

UBND TỈNH NINH THUẬN
CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN
XỔ SỐ KIẾN THIẾT
MST: 4500135891
Số: 85/XSKT-KT

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Ninh Thuận, ngày 30 tháng 3 năm 2016

KẾ HOẠCH **Kinh doanh và đầu tư phát triển năm 2016**

I/ Tình hình kinh doanh và đầu tư phát triển năm 2015:

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện năm 2015
1	Các chỉ tiêu sản lượng chủ yếu:	vé	25.392.424
	-Vé truyền thống	vé	24.892.424
	-Vé bóc	vé	400.000
	-Vé cào	vé	100.000
2	Doanh thu thuần	tỷ đồng	200,394
3	Lợi nhuận trước thuế	tỷ đồng	25,007
4	Nộp ngân sách NN	tỷ đồng	65,093

II/ Tình hình kinh doanh và đầu tư phát triển năm 2016:

1/ Kế hoạch kinh doanh:

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện năm 2015
1	Các chỉ tiêu sản lượng chủ yếu:	vé	24.700.000
	-Vé truyền thống	vé	23.700.000
	-Vé bóc	vé	600.000
	-Vé cào	vé	400.000
2	Doanh thu thuần	tỷ đồng	196
3	Lợi nhuận trước thuế	tỷ đồng	16
4	Nộp ngân sách NN	tỷ đồng	68

2/ Kế hoạch đầu tư phát triển:

- Trang bị mới và thay thế từ 1 đến 2 ô tô: tổng trị giá từ 0,8 tỷ đến 1,6 tỷ đồng.
- Trang bị mới và thay thế thiết bị văn phòng, cơ sở vật chất, điều kiện làm việc tại văn phòng Công ty và các văn phòng đại diện...: 0,5 tỷ đồng.

III/ Các giải pháp thực hiện năm 2016:

1. Giải pháp về tài chính:

- Vốn điều lệ của Công ty là 50 tỉ đồng (vốn tối thiểu), Công ty thực hiện việc bảo toàn và phát triển vốn phù hợp với hoạt động kinh doanh.

- Thực hiện công khai, minh bạch trong quản lý tài chính, phân phối lợi nhuận theo đúng quy định.

- Sửa đổi, bổ sung và hoàn thiện các quy chế chi tiêu nội bộ, quy chế quản lý nợ, giám sát tài chính tại Công ty một cách chặt chẽ.

- Đảm bảo thu hồi thế chấp đại lý đúng quy định, tích cực tổ chức thu hồi tiền bán vé theo đúng quy định, không để xảy ra nợ quá hạn, nợ xấu, đảm bảo hoạt động kinh doanh an toàn, hiệu quả.

- Thực hiện nghĩa vụ nộp ngân sách, chế độ báo cáo tài chính và các báo cáo khác theo đúng quy định

- Tích cực thực hiện việc thoái vốn đầu tư tại Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn – Ninh Chữ, tranh thủ ý kiến chỉ đạo của Ban Chỉ đạo đổi mới và Phát triển doanh nghiệp tỉnh, của UBND tỉnh trong tổ chức bán, đảm bảo đúng quy định và phù hợp với tình hình thị trường.

2. Giải pháp về sản xuất:

- Về vé truyền thống: Quý I phát hành vé 6 số dự thưởng, quý II trở đi phát hành loại hình vé 5 số dự thưởng, về sản lượng nhìn chung không thay đổi, duy trì ở mức 2 triệu vé/kỳ. Để hoạt động kinh doanh hiệu quả tập trung chỉ đạo phòng Kế hoạch – phát hành phối hợp với các văn phòng đại diện, theo dõi sát tình hình tiêu thụ từng địa bàn, từng đại lý, đề xuất điều chỉnh lượng vé phát hành phù hợp với từng thời kỳ, từng địa bàn nhằm mang lại hiệu quả cao; nghiên cứu cải tiến mẫu mã vé vừa đáp ứng yêu cầu an toàn trong phát hành, trả thưởng vừa đảm bảo thuận lợi cho việc tiêu thụ; theo dõi sát tình hình thực hiện các chỉ tiêu từng địa bàn.

- Về vé Biệt kết quả ngay (vé cào và vé bóc) dự kiến phát hành trong năm với sản lượng khoảng 1 triệu vé. Để đạt được sản lượng này trong năm sẽ tổ chức tiêu thụ trên tất cả các tỉnh thuộc khu vực Miền trung – Tây nguyên (năm 2015 chỉ phát hành ở một số địa bàn).

3. Giải pháp thị trường:

- Tổ chức nắm chắc diễn biến của thị trường, của đại lý để có các giải pháp tích cực trong việc tổ chức phát hành và tiêu thụ vé.

- Xây dựng và tổ chức thực hiện tốt chế độ thông tin báo cáo và dự báo tình hình, phục vụ kịp thời công tác quản lý, điều hành, đảm bảo mang lại hiệu quả cao nhất trong hoạt động kinh doanh.

- Chỉ đạo cán bộ, nhân viên địa bàn thường xuyên gặp gỡ đại lý để động viên, đôn đốc đại lý trong việc tổ chức tiêu thụ cũng như thực hiện tốt các quy định của Công ty, xây dựng hệ thống đại lý thân thiện ủng hộ Công ty trong việc tổ chức tiêu thụ, nâng cao uy tín, khả năng cạnh tranh của bộ vé Ninh Thuận trên thị trường.

- Cùng cố các địa bàn trọng điểm, cố gắng nâng cao thị phần ở những địa bàn có doanh thu thấp, và từng bước phát triển ở những địa bàn chưa có điều kiện phát hành trong thời gian qua, phân đầu phát hành vé trên tất cả các tỉnh, thành phố trong khu vực.

- Tổ chức nghiên cứu thị trường đối với các loại hình vé mới, để tổ chức thực hiện khi có yêu cầu.

- Tiếp tục đầu tư xây dựng hình ảnh, uy tín Công ty trên thị trường, xây dựng mối quan hệ hợp tác thân thiện với các Công ty trong khu vực miền Trung và hệ thống đại lý, xem đây là nhiệm vụ quan trọng để phát triển doanh thu tiêu thụ.

4. Giải pháp phát triển nguồn nhân lực:

- Tuyển dụng từ 1 đến 3 nhân viên có trình độ để đáp ứng yêu cầu kinh doanh ở các phòng và văn phòng đại diện.

- Có kế hoạch tiếp tục đào tạo, đào tạo lại, bồi dưỡng số người lao động, đào tạo chưa đúng ngành nghề hoặc trình độ chuyên môn còn thấp và sử dụng có hiệu quả nguồn nhân lực hiện có.

- Sắp xếp bộ máy, nhân sự phù hợp với nhu cầu hoạt động kinh doanh của Công ty và năng lực, trình độ của công nhân viên chức lao động.

- Thực hiện công tác quy hoạch cán bộ quản lý, luân chuyển cán bộ, có kế hoạch đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn, lý luận chính trị, kỹ năng quản lý cho đội ngũ cán bộ được quy hoạch, phục vụ tốt chiến lược phát triển nguồn nhân lực trước mắt cũng như lâu dài của Công ty.

5. Giải pháp về công nghệ – kỹ thuật:

- Phối hợp với đơn vị in vé nghiên cứu các yếu tố bảo mật chống cạo sửa, chống scan vé đáp ứng yêu cầu thẩm mỹ và an toàn trong hoạt động.

- Xem xét sử dụng công nghệ mã vạch trong việc in vé truyền thống đảm bảo đáp ứng yêu cầu công tác trả thưởng.

6. Giải pháp về quản lý và điều hành của Công ty:

- Hoàn thiện các quy định, quy chế phù hợp với chế độ, chính sách Nhà nước và tình hình thực tế hoạt động kinh doanh của Công ty; sửa đổi, bổ sung quy chế chi tiêu nội bộ phù hợp với hoạt động kinh doanh của Công ty theo hướng tiết kiệm nhưng bảo

đảm thuận lợi cho công tác thị trường, hoạt động kinh doanh, tạo động lực thúc đẩy người lao động phấn khởi trong thực hiện nhiệm vụ.

- Chú trọng kiện toàn lại bộ máy, nhân sự đáp ứng yêu cầu nhiệm vụ trong tình hình mới.

- Tập trung chỉ đạo và có giải pháp tích cực giữ vững thị phần các địa bàn trọng điểm, từng bước phát triển các địa bàn có doanh thu tiêu thụ thấp, đảm bảo duy trì tốc độ tăng trưởng doanh thu tiêu thụ trên toàn thị trường khu vực miền Trung.

- Tích cực đẩy mạnh việc tổ chức phát hành loại hình vé Bóc, vé Cào Biết kết quả ngay làm phong phú loại hình, tăng doanh thu tiêu thụ và đảm bảo mục tiêu an toàn, hiệu quả.

- Tiếp tục đầu tư xây dựng hình ảnh, uy tín Công ty trên thị trường, xây dựng mối quan hệ hợp tác thân thiện với các Công ty trong khu vực miền Trung và hệ thống đại lý.

- Chỉ đạo tổ chức nắm chắc diễn biến thị trường, đề xuất các giải pháp tích cực phát triển thị trường, sâu sát, hỗ trợ đại lý trong công tác tổ chức tiêu thụ vé xổ số.

- Tổ chức thu thế chấp, thu hồi công nợ đại lý kịp thời, đảm bảo an toàn trong hoạt động.

Trên đây là nội dung cơ bản của kế hoạch kinh doanh và đầu tư phát triển năm 2016. Quá trình triển khai thực hiện, tùy theo tình hình kinh doanh của Công ty kế hoạch sẽ được bổ sung phù hợp với thực tế.//

Nơi nhận:

- Bộ KH-ĐT;
- UBND tỉnh; b/cáo
- Sở Tài chính;
- Sở KH-ĐT;
- VCQL Công ty;
- Lưu VT, Hiệu (11b).

**KT. GIÁM ĐỐC
PHÓ GIÁM ĐỐC**



Vũ Đức Kim