



## CÔNG TY CỔ PHẦN TRÀNG AN

Trụ sở : Tổ 30- Phố Phùng Chí Kiên- Phường Nghĩa Đô- Quận Cầu Giấy – Hà Nội  
Tel : 024 37564 459 Fax : 024 37 564 138

Hà Nội, ngày 25 tháng 5 năm 2020

# BÁO CÁO KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2020

## PHẦN I. TỔNG QUAN NỀN KINH TẾ VÀ NGÀNH BÁNH KẸO VIỆT NAM

### 1. Tổng quan nền kinh tế Việt Nam 2019.

Kinh tế - xã hội Việt Nam năm 2019 tiếp tục đà chuyển biến tích cực và rõ nét. Tổng sản phẩm trong nước (GDP) năm 2019 tăng 7,02% so với năm 2018. Mức tăng trưởng năm nay vượt mục tiêu đề ra 6.6% - 6,8%, và đạt mức khá cao so với bình quân 5,2% của vùng Đông Nam Á. GDP bình quân đầu người ước tính đạt 2.786 USD, tăng 200 USD so với năm 2018.

### 2. Phân tích chung của ngành bánh kẹo Việt Nam.

#### 2.1 Tổng dung lượng và tiềm năng thị trường.

Trong những năm qua, ngành bánh kẹo Việt Nam có tốc độ tăng trưởng khá ổn định với mức tăng trưởng bình quân 8-10/năm. Tổng sản lượng bánh kẹo của Việt Nam trong năm 2019 dự kiến đạt 200.000 tấn và Doanh thu ước đạt 40.000 tỷ đồng.

Ngành bánh kẹo Việt những năm gần đây được đánh giá tăng trưởng chậm lại. Hai năm trở lại đây, tốc độ tăng trưởng của ngành này đạt khoảng 8-10%, thay vì 15-20% trong giai đoạn 2010-2015. Tuy nhiên, trong con mắt các nhà đầu tư ngoại, thị trường 95 triệu dân của Việt Nam vẫn đầy hấp dẫn, bởi so với tốc độ tăng trưởng trung bình ngành bánh kẹo trên thế giới khoảng 1,5% và riêng Đông Nam Á là 3% (theo thống kê của CTCK Vietinbank), thì mức tăng trưởng của bánh kẹo Việt Nam vẫn cao.

#### 2.2. Cơ cấu thị phần chung của ngành bánh kẹo Việt Nam.

Hiện nay thị phần bánh kẹo Việt Nam rơi vào chủ yếu các Cty sx trong nước lớn như..( Kinh đô, Bibica, Hữu nghị, Hải Hà, Phạm Nguyên, Hải châu...) và các Cty nước ngoài Sx tại Việt Nam như ( Mayora, Mondelez, Orion, Nabati...) cơ cấu thị phần theo tỉ lệ như sau.

Doanh thu ngành bánh kẹo Việt Nam ước đạt khoảng 40 nghìn tỉ năm 2019 với sản lượng ước khoảng 200 ngàn tấn.

Công ty CP Trảng An doanh thu năm 2019 đạt 250 tỷ, chiếm tỉ lệ khoảng 0.6%, rất nhỏ trên thị trường.

#### 4.Đánh giá chung về ngành bánh kẹo Việt Nam trong năm 2019-2020.

Với tình hình kinh tế xã hội trong 5 năm qua, kinh tế liên tục phát triển, thu nhập bình quân đầu người tăng và sức mua tăng nhanh, nền kinh tế Việt Nam sẽ tiếp tục tăng trưởng trong những năm tiếp theo. Cùng với đà tăng trưởng chung của nền kinh tế, ngành bánh kẹo Việt Nam sẽ chuyển mình mạnh mẽ để đáp ứng xu thế chung của người tiêu dùng.

Dù thị trường rất lớn, tuy nhiên đơn vị dẫn đầu hiện nay Kido-Mondelez cũng chỉ chiếm 20% thị phần, đơn vị kế tiếp là Bibica 8%; , hay nói cách khác tổng các công ty có thương hiệu tại VN chỉ chiếm 40% , còn lại là các Cty ngoại và nhập khẩu và Sx nhỏ lẻ khác.

- Các sản phẩm Bánh quy, cookies, crackers có giá trị đạt 7000 tỷ đồng, chiếm 40%-42% trong nhóm bánh kẹo.

Trong bảng cấu trúc của ngành bánh kẹo Việt Nam, mỗi một công ty đều có thế mạnh riêng. Kinh Đô Mondelez rất mạnh ở mảng bánh quy, cracker, bánh mì, trong khi đó Hữu Nghị lại thiên về bánh mỳ, cookies, Hải Hà lại thiên về kẹo, Bibica thiên về bánh cake, Snack thuộc về Orion. Hiện nay công ty Trảng An có một số thế mạnh nhất định như mảng bánh pháp, bánh quế và bánh mì. Dựa theo các thế mạnh hiện có, Trảng An có thể phát triển các sản phẩm xung quanh hoặc đầu tư vào những mảng thị trường ngách để gia tăng doanh thu và củng cố thị phần.

## PHẦN II. BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐÁNH GIÁ HIỆN TRẠNG NĂM 2019

### 1. Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh năm 2019.

	ĐVT	Thực hiện năm 2018	Thực hiện năm 2019		Biến động so với (tỷ lệ %)	
			Kế hoạch năm 2019	TH năm 2019	Cùng kỳ năm 2018	Kế hoạch năm
			[3]	[4]	[8]	[9]
<b>A.Chỉ tiêu sản xuất kinh doanh</b>						
<b>1.Sản lượng sản xuất SP chủ yếu</b>						
- Bánh các loại	Tấn	2,444	2,547	2,165	89%	85%
- Kẹo các loại	Tấn	1,100	1,080	918	83%	85%
<b>2. Sản lượng tiêu thụ SP chủ yếu</b>						
- Bánh các loại	Tấn	2,436	2,578	2,192	90%	85%
- Kẹo các loại	Tấn	1,116	1,085	923	83%	85%
<b>3. Tồn kho cuối kỳ</b>						
- Bánh các loại	Tấn	41	39	40	98%	103%

- Kẹo các loại	Tấn	37	25	32	86%	128%
<b>B. Chỉ tiêu tài chính</b>						
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	triệu đồng	257,378	278,742	246,975	96%	89%
1.1 Doanh thu bán hàng hóa	triệu đồng	1,857	0	1,260	68%	0%
1.2 Doanh thu bán thành phẩm	triệu đồng	254,298	275,588	242,930	96%	88%
1.3 Doanh thu cung cấp dịch vụ	triệu đồng	1,219	3,154	2,785	228%	88%
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	triệu đồng	22,892	27,625	23,548	103%	85%
2.1 Giảm giá hàng bán	triệu đồng	0				0%
2.2 Hàng bán bị trả lại	triệu đồng	6,243	8,666	4,172	67%	48%
2.3 Chiết khấu thương mại	triệu đồng	16,649	18,959	19,376	116%	102%
3. DT thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	triệu đồng	234,486	251,117	223,427	95%	89%
4. Giá vốn hàng bán	triệu đồng	210,789	226,927	195,587	93%	86%
5. LN gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	triệu đồng	23,697	24,190	27,840	117%	115%
6. Doanh thu hoạt động tài chính	triệu đồng	158	0	857	541%	0%
7. Chi phí tài chính	triệu đồng	2,725	2,395	2,640	97%	110%
8. Chi phí bán hàng	triệu đồng	4,091	4,013	2,261	55%	56%
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	triệu đồng	8,423	8,944	8,514	101%	95%
8. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	triệu đồng	8,616	8,839	15,283	177%	173%
10. Thu nhập khác	triệu đồng	49	0	1,207	2447%	0%
11. Chi phí khác	triệu đồng	412	0	244	59%	0%
12. Lợi nhuận khác	triệu đồng	(363)	0	963	-265%	0%
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	triệu đồng	8,253	8,839	16,247	197%	184%
14. Chi phí thuế TNDN hiện hành	triệu đồng	1,702	1,768	3,150	185%	178%
15. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	triệu đồng	0	0			0%
16. Lợi nhuận sau thuế thu nhập DN	triệu đồng	6,551	7,071	13,097	200%	185%
17 Trích lập Các quỹ	triệu đồng	393	982	917	233%	93%
17.1 Quỹ Đầu tư phát triển	triệu đồng	0				0%
17.2 Quỹ Khen thưởng phúc lợi	triệu đồng	393	982	917	233%	93%
Lợi nhuận còn lại sau khi trích quỹ	triệu đồng	6,158	6,089	12,180	198%	200%
Tỷ lệ dự kiến cổ tức	%	10%	10%	20%	200%	200%
Lợi nhuận để lại	triệu đồng	3,938	3,869	7,740	197%	200%
Nộp ngân sách	tr.đồng	14,197	12,000	13,289	94%	111%
Tổng vốn đầu tư	tr.đồng	0				0%
Tổng số lao động	người	419	423	392	94%	93%
Tổng quỹ Lương TB/tháng	tr.đồng	2,849	2,961	3,045	107%	103%
Thu nhập bình quân CNV	tr.đồng/người	6.80	7.00	7.77	114%	111%

## **Những thuận lợi và khó khăn ảnh hưởng đến kết quả sản xuất kinh doanh**

### **• Khó khăn:**

+ **Nguyên nhân khách quan:** Cạnh tranh trong ngành bánh kẹo ngày càng lớn: Người Việt vẫn có tâm lý chuộng hàng ngoại. Khoảng 25-30% thị phần bánh kẹo phân khúc biếu tặng nằm trong tay các doanh nghiệp nước ngoài. Hệ thống siêu thị hàng đầu tại Việt Nam do chủ, dọn đường cho bánh kẹo ngoại, điển hình là hàng có xuất xứ từ Thái Lan xâm nhập thị trường trong nước. Bên cạnh đó, cùng với việc gia nhập thị trường chung ASEAN, thuế nhập khẩu của ngành hàng bánh kẹo bằng 0, thị trường đón nhận hàng loạt các thương hiệu, sản phẩm bánh kẹo đến từ các quốc gia khác trong khu vực như Indonesia, Malaysia... Ngoài ra do mở cửa của nền kinh tế và chính sách thu hút đầu tư nước ngoài, một số công ty bánh kẹo đầu tư trực tiếp nước ngoài cũng tham gia vào thị trường Việt Nam như Orion, Lotte (Hàn Quốc), Kraft (Hoa Kỳ), Liwayway (Philippine), URC (Singapore)... Các doanh nghiệp này đều có lợi thế về công nghệ hiện đại, kinh nghiệm quản lý và triển khai hệ thống phân phối chuyên nghiệp, xúc tiến quảng bá mạnh trên tất cả các phương tiện truyền thông. Vì thế đó đang là thách thức lớn cho TA.

+ **Nguyên nhân chủ quan:** Máy móc thiết bị tại Trảng An chủ yếu là máy móc thiết bị của Trung Quốc đã lỗi thời, công nghệ lạc hậu, thời gian hỏng nhiều dẫn đến năng suất của người lao động thấp, tỷ lệ sản phẩm lỗi hỏng nhiều, chi phí sửa chữa, bảo dưỡng cao. Việc máy móc thiết bị không đồng bộ dẫn đến việc sử dụng lao động thủ công và chi phí cao.

+ Vốn điều lệ của Công ty quá thấp, chi phí lãi vay cao cũng ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh.

### **• Thuận lợi:**

+ Công ty cổ phần Trảng An là một doanh nghiệp có truyền thống với nhiều năm xây dựng và phát triển, và hiện là một trong những Công ty có thương hiệu mạnh trên thị trường Miền Bắc trong ngành sxkd bánh kẹo.

+ Qua từng năm, công tác quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO và HACCP ngày càng hoàn thiện và chuyên nghiệp hơn, thông qua đó đáp ứng được nhu cầu của khách hàng về chất lượng sản phẩm.

+ CB.CNV là những người có trình độ, kinh nghiệm và có tâm huyết với công việc, luôn hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao, đáp ứng nhu cầu nhiệm vụ trong tình hình mới.

### **• Bài học kinh nghiệm:**

+ Thay vì đẩy mạnh quảng cáo trước tiên Trảng An nên chú trọng vào chất lượng sản phẩm cũng như quy mô sản xuất. Khi chất lượng sản phẩm và quy mô sản xuất đủ đáp ứng nhu cầu thị trường thì việc quảng bá thương hiệu sẽ tiếp cận được nhiều người tiêu dùng cũng như tốn ít chi phí hơn trong việc tiếp thị.

- + Đầu tư nâng cấp máy móc, thiết bị giúp giảm chi phí sản xuất cũng như nâng cao năng suất cung ứng ra thị trường từ đó mới có thể duy trì và phát triển.

## **2. Báo cáo đánh giá tóm tắt các hoạt động SXKD năm 2019.**

### **2.1 Các công việc thực hiện trong năm 2019.**

Như vậy kết quả SXKD năm 2019 cụ thể như sau.

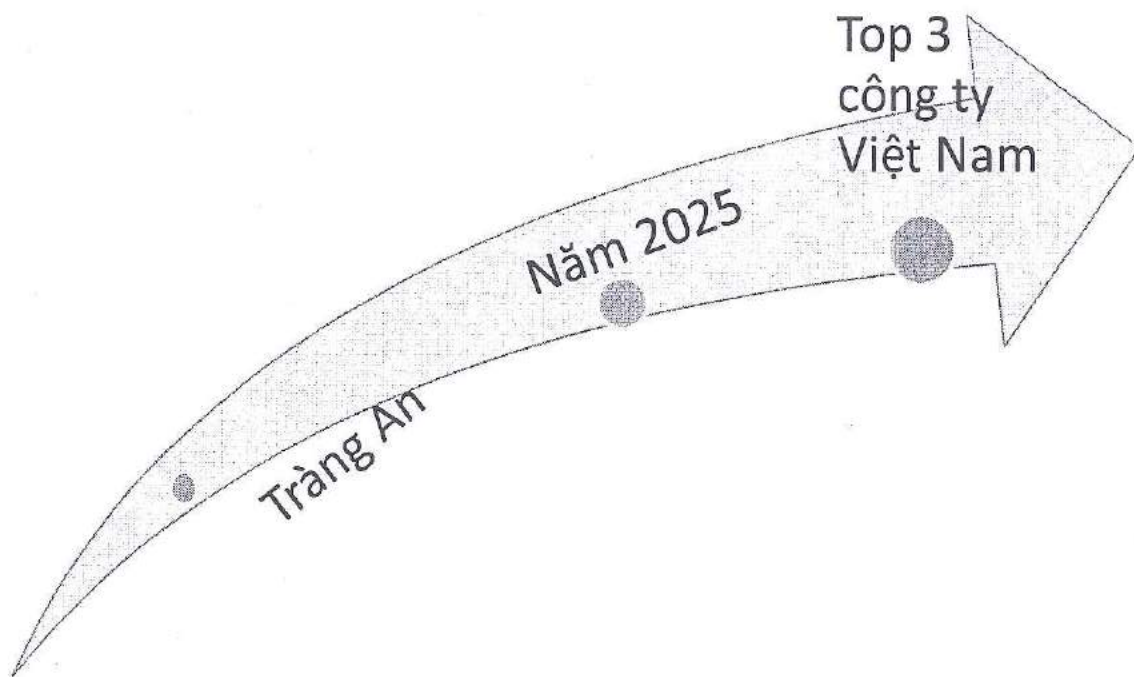
- Doanh thu 2019 đạt 96% so với 2018 và bằng 89% so với KH 2019.
- Lợi nhuận sau thuế tăng 200% so với 2018 và bằng 185% so với kế hoạch 2019.
- Chi phí bán hàng = 55% so với năm 2018 và = 56% so với KH 2019.
- LN tăng do đã tiết giảm được giá vốn hàng bán = 93% so năm 2018, tiết giảm chi phí bán hàng từ HD quảng cáo... và ghi nhận thêm doanh thu tài chính từ việc cho thuê và khai thác thêm diện tích kho.

## **PHẦN III. TẦM NHÌN, MỤC TIÊU ĐẾN NĂM 2025 VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2020**

### **1. Tầm nhìn và mục tiêu đến năm 2025.**

**1.1 Đến năm 2025 Tràng An đứng vào top 3 các Cty bánh kẹo nội tại Việt Nam.**

**1.2 Doanh số Tràng An chiếm khoảng từ 15 – 20% thị phần bánh kẹo nội tại Việt Nam.**



2. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2020.

**KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH NĂM 2020**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

Nội dung	ĐVT	Thực hiện năm 2018	TH năm 2019	KH năm 2020	So sánh KH 2020/ TH 2019	So sánh KH 2020/ TH 2018
<b>A. Chỉ tiêu sản xuất kinh doanh</b>						
1. Sản lượng sản xuất SP chủ yếu						
- Bánh các loại	Tấn	2,444	2,165	2,399	111%	98%
- Kẹo các loại	Tấn	1,100	918	805	88%	73%
2. Sản lượng tiêu thụ SP chủ yếu			0			
- Bánh các loại	Tấn	2,436	2,192	2,389	109%	98%
- Kẹo các loại	Tấn	1,116	923	813	88%	73%
3. Tồn kho cuối kỳ			0			
- Bánh các loại	Tấn	41	40	50	125%	122%
- Kẹo các loại	Tấn	37	32	24	75%	65%

B. Chỉ tiêu tài chính			0			
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	triệu đồng	257,378	246,975	265,847	108%	103%
1.1 Doanh thu bán hàng hóa	triệu đồng	1,857	1,260	0	0%	0%
1.2 Doanh thu bán thành phẩm	triệu đồng	254,298	242,930	262,717	108%	103%
1.3 Doanh thu cung cấp dịch vụ	triệu đồng	1,219	2,785	3,131	112%	257%
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	triệu đồng	22,892	23,548	23,478	100%	103%
2.1 Giảm giá hàng bán	triệu đồng	0	0	0		
2.2 Hàng bán bị trả lại	triệu đồng	6,243	4,172	2,573	62%	41%
2.3 Chiết khấu thương mại	triệu đồng	16,649	19,376	20,905	108%	126%
3. DT thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	triệu đồng	234,486	223,427	242,370	108%	103%
4. Giá vốn hàng bán	triệu đồng	210,789	195,587	212,683	109%	101%
5. LN gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	triệu đồng	23,697	27,840	29,686	107%	125%
6. Doanh thu hoạt động tài chính	triệu đồng	158	857	700	82%	442%
7. Chi phí tài chính	triệu đồng	2,720	2,640	2,875	109%	106%
8. Chi phí bán hàng	triệu đồng	4,091	2,261	1,902	84%	46%
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	triệu đồng	8,423	8,514	8,567	101%	102%
8. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	triệu đồng	8,616	15,283	17,042	112%	198%
10. Thu nhập khác	triệu đồng	49	1,207	2,000	166%	4055%
11. Chi phí khác	triệu đồng	412	244	204	84%	49%
12. Lợi nhuận khác	triệu đồng	(363)	963	1,796	187%	-495%
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	triệu đồng	8,253	16,247	18,838	116%	228%
14. Chi phí thuế TNDN hiện hành	triệu đồng	1,702	3,150	3,768	120%	221%
15. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	triệu đồng	0	0	0		
16. Lợi nhuận sau thuế thu nhập DN	triệu đồng	6,551	13,097	15,070	115%	230%
17 Trích lập Các quỹ	triệu đồng	393	917	754	82%	192%
17.1 Quỹ Đầu tư phát triển	triệu đồng	0	0	0		
17.2 Quỹ Khen thưởng phúc lợi	triệu đồng	393	917	754	82%	192%
Lợi nhuận còn lại sau khi trích quỹ	triệu đồng	6,158	12,180	14,317	118%	232%
Tỷ lệ dự kiến cổ tức	%	10	20	20	100%	200%
Lợi nhuận để lại	triệu đồng	3,938	7,740	9,877	128%	251%
Nộp ngân sách	tr.đồng	14,197	13,289	12,300	93%	87%
Tổng vốn đầu tư	tr.đồng	0	0			
Tổng số lao động	người	419	392	410	105%	98%
Tổng quỹ Lương TB/tháng	tr.đồng	2,849	3,045	3,197	105%	112%

Thu nhập bình quân CNV	tr.đồng/ng ười	6.80	7.77	7.80	100%	115%
------------------------	-------------------	------	------	------	------	------

Mục tiêu KHKD năm 2020 như sau:

- Doanh thu đạt > 265 (Ti) tăng 108% so với thực hiện năm 2019 .
- Lợi nhuận trước thuế dự kiến đạt 18.8(Ti) tăng 116% so với thực hiện năm 2019 và tăng 228% so với thực hiện năm 2018.
- Lợi nhuận sau thuế dự kiến đạt 15 (Ti) tăng 115% so với thực hiện năm 2019 và tăng 230% so với thực hiện năm 2018.

### 3. Kế hoạch hành động năm 2020.

Mục	Mục tiêu & KHHĐ	Giá trị	% hoàn thành KH
<b>I</b>	<b>Sản xuất.</b>		
<b>1</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Về sản xuất : .</li> <li>- Lập KHSX &amp; điều độ sản xuất đúng tiến độ, đáp ứng kịp thời đầy đủ nhu cầu thị trường</li> <li>- Rà soát lại định mức lao động các dây chuyền cho phù hợp với sự đổi mới năm 2020.</li> <li>- Phân tích sử dụng vật tư đúng tiến độ, đảm bảo chính xác, hiệu quả.</li> <li>- NVL cho sản xuất, đáp ứng đầy đủ và cố gắng giảm hoặc giữ giá thành đầu vào so với năm 2019.</li> <li>- Rà soát, tận dụng những vật tư chậm luân chuyển SX bán ở Quầy GTSP.</li> <li>- Tìm kiếm thêm NCC mới để có giá cạnh tranh....</li> <li>- Cải tiến đổi mới quy trình, thay thế thiết bị, tiết kiệm chi phí.</li> </ul>	<b>Sản lượng: 3.374(tấn)</b>	
<b>II</b>	<b>Marketing, tiếp thị, truyền thông, nhận diện, phát triển thương hiệu.</b>		



1	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Có kế hoạch hoạt động quảng bá, quảng cáo để xây dựng thương hiệu, hình ảnh nhận diện trên các phương tiện thông tin đại chúng.</li> <li>- Tham gia các hội trợ xuân nhằm quảng bá và giới thiệu SP, thương hiệu đến đông đảo NTD.</li> </ul>		
<b>III.</b>	<b>Chính sách bán hàng, khuyến mại và phát triển thị trường, hệ thống kênh, mạng lưới phân phối, bán hàng.</b>		
1	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Thay đổi phương pháp đối với việc thu hồi hàng vụ trung thu, hàng tết tiết kiệm các chi phí do phải hủy hàng</li> <li>- Mở thêm các đơn vị bán hàng mới cho kênh Horeka, CQXN.</li> <li>- Phối hợp với bên TM tung ra các CTKM hợp lý nhằm thúc đẩy doanh thu các tháng trong năm 2020.</li> <li>- Kiểm soát hiệu quả chi phí bán hàng, chi phí chi trả khuyến mại cho người tiêu dùng</li> </ul>		
<b>IV</b>	<b>Nghiên cứu phát triển sản phẩm/ dịch vụ mới</b>		
1	Nghiên cứu cải tiến sản phẩm bánh mỳ cho ra thêm sp mới.	Dự kiến tháng 4-5 tung hàng, SL= 22.000 thùng.	-
2	NCPT thêm Sku bánh que pho mai, SC.		-
3	NCPT thêm Bánh pháp vị Socolate cam		-
4	Cải tiến nhân bánh trung thu : nhân đậu đỏ, đậu xanh, sữa dừa, sen xát..	Tăng được năng suất lao động.	-
5	Nghiên cứu tạo sản phẩm mới bánh quy kẹp kem vị dâu, dừa..	69.900đ/kg đã gồm vat Chất lượng đạt	
6	Chế thử theo công thức vừng xốp dừa	giá M1 68.791 đ/ kg , tạm tính theo bao bì túi 260 g.	
7	NC phát triển thêm Kẹo chewy vị dâu, Sc	Đang test chất lượng ngoài thị trường	

8	Bánh Snack phô mai, hải sản, kim chi, gà nướng.	Đang chế thử, giá dự kiến như Snack đang SX.	
9	Chế thử các loại kẹo mùi mới : kẹo thảo dược, kẹo cứng bạc hà, mơ muối, chanh muối....	Đang chế và test thử. Giá bằng các SP hiện tại.	
<b>V</b>	<b>Kho, vận, logistics.</b>		
1	Đảm bảo xuất nhập hàng hóa và cho thuê kho	Dự kiến 3.374 tấn bánh kẹo.	
2	Kiểm soát vật tư nguyên liệu chậm luân chuyển.		
3	Kiểm soát thành phẩm chậm luân chuyển		
4	Phối hợp với phòng tài chính kế toán tính toán chi phí thuê kho hàng		
5	Tiến hành đàm phán giữ nguyên giá với bên TM tiền thuê kho và ký thêm với TTC, Ferroli về việc cho thuê kho.	Dự kiến tiền cho thuê kho từ TTC = 1(tỉ), Ferroli = 450tr/ năm.	
<b>VI</b>	<b>Thay thế, SC thiết bị nhà xưởng, máy móc...</b>		
1	KHSC, thay thế thiết bị DC kẹo chewy + cứng	265.500.000	
2	KHSC, thiết bị DC bánh 1	216.000.000	
	KHSC, thiết bị DC bánh 2	236.000.000	
3	KHSC, thiết bị Dc bánh 3	337.000.000	
4	Phụ trợ + khác	310.000.000	
	Tổng KH năm	1.399.000.000	
<b>VII</b>	<b>Hệ thống quản trị (Quy chế, quy trình, tiêu chuẩn, phần mềm quản trị...)</b>		
1	Công ty có đầy đủ hệ thống các quy trình, hướng dẫn thực hiện các nghiệp vụ trong sản xuất và kinh doanh.		
2	Quản lý theo hệ thống ISO	HACCP và ISO 9001-2008	Đã kiểm soát tốt nhà cung cấp, môi trường, phòng vệ thực phẩm, giả mạo thực phẩm, kiểm

			soat dị ứng , cần liên tục duy trì.
3	Hệ thống quản lý tích hợp sx tinh gọn – Lean manufacturing và quản lý môi trường theo tiêu chuẩn ISO 14001:2000	Là công nghệ quản trị sản xuất tinh gọn nhằm  Liên tục phát hiện loại bỏ lãng phí trong quá trình sản xuất kinh doanh	Cần nâng cấp hệ thống quản lý này : đẩy mạnh hoạt động cải tiến năng suất , xây dựng bản tiêu chuẩn hóa trong từng công việc, kiểm soát chất lượng, kiểm soát tồn kho.
<b>VIII</b>	<b>Nhân sự, tuyển dụng, đào tạo.</b>		
1	-Nhân sự khối quản lý: Hoàn thiện bộ máy quản lý và các phòng ban.  - Công tác bố trí, sử dụng lao động:  - Lao động trực tiếp: Bố trí theo Kế hoạch sản xuất phù hợp với từng dây chuyền và theo định mức lao động, hương lương theo hình thức khoán sản phẩm.  - Khối quản lý, lao động gián tiếp: Định biên theo mục tiêu công việc, bố trí làm việc theo căn cứ kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty, lương bao gồm lương cơ bản và lương mục tiêu căn cứ hiệu quả công việc.		
2	Tuyển dụng:  Tuyển dụng đầy đủ, kịp thời đáp ứng được yêu cầu theo KHSXKD của Công ty.		
3	Đào tạo:  -Đào tạo đại cương, đào tạo công nghệ cho Công nhân công nghệ.  - Đào tạo định hướng cho Lao động mới.  - Huấn luyện An toàn Lao động cho Công nhân nhóm IV.  - Huấn luyện An toàn thực phẩm cho Công nhân công nghệ  - Đào tạo hệ thống quản lý chất lượng ISO 22000:2005 và đánh giá giám sát định kỳ.		

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đào tạo hệ thống quản lý sản xuất tinh gọn Lean 5S và đánh giá định kỳ.</li> <li>- Đào tạo bên ngoài: Đào tạo cho đội ngũ cán bộ quản lý theo chuyên môn và nhu cầu của từng đơn vị.</li> </ul>		
<b>IX</b>	<b>Chính sách, lương thưởng.</b>		
1	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trích nộp các khoản có liên quan đến người lao động: 100% Người lao động được tham gia BHXH: Công ty trích nộp đầy đủ các khoản liên quan đến NLD.</li> <li>- Khối trực tiếp: Lương bao gồm lương khoán sản phẩm theo Định mức Lao động và lương mục tiêu xét vào cuối tháng căn cứ các tiêu chí được quy định tại Quy chế khen thưởng.</li> <li>- Khối gián tiếp: Lương bao gồm Lương Cơ bản + Lương mục tiêu.</li> <li>- Rà soát, sửa đổi và xây dựng các chính sách nhân sự, các quy trình, quy định quy chế liên quan đến Công tác nhân sự phù hợp với định hướng kế hoạch kinh doanh năm 2020 (Cụ thể danh mục chính sách).</li> <li>- Theo dõi định mức lao động và năng suất lao động theo định kỳ tháng/quý để có các chính sách, quy định hiệu chỉnh phù hợp nhằm đảm bảo năng suất lao động và sản lượng/doanh thu đáp ứng được kế hoạch đề ra cho năm 2020.</li> <li>- Quan tâm chăm sóc người lao động để nắm bắt được các tâm tư, nguyện vọng và kịp thời giải quyết các bất cập, xung đột trong quá trình sử dụng lao động.</li> </ul>		
<b>X</b>	<b>Tài chính kế toán.</b>		
1	Thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ thuế đối với nhà nước, được cục thuế Hà Nội đề nghị tặng giấy khen.		
2	Khả năng thanh toán năm 2020 được cải thiện hơn so với năm 2019		
<b>XI</b>	<b>Hành chính.</b>		
1	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lễ tân khách tiết: Thực hiện công tác lễ tân, trực tổng đài điện thoại, fax, đặt vé tàu, vé máy bay... cho CBNV công tác. Tổ chức đón tiếp khách đến thăm quan, làm việc tại Công ty</li> </ul>		

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Văn thư lưu trữ: Soạn thảo văn bản, quản lý công văn, thư từ, tài liệu đến – đi: tiếp nhận, vào sổ, cấp phát công văn đến cho các bộ phận liên quan, lưu giữ các công văn, tài liệu chung của Công ty, chuyên phát, công chứng... Quản lý hồ sơ pháp lý, con dấu, chữ ký của Công ty;</li> </ul>		
2	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Quản lý Văn phòng và điều phối phương tiện: Quản lý công tác sửa chữa, bố trí, sử dụng văn phòng, nhà xưởng, phòng lãnh đạo, phòng họp. Điều phối phương tiện đưa đón khách và CBNV;</li> <li>- Quản lý và giám sát việc sử dụng tài sản, trang thiết bị văn phòng, văn phòng phẩm, công cụ lao động và các dịch vụ khối VP phục vụ cho hoạt động kinh doanh của Công ty;</li> <li>- Giám sát thực hiện việc duy tu, bảo dưỡng các tài sản, trang thiết bị, máy móc văn phòng;</li> <li>- Quản lý và giám sát công tác an ninh, an toàn, sắp xếp, vệ sinh văn phòng, khu vực làm việc, bảo vệ, VSMT, ngoại cảnh.</li> </ul>		


  
**TỔNG GIÁM ĐỐC**  
  
**ĐỖ NGỌC KHANH**