bằng cách kinh doanh thêm sản phẩm mới, cách chơi mới.

- Công ty tiếp tục nghiên cứu chọn phương án xây dựng trụ sở mới khi được

giao quỹ đất thích hợp cho hoạt động kinh doanh, mở rộng thêm một số loại hình trò chơi giải trí có thưởng mới được phép hoạt động với trang thiết bị phù hợp, hiện đại thu hút số đông người chơi.

Với những đặc điểm trên, nhưng dưới sự lãnh đạo của Tỉnh ủy và HĐND; chỉ đạo của UBND tỉnh, sự giúp đỡ của các Sở, ban ngành trong và ngoài tỉnh,... sự hợp tác tích cực của các đại lý vé số, tập thể CBNV Công ty phân đấu hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch được giao năm 2019 như sau:

1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh

1.1. Kế hoạch chỉ tiêu sản lượng chính:

Sản lượng sản xuất trong năm của Công ty là vé số, với doanh số phát hành trong năm: 4.760.000 triệu đồng (476 triệu vé).

1.2. Kế hoạch và phân đấu kết quả sản xuất kinh doanh cả năm:

- Tổng doanh số phát hành	4.720.000 triệu đồng;
- Tổng doanh thu:	4.220.720 triệu đồng;
+ Doanh thu tiêu thụ vé số:	4.190.000 triệu đồng;
+ Doanh thu hoạt động tài chính:	30.000 triệu đồng;
+ Doanh thu khác:	720 triệu đồng;
- Tổng lợi nhuận trước thuế	472.523 triệu đồng;
- Nộp ngân sách	1.390.000 triệu đồng.

Công ty phân đấu đạt từ 5% trở lên với các chỉ tiêu: doanh thu tiêu thụ, lợi nhuận, nộp ngân sách so với kế hoạch.

1.3. Kế hoạch phát triển thị trường và sản phẩm:

1.3.1. Về thị trường:

- Đẩy mạnh công tác thị trường: tổ chức khảo sát từng khu vực, thị trường, nắm bắt những thông tin khu vực, đại lý cũng như diễn biến của thị trường; bám sát, theo dõi tỷ lệ tiêu thụ của từng đại lý. Từ đó, đề xuất các giải pháp điều chỉnh kế hoạch vé, từng khu vực, thị trường và đại lý có tỷ lệ tiêu thụ thấp cho thị trường, khu vực và đại lý có tỷ lệ tiêu thụ cao vé số An Giang. Khai thác và bảo vệ thị trường hiện có, nâng cao thị phần vé số An Giang ở các thị trường đang phát triển; Phát triển các thị trường còn thiếu vé số An Giang.

- Đối với đại lý: Tổ chức tổng kết, sơ kết cũng như hội nghị khách hàng ngoài tỉnh, bên cạnh đó tổ chức cho đại lý trao đổi, học tập kinh nghiệm trong và ngoài nước, nhằm tạo động lực cho đại lý đẩy mạnh tiêu thụ vé số An Giang.

- Đối với người bán vé số dạo: Đẩy mạnh việc chăm sóc người bán vé số dạo các huyện, thị thành trong tỉnh, ngoài tỉnh; Tổ chức họp mặt, tặng quà cho người bán vé số dạo vào dịp Tết Nguyên Đán. Vì đây là những người trực tiếp bán vé số tạo ra doanh thu tiêu thụ vé số An Giang.

- Đối tác Ngân hàng: Tạo mối quan hệ tốt với các Ngân hàng, lựa chọn ngân hàng có thương hiệu nhằm đảm bảo an toàn tiền thế chấp của đại lý gửi ngân hàng.

1.3.2. Về cải tiến và phát triển sản phẩm

- Tiếp tục phối hợp với 2 Công ty in nghiên cứu cải tiến kỹ thuật in vé số; phun UV cục bộ tạo nét thông thoáng tờ vé, nhằm hạn chế vé giả, vé cạo dán; giảm rủi ro cho đại lý khi đổi vé trúng thưởng tạo niềm tin cho người mua vé số.

- Tổ chức cho CBNV Công ty, đại lý nghiên cứu, học tập kinh nghiệm kinh doanh vé số loto tự chọn thủ công; vé số bóc, cào,... để mở rộng sản phẩm, tạo nguồn thu ngân sách cho tỉnh.

2. Tình hình đầu tư phát triển

- Tiếp tục đầu tư vốn vào Công ty cổ phần Phát Tài 500 trđ đồng; do phù hợp quy định, có hiệu quả đầu tư và đảm bảo nhu cầu in vé số An Giang.

- Vốn đầu tư vào Công ty AFIEX là 30.706 triệu đồng, Công ty theo sát tình hình chuyển nhượng vốn của SCIC và Vina Food 2 để triển khai thực hiện thoái vốn tại AFIEX.

- Việc thực hiện đầu tư các dự án: Công ty đang phối hợp với Trung tâm quỹ đất, Sở Tài nguyên Môi trường để sớm đề xuất được giao quỹ đất cho Công ty xây dựng trụ sở.

- Đầu tư phương tiện: Mua 02 xe ô tô phục vụ cho kinh doanh; trong đó 01 xe phục vụ công tác phát hành vé cho đại lý, 01 xe phục vụ công tác khảo sát thị trường nắm bắt thông tin khu vực, thị trường, đại lý; Để có kế hoạch điều chỉnh vé từ khu vực, đại lý tiêu thụ thấp sang khu vực, đại lý tiêu thụ cao để nâng thị phần vé số An Giang.

III. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

Để đạt được các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2019. Tập thể CB - NV Công ty cần đoàn kết quyết tâm, nỗ lực phấn đấu đẩy mạnh đồng bộ các giải pháp tổ chức thực hiện, đồng thời tranh thủ sự lãnh đạo của Tỉnh ủy, UBND tỉnh, sự ủng hộ của các ngành và đại lý. Do đó cần phải áp dụng những giải pháp cụ thể sau:

1. Giải pháp về tài chính

- Lập kế hoạch quản lý thu chi, để Công ty chủ động trong việc quản lý dòng tiền; đảm bảo hoạt động kinh doanh của Công ty đạt hiệu quả.

- Theo sát lãi suất ngân hàng, đồng thời hợp tác với ngân hàng để chủ động trong các khoản tiền gửi.

- Theo dõi chặt chẽ các khoản nợ phải thu, phải trả của Công ty.

2. Giải pháp về kinh doanh

Nắm chắc các chủ trương, chính sách của Đảng và pháp luật Nhà nước; Tiếp tục sửa đổi, bổ sung, ban hành và tổ chức thực hiện hiệu quả hệ thống quy chế, quy định quản lý điều hành hoạt động của Công ty phù hợp cơ chế chính sách đặc thù của ngành xổ số.

3. Giải pháp về marketing

3.1. Tăng cường quảng bá hình ảnh Công ty, thông qua các hoạt động an sinh xã hội như: Tài trợ nhà đại đoàn kết, học bổng Xổ số Kiến thiết; tài trợ y tế, tài trợ

trang thiết bị cho các lực lượng vũ trang phục vụ mục đích quốc phòng – an ninh, chăm lo cho người bán vé số dạo trong và ngoài tỉnh thông qua việc tổ chức họp mặt, tặng quà vào dịp Tết Nguyên đán, nghiên cứu hỗ trợ trực tiếp cho người bán vé số dạo đang gặp khó khăn. ... Từ đó, để mọi người ủng hộ vé số An Giang.

3.2. **Đẩy mạnh công tác thị trường:** Theo sát tình hình thị trường tiêu thụ vé số; có kế hoạch điều tiết vé đại lý phù hợp theo yêu cầu thị trường kinh doanh. Nghiên cứu mở rộng thị trường, đại lý, cải tiến phương thức giao vé, phong cách phục vụ, tăng cường hoạt động chăm sóc khách hàng; Nghiên cứu việc kinh doanh vé số loto, vé số bóc, cào để mở rộng sản phẩm. .

4. Giải pháp về nguồn nhân lực

- Tiếp tục đào tạo nâng cao chất lượng nguồn nhân lực cũng như tính hiệu quả của bộ máy quản lý. Từng thành viên Công ty phải nêu cao tinh thần trách nhiệm trên cương vị được phân công; Tự học hỏi, nghiên cứu để nâng cao chất lượng trong công tác. Luôn coi trọng phẩm chất đạo đức nghề nghiệp nhằm tạo niềm tin, uy tín trong mối quan hệ với khách hàng, đại lý.

- Thực hiện chủ trương sắp xếp tổ chức, củng cố bộ máy và lao động đủ biên chế hoạt động; Trong công tác tuyển dụng nhân sự mới theo đúng quy chế tuyển dụng và phù hợp yêu cầu công việc thực tế đặt ra về số lượng, chất lượng nhân sự. Hoàn thiện bộ máy lãnh đạo, luân chuyển cán bộ phù hợp với yêu cầu để đảm bảo hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao.

5. Giải pháp về công nghệ - kỹ thuật: In, giấy in vé số

- Nghiên cứu thay thế loại giấy in hiện nay; đồng thời phối hợp với 2 đơn vị in vé số, cải tiến kỹ thuật in, như: in phun UV, tráng PE,... nhằm hạn chế vé cao sủi, vé giả làm ảnh hưởng đến uy tín vé số An Giang; Màu sắc tờ vé tươi sáng, nổi bật, đẹp hơn để thu hút khách hàng mua vé số An Giang.

- Nghiên cứu cải tiến hình thức công bố thông tin kết quả xổ số bên cạnh website Công ty, truyền thanh, truyền hình trực tiếp buổi quay số mở thưởng; Ứng dụng phần mềm Bravo quản lý các thông tin nghiệp vụ: Kế toán, Kế hoạch, Tổ chức, Trả thưởng, kho quỹ,...

- Thuê máy chủ ảo và sử dụng hóa đơn điện tử tích hợp vào phần mềm Bravo 8.

6. Giải pháp về quản lý và điều hành

- Hoàn thiện sửa đổi, bổ sung và xây dựng mới các quy chế, quy định của Công ty theo đúng quy định của pháp luật.

- Thường xuyên đôn đốc, nhắc nhở việc tuân thủ đúng quy trình, quy định Công ty; nâng cao tinh thần trách nhiệm khi thực hiện nghiệp vụ chuyên môn cũng như phối hợp thực hiện nghiệp vụ; tăng cường kiểm tra giám sát của lãnh đạo Công ty đối với cấp dưới, giữa các phân hành với nhau trong công tác chuyên môn, công tác bảo quản, quản lý hàng hóa, tài sản, v.v...; đảm bảo yêu cầu nhanh chóng, chính xác, kịp thời.

- Trả lương theo kết quả làm việc; điều hành gián tiếp qua Internet, quy định thời gian chế độ báo cáo phản hồi,...

7. Giải pháp khác

- Hàng năm Công ty tổ chức Hội nghị tổng kết, Họp mặt khách hàng; Báo cáo kết quả kinh doanh cũng như phương hướng để đại lý hợp tác với Công ty thực hiện tốt chiến lược kinh doanh.

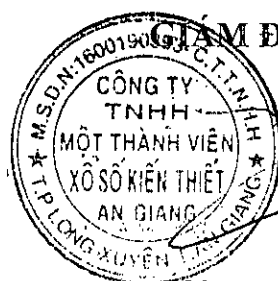
- Trong năm Công ty tổ chức nhiều đợt công tác thị trường đến từng khu vực, đại lý để nắm bắt thuận lợi, khó khăn trong kinh doanh vé số An Giang và trao đổi thông tin cần thiết đến từng đại lý.

- Đẩy mạnh học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh và Nghị quyết TW 4 khóa XII, nhằm nâng cao nhận thức và áp dụng có hiệu quả vào trong thực tiễn công tác. Động viên, khuyến khích CBNV không ngừng đổi mới, sáng tạo, cải tiến lề lối làm việc, giúp đỡ lẫn nhau, xây dựng đoàn kết nội bộ,...

BIỂU CÁC CHỈ TIÊU SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2019

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch năm 2019
1	Sản phẩm chủ yếu sản xuất		0
	Lượng vé phát hành	Tr.vé	472
2	Chỉ tiêu sản phẩm, dịch vụ công ích (nếu có)	Tỷ đồng	0
3	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	4.220
4	Tổng lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	472
5	Nộp ngân sách	Tỷ đồng	1.390
6	Tổng vốn đầu tư	Tỷ đồng	31
7	Kim ngạch xuất khẩu (nếu có)	1.000 USD	0
8	Các chỉ tiêu khác		0

Công ty TNHH một thành viên Xổ số Kiến thiết An Giang báo cáo kế hoạch sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển năm 2019, để thực hiện công bố thông tin theo quy định./.



Võ Trung Dũng