



**BÁO CÁO ĐÁNH GIÁ
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2024
& KẾ HOẠCH NĂM 2025**

PHẦN I:

TỔNG QUAN NỀN KINH TẾ VÀ NGÀNH BÁNH KẸO VIỆT NAM

1. Tổng quan nền kinh tế Việt Nam 2024.

Kinh tế - xã hội Việt Nam năm 2024 đã có bước tăng trưởng mạnh mẽ. Tổng sản phẩm trong nước (GDP) năm 2024 ước đạt 476 tỷ USD tăng 7.02% so với năm 2023. GDP bình quân đầu người ước tính đạt ~ 4.700 USD tăng 377 USD so với năm 2023, như vậy xét về quy mô nền kinh tế tăng hơn 10 lần so với năm 2000.

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

2.1 Tổng sản 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 5%-8%/năm. Tổng sản lượng bánh kẹo của Việt Nam trong năm 2024 dự kiến đạt gần 1.5tr tấn và Doanh thu ước đạt 60.000 tỷ đồng, tăng hơn so với năm 2023 do chính sách tập trung phát triển kinh tế của Chính phủ trong năm 2024.

Ngành bánh kẹo Việt những năm gần đây được đánh giá tăng trưởng chậm lại trong các năm trở lại đây, tốc độ tăng trưởng của ngành này đạt khoảng 5-8%, thay vì 10-15% trong giai đoạn 2005-2015. Tuy nhiên, trong con mắt các nhà đầu tư ngoại, thị trường 100 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% - 3% và riêng Đông Nam Á là 3% (theo thống kê của CTCK Vietinbank), thì mức tăng trưởng của bánh kẹo Việt Nam vẫn cao và hấp dẫn.

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 sản xuất trong nước lớn như: Kinh đô, Bibica, Hữu nghị, Hải Hà, Phạm Nguyên, Hải châu, Richy, Trảng An... và các Công ty nước ngoài sản xuất tại Việt Nam như: Mayora, Mondelez, Orion, Nabati, Liwayway, Perfetti...

Doanh thu ngành bánh kẹo Việt Nam ước đạt khoảng gần 60 nghìn tỉ năm 2024 với sản lượng ước khoảng xấp xỉ 1.5tr tấn cao hơn năm 2023.

Doanh thu Công ty Cổ phần Tràng An năm 2024 đạt 242 tỷ, chiếm tỉ lệ khoảng 0.5 - 0.6%, rất nhỏ trên thị trường bánh kẹo hiện nay.

3. Đánh giá chung về ngành bánh kẹo Việt Nam trong năm 2025-2026.

Nền kinh tế Việt Nam sẽ tiếp đà 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 Kinh Đô-Mondelez cũng chỉ chiếm 20% thị phần, đơn vị kế tiếp là Orion Vina 18%, hay nói cách khác tổng các công ty có thương hiệu lớn tại VN chỉ chiếm 40 - 42%, còn lại là các Công ty ngoại và nhập khẩu và sản xuất nhỏ lẻ khác.

- Về cơ cấu sản phẩm: Các sản phẩm Bánh quy, cookies, crackers có giá trị chiếm 40%-42% trong tổng sản lượng bánh kẹo.

Trong bảng cơ cấu các sản phẩm 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 tươi, trong khi đó Hữu Nghị lại thiên về bánh tươi, cookies, Hải Hà lại thiên về kẹo, Bibica thiên về bánh cake, Snack thuộc về Orion, Pepsi, Oishi. Còn với Tràng An, thế mạnh là các sản phẩm bánh pháp, bánh quế và bánh mì, kẹo cốm theo các thế mạnh hiện có, Tràng 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 KẾT QUẢ SXKD & ĐÁNH GIÁ HIỆN TRẠNG NĂM 2024

1. Báo cáo KQSXKD năm 2024.

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện năm 2023	Thực hiện năm 2024		Biến động so với (tỷ lệ %)	
			Kế hoạch năm 2024	TH năm 2024	Cùng kỳ năm 2023	Kế hoạch năm
			[4]		[8]	[9]

A. Chỉ tiêu sản xuất kinh doanh						
1. Sản lượng sản xuất SP chủ yếu	Tấn	2,544	2,865	2,730	107%	95%
- Bánh các loại	Tấn	1,807	2,035	2,048	113%	101%
- Kẹo các loại	Tấn	737	830	682	93%	82%
2. Sản lượng tiêu thụ SP chủ yếu	Tấn	2,662	2,846	2,685	101%	94%
- Bánh các loại	Tấn	1,909	2,030	2,031	106%	100%
- Kẹo các loại	Tấn	753	816	654	87%	80%
3. Tồn kho cuối kỳ	Tấn	51	104	96	188%	92%
- Bánh các loại	Tấn	33	80	51	155%	64%
- Kẹo các loại	Tấn	18	24	45	250%	188%
B. Chỉ tiêu tài chính						
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	triệu đồng	229,045	236,589	242,197	106%	102%
1.1 Doanh thu bán hàng hóa	triệu đồng	244	0	598	245%	
1.2 Doanh thu bán thành phẩm	triệu đồng	225,636	233,511	238,287	106%	102%
1.3 Doanh thu cung cấp dịch vụ	triệu đồng	3,165	3,079	3,312	105%	108%
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	triệu đồng	16,421	19,472	24,179	147%	124%
2.1 Giảm giá hàng bán	triệu đồng			5		
2.2 Hàng bán bị trả lại	triệu đồng	3,205	2,464	6,591	206%	268%
2.3 Chiết khấu thương mại	triệu đồng	13,216	17,008	17,583	133%	103%
3. DT thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	triệu đồng	212,625	217,117	218,018	103%	100%
4. Giá vốn hàng bán	triệu đồng	185,149	192,632	190,290	103%	99%
5. LN gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	triệu đồng	27,475	24,485	27,728	101%	113%
6. Doanh thu hoạt động tài chính	triệu đồng	2,250	1,600	2,577	114%	161%
7. Chi phí tài chính	triệu đồng	2,259	2,564	1,233	55%	48%
8. Chi phí bán hàng	triệu đồng	3,281	3,114	3,276	100%	105%
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	triệu đồng	9,265	9,040	8,867	96%	98%
8. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	triệu đồng	14,920	11,368	16,929	113%	149%
10. Thu nhập khác	triệu đồng	1,561	1,500	1,626	104%	108%
11. Chi phí khác	triệu đồng	279	300	371	133%	124%
12. Lợi nhuận khác	triệu đồng	1,282	1,200	1,255	98%	105%
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	triệu đồng	16,202	12,568	18,184	112%	145%
14. Chi phí thuế TNDN hiện hành	triệu đồng	2,851	2,514	3,202	112%	127%
15. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	triệu đồng					

16. Lợi nhuận sau thuế thu nhập DN	triệu đồng	13.352	10,054	14,981	112%	149%
17 Trích lập Các quỹ	triệu đồng	935	503	1,649	176%	328%
17.1 Quỹ Đầu tư phát triển	triệu đồng			600		
17.2 Quỹ Khen thưởng phúc lợi	triệu đồng	935	503	1,049	112%	208%
Lợi nhuận còn lại sau khi trích quỹ	triệu đồng	12,417	9,551	13,332	107%	140%
Tỷ lệ dự kiến cổ tức	%	55%	40%	60%	109%	150%
Cổ tức đã chia	triệu đồng	12,210	8,880	13,320	109%	150%
Lợi nhuận để lại	triệu đồng	207	671	12	6%	2%
Nộp ngân sách	tr.đồng	11,562	11,500	9,363	81%	81%
Tổng vốn đầu tư	tr.đồng					
Tổng số lao động	người	290	285	285	98%	100%
Tổng quỹ Lương TB/tháng	tr.đồng	2,816	2,980	2,954	105%	99%
Thu nhập bình quân CNV	tr.đồng/người	9.71	10.46	10.36	107%	99%
GV/Doanh thu Thuần	%	87.1%	88.7%	87.3%	100.2%	98.4%
GV/Doanh thu bán hàng	%	82.0%	82.3%	80.8%	98.5%	98.2%
Tỷ lệ LNST/Tổng Doanh Thu	%	5.8%	4.2%	6.2%	106.1%	145.6%
Tỷ lệ CK/ Doanh thu bán hàng	%	5.9%	7.4%	7.6%	127.7%	103.1%

2. Những thuận lợi và khó khăn ảnh hưởng đến kết quả sản xuất kinh doanh

• Khó khăn:

Nguyên nhân khách quan: Cuộc khủng hoảng Nga vs Ukraina và Trung Đông rồi đến Trade War của Donald Trump đã tác động tiêu cực đến toàn bộ thế giới cũng như Việt Nam nó đã làm ảnh hưởng nghiêm trọng đến giá cả hàng hoá thuế xuất tăng cao, ngoài ra sự cạnh tranh trong ngành bánh kẹo ngày càng lớn, các doanh nghiệp nước ngoài và trong nước 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 vậy đó đang là thách thức lớn cho Trảng An.

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, hoạt động đã lâu 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 Sản xuất kinh doanh bánh kẹo.

Qua từng năm, Hệ thống quản lý chất lượng càng được hoàn thiện và chuyên nghiệp hơn, nhờ đó đáp ứng được nhu cầu của khách hàng về chất lượng sản phẩm.

CBCNV 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, truyền thông như các doanh nghiệp lớn trước tiên Trảng An nên chú trọng vào ổn định 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, đa dạng danh mục sản phẩm để tung ra thị trường từ đó mới có thể duy trì và phát triển.

3. Báo cáo đánh giá tóm tắt các hoạt động SXKD năm 2024.

Những chỉ tiêu chính trong hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2024:

- Sản lượng sản xuất: 2,730 tấn, đạt 95% kế hoạch năm.
- Sản lượng tiêu thụ: 2,685 tấn, đạt 94% kế hoạch năm.
- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: 242,197 triệu đồng, đạt 102% so với KH năm và bằng 106% so với cùng kỳ.
- Chi phí tài chính: 1,233 triệu đồng, đạt 48% so với kế hoạch năm và bằng 55% so với cùng kỳ
- Chi phí bán hàng: 3,276 triệu đồng, đạt 105% so với kế hoạch năm và bằng 100% so với cùng kỳ
- Chi phí quản lý doanh nghiệp: 8,867 triệu đồng, đạt 98% so với kế hoạch năm và bằng 96% so với cùng kỳ

- Lợi nhuận sau thuế từ hoạt động SXKD: 14,981 triệu đồng, đạt 149% so với kế hoạch năm và bằng 112% so với cùng kỳ

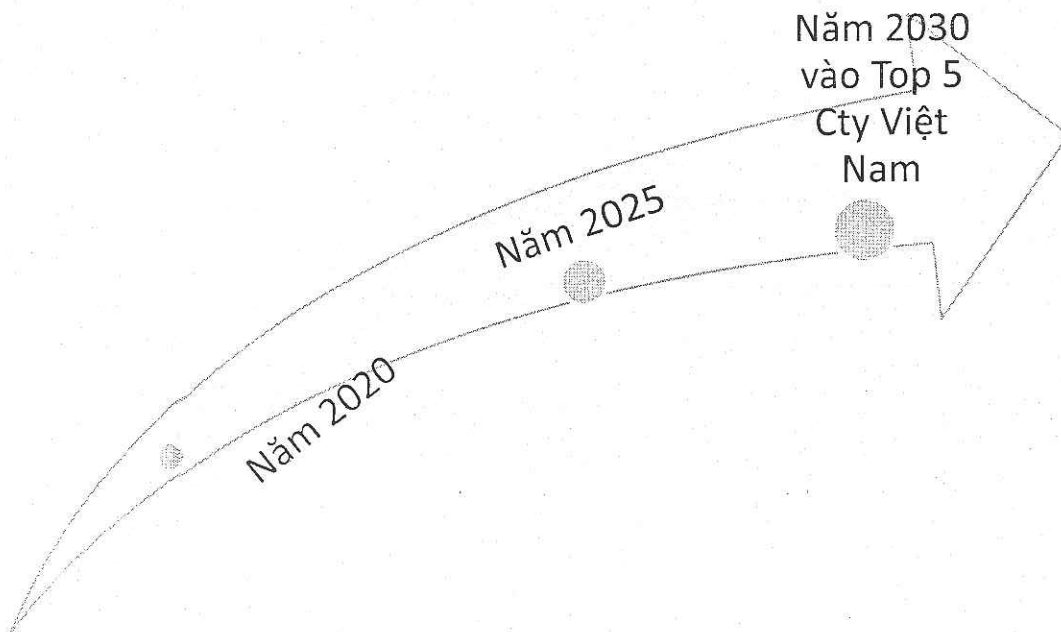
Tỉ lệ giá vốn hàng bán/Doanh thu thuần của 2024 là 87.3 % đạt 98.4% so với KH và bằng 100.2% so với cùng kỳ.

PHẦN III:

TẦM NHÌN, MỤC TIÊU ĐẾN NĂM 2030 & KHSX KINH DOANH NĂM 2025

1. Tầm nhìn và mục tiêu đến năm 2025 - 2030.

Đến năm 2030 Tràng An đứng vào top 5 các Cty bánh kẹo nội tại Việt Nam và, Doanh số Tràng An chiếm khoảng từ 5 – 10% thị phần bánh kẹo nội tại Việt Nam.



2. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2025

Mục tiêu tài chính năm 2025 như sau:

- Doanh thu thuần đạt 223,548 triệu đồng, Tăng 3% so với thực hiện năm 2024.
- Lợi nhuận sau thuế dự kiến đạt 14,990 triệu đồng, đạt 100% so với thực hiện năm 2024
- Cổ tức 45%

Mục tiêu khác năm 2025 như sau:

- Thu nhập bình quân CBCNV: 10.68 triệu/người/tháng = 103% so với 2024 và tăng 110% so với 2023.
- Tinh gọn nhân sự theo nghị quyết HĐQT ngày 01 tháng 11 năm 2024
- Hoàn thiện hệ thống cấp phép PCCC, ký lại HĐLĐ theo mẫu mới, áp dụng nội quy lao động theo quy định bộ luật lao động 2019.
- Rà soát, kiện toàn lại quy trình sản xuất, và các văn bản quản trị điều hành từng bước đưa nhà máy đạt tiêu chuẩn hiện đại, tăng hiệu suất khai thác giảm tỷ lệ lỗi phế phẩm.
- Tung sản phẩm mới Quế 103gr thành công và định hình 3 sản phẩm mới khác.

Chi tiết kế hoạch kinh doanh năm 2025 như sau:

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện năm 2022	Thực hiện năm 2023	Thực hiện năm 2024	Kế hoạch năm 2025	KH 2025/ TH 2024	KH 2025/ TH 2023
A. Chỉ tiêu sản xuất kinh doanh							
1. Sản lượng sản xuất SP chủ yếu	Tấn	3,294	2,544	2,730	2,895	106%	113,7%
- Bánh các loại	Tấn	2,447	1,807	2,048	2,214	108%	122%
- Kẹo các loại	Tấn	847	737	682	681	100%	92%
2. Sản lượng tiêu thụ SP chủ yếu	Tấn	3,153	2,662	2,685	2,883	107%	108%
- Bánh các loại	Tấn	2,329	1,909	2,031	2,195	108%	115%
- Kẹo các loại	Tấn	824	753	654	688	105%	91%
3. Tồn kho cuối kỳ	Tấn	167	51	96	98	102%	192%
- Bánh các loại	Tấn	134	33	51	60	118%	182%
- Kẹo các loại	Tấn	33	18	45	38	84%	211%
B. Chỉ tiêu tài chính		0	0				
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	triệu đồng	280,561	229,045	242,197	247,653	102%	108%
1.1 Doanh thu bán hàng hóa	triệu đồng						
1.2 Doanh thu bán thành phẩm	triệu đồng	276,164	225,880	238,885	244,331	102%	108%
1.3 Doanh thu cung cấp dịch vụ	triệu đồng	4,397	3,165	3,312	3,322	100%	105%
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	triệu đồng	29,865	16,421	24,179	24,105	100%	147%
2.1 Giảm giá hàng bán	triệu đồng	0	0	5	0		

2.2 Hàng bán bị trả lại	triệu đồng	5,131	3,205	6,591	6,605	100%	206%
2.3 Chiết khấu thương mại	triệu đồng	24,734	13,216	17,583	17,500	100%	132%
3. DT thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	triệu đồng	250,695	212,625	218,018	223,548	103%	105%
4. Giá vốn hàng bán	triệu đồng	220,245	185,149	190,290	194,578	102%	105%
5. LN gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	triệu đồng	30,450	27,475	27,728	28,969	104%	105%
6. Doanh thu hoạt động tài chính	triệu đồng	1,072	2,250	2,577	2,787	108%	124%
7. Chi phí tài chính	triệu đồng	2,460	2,259	1,233	711	58%	31%
				0	0		
8. Chi phí bán hàng	triệu đồng	3,334	3,281	3,276	4,852	148%	148%
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	triệu đồng	9,117	9,265	8,867	9,183	104%	99%
8. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	triệu đồng	16,612	14,920	16,929	17,010	100%	114%
10. Thu nhập khác	triệu đồng	1,660	1,561	1,626	1,500	92%	96%
11. Chi phí khác	triệu đồng	293	279	371	371	100%	133%
12. Lợi nhuận khác	triệu đồng	1,367	1,282	1,255	1,129	90%	88%
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	triệu đồng	17,979	16,202	18,184	18,139	100%	112%
14. Chi phí thuế TNDN hiện hành	triệu đồng	3,470	2,851	3,202	3,148	98%	110%
15. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	triệu đồng				0		
16. Lợi nhuận sau thuế thu nhập DN	triệu đồng	14,551	13,352	14,981	14,990	100%	112%
17 Trích lập Các quỹ	triệu đồng	1,268	935	1,649	2,249	236%	340%
17.1 Quỹ Đầu tư phát triển	triệu đồng			600	1,200		

17.2 Quỹ Khen thưởng phúc lợi	triệu đồng	1,268	935	1,049	1.049	100%	112%
Lợi nhuận còn lại sau khi trích quỹ	triệu đồng	13,283	12,417	13,332	12.741	96%	102%
Tỷ lệ dự kiến cổ tức	%	55%	55%	60%	45%	75%	82%
Cổ tức đã chia	triệu đồng	12.210	12,210	13,320	9,990	75%	82%
Lợi nhuận để lại	triệu đồng	1,073	207	12	2,751	%	%
Nộp ngân sách	tr.đồng	11,465	11,562	9,363	10,200	109%	88%
Tổng vốn đầu tư	tr.đồng						
Tổng số lao động	người	296	290	285	265	93%	91%
Tổng quỹ Lương TB/tháng	tr.đồng	3,218	2,816	2,954	2,830	96%	100%
Thu nhập bình quân CNV	tr.đồng/người	10.87	9.71	10.36	10.68	103%	110%
GV/Doanh thu Thuần	%	88%	87%	87%	87%	100%	100%
GV/(Tổng Doanh thu)	%	79%	81%	79%	79%	100%	97%
Tỷ lệ LNST/Tổng Doanh Thu	%	5%	6%	6%	6%	98%	104%
Tỷ lệ CK bằng tiền /(Doanh thu bán hàng- hàng trả lại)	%	9%	6%	8%	7%	97%	124%
Tỷ lệ CK bằng tiền/ Tổng Doanh Thu	%	9%	6%	7%	7%	97%	122%

Kế hoạch hành động thực hiện những mục tiêu tài chính trên được thể hiện chi tiết ở mục 3 tiếp theo.

3. Kế hoạch hành động năm 2025.

Mục	Mục tiêu & KHHĐ	Giá trị	Ghi chú
I	Sản xuất		
1	- Về sản xuất: - Lập KHSX & điều độ sản xuất đúng tiến độ, đáp ứng kịp thời đầy đủ nhu cầu thị trường - Tiếp tục rà soát định mức lao động các dây chuyền cho phù hợp với sự đổi mới năm 2025. - Phân tích sử dụng vật tư đúng tiến độ, đảm bảo chính xác, hiệu quả. - NVL cho sản xuất, đáp ứng đầy đủ và cố gắng giữ giá thành đầu vào so với năm 2024. - Rà soát, tận dụng những vật tư chậm luân chuyển SX bán ở Quầy GTSP. - Tìm kiếm thêm NCC mới để có giá cạnh tranh.... - Cải tiến đổi mới quy trình, thay thế thiết bị, tiết kiệm chi phí.	Sản lượng: 2,895 (tấn)	
II	Marketing, tiếp thị, truyền thông, nhận diện, phát triển thương hiệu.		
1	- 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. - Tham gia các hội trợ xuân nhằm quảng bá và giới thiệu SP, thương hiệu đến đông đảo NTD. - Xây dựng các shop vip nhằm quảng bá hình ảnh SP một cách rộng rãi. - Chi phí bán hàng năm 2025 tăng hơn năm 2024 dự kiến sẽ được đầu tư vào hoạt động marketing và truyền thông cho tung sản phẩm mới Quế 103g; Trưng bày hàng hóa trước mùa Tết 2026 để thúc đẩy bán hàng.		

III.	Chính sách bán hàng, khuyến mại và phát triển thị trường, hệ thống kênh, mạng lưới phân phối, bán hàng.		
1	- Thay đổi phương pháp đối với việc thu hồi hàng vụ trung thu, hàng tết tiết kiệm các chi phí do phải hủy hàng - Phối hợp với bên TM tung ra các CTKM hợp lý nhằm đạt KH doanh thu các tháng trong năm 2025. - Kiểm soát hiệu quả chi phí bán hàng, chi phí chi trả khuyến mại cho người tiêu dùng. - Bổ sung thêm chương trình thi đua bán hàng vào Q3, Q4 năm 2025 cho TMTA.		
IV	Nghiên cứu phát triển sản phẩm/ dịch vụ mới		
1	Tung SP quế 103gr túi mới và cải tiến bao bì cho quế hộp 330-440gr	Tăng doanh thu nhóm bánh quế	
2	Duy trì và tiếp tục cải tiến nhân bánh trung thu ngon hơn.	Ổn định được doanh thu.	
3	Tiếp tục nghiên cứu thêm SKUs kẹo, bánh mì, bánh quy	Tìm sản phẩm mới nhằm tăng doanh thu	
V	Kho, vận, logistics.		
1	Đảm bảo xuất nhập hàng hóa và cho thuê kho	Dự kiến 2,895 tấn bánh kẹo.	
2	Kiểm soát vật tư nguyên liệu chậm luân chuyển.		
3	Kiểm soát thành phẩm chậm luân chuyển		
4	Tiếp tục tìm kiếm thêm đối tác mới về việc cho thuê kho.		
VI	Đầu tư, thay thế, sửa chữa thiết bị nhà xưởng, máy móc, công cụ dụng cụ...		
1	KHSC, thay thế thiết bị DC kẹo	299.500.000	

2	KHSC, thiết bị DC bánh 1 KHSC, thiết bị DC bánh 2	1.494.000.000 206.000.000	
3	KHSC, thiết bị Dc bánh 3	337.000.000	
4	Phụ trợ + khác	460.000.000	
5	Tổng Kế hoạch năm	2.796.500.000	
6	Dự phòng	703.500.000	
	Tổng	3.500.000.000	
VII	Hệ thống quản trị (Quy chế, quy trình, tiêu chuẩn, phần mềm quản trị...)		
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	Hệ thống quản lý chất lượng ISO 22000:2018	ISO 22000:2018	Đã được đánh giá cấp chứng nhận, đang áp dụng, duy trì nhằm kiểm soát hệ thống
3	Hệ thống quản lý sản xuất tinh gọn – Lean 5S	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, cải tiến năng suất, chất lượng.	Đã được chứng nhận, hiện đang duy trì kiểm soát định kỳ
4	Nâng cấp, bổ sung mới hệ thống phần mềm quản trị sản xuất phục vụ công tác quản trị điều hành SXKD.	1.200.000.000	Sử dụng từ nguồn quỹ đầu tư phát triển
VIII	Nhân sự, tuyển dụng, đào tạo.		
1	-Nhân sự khối quản lý: Hoàn thiện bộ máy quản lý và các phong 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, hưởng 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 căn cứ kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty, lương bao gồm lương cơ bản và thưởng 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. - 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 22000:2018 và đánh giá giám sát định kỳ. - Đào tạo bên ngoài: Đào tạo cho đội ngũ cán bộ quản lý theo chuyên môn và nhu cầu của từng đơn vị.		
IX	Chính sách, lương thưởng.		
1	- 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 NLĐ. - 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		

	chỉ được quy định tại Quy chế khen thưởng. - Khổ i gián tiếp: Lương bao gồm Lương Cơ bản + Lương mục tiêu. - Công ty đang áp dụng chế độ Lương mục tiêu quý, năm với Người lao động trên kết quả bình xét hàng tháng. - Thưởng Tết Nguyên đán: 2 tháng lương. - Thưởng Tết Dương lịch: tương đương 0,5 tháng lương. - Thưởng các dịp Lễ, Tết: Quốc tế Lao động, Quốc khánh, trung thu. - Thảm hỏi ốm đau, trợ cấp, hiếu với NLĐ: Thực hiện đầy đủ kịp thời theo Quy chế. - Lên KH rà soát, sửa đổi và xây dựng các chính sách nhân sự, các qui trình, quy định quy chế liên quan đến công tác nhân sự phù hợp.		
X	Tài chính kế toán.		
1	Thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ thuế đối với nhà nước, được cục thuế Hà Nội đề nghị tặng giấy khen.		
2	Cải thiện khả năng thanh toán năm 2025 đã so với các năm trước.		
XI	Hành chính.		
1	- 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 - 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, chuyển phát, công chứng... Quản lý hồ sơ pháp lý, con dấu, chữ ký của Công ty;		
2	- 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; - 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; - Giám sát thực hiện việc duy tu, bảo dưỡng các tài sản, trang thiết bị, máy móc văn phòng; - 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.		

***Ghi chú bổ sung cơ sở lập kế hoạch năm 2025.**

- Doanh thu 2024 (từng tháng, đơn vị tính triệu đồng)

Chỉ tiêu	Tháng 1/2024	Tháng 2/2024	Tháng 3/2024	Tháng 4/2024	Tháng 5/2024	Tháng 6/2024	Tháng 7/2024
Lịch âm	20/11-21/12	22/12-20/1	21/1-22/2	23/2-22/3	23/3-24/4	25/4-25/5	26/5-26/6
1. Doanh thu bán hàng hóa và dịch vụ	24 659	11 050	14 313	9 965	11 529	10 861	13 794

Chỉ tiêu	Tháng 8/2024	Tháng 9/2024	Tháng 10/2024	Tháng 11/2024	Tháng 12/2024	Tổng cộng
Lịch âm	27/6-28/7	29/7-28/8	29/8-29/9	01/10-30/10	01/11-1/12	
1. Doanh thu bán hàng hóa và dịch vụ	23 436	17 428	20 522	33 785	50 851	242 7

- Lịch năm 2025 (ảnh hưởng của mùa vụ trong năm 2025)

Chỉ tiêu	Tháng 1/2024	Tháng 2/2024	Tháng 3/2024	Tháng 4/2024	Tháng 5/2024	Tháng 6/2024	Tháng 7/2024
Lịch âm	02/12-3/1	4/1-1/2	2/2-3/3	4/3-3/4	4/4-5/5	6/5-6/6	7/6-07/06
1. Doanh thu bán hàng hóa và dịch vụ							

Chỉ tiêu	Tháng 8/2024	Tháng 9/2024	Tháng 10/2024	Tháng 11/2024	Tháng 12/2024	Tổng cộng
Lịch âm	08/6-09/7	10/7-09/8	10/8-11/9	12/9-11/10	12/10-12/11	
1. Doanh thu bán hàng hóa và dịch vụ						

- KQKD năm 2024 có một số thuận lợi từ mùa vụ Tết rơi vào tháng 1, 11 và 12. Trong đó tháng 12 doanh thu 50 tỷ gấp 3,7 lần bình quân của 6 tháng đầu năm, tháng 12 gấp 1,5 tháng 11 trước đó. Tiền chênh tháng 12 và tháng 11 năm 2024 là 17 tỷ, chênh tháng 1 năm 2024 với tháng 2 là 13,6 tỷ.

- Năm 2025 là năm nhuận có 2 tháng 6 âm, thời điểm Tết 2026 rơi vào tháng 2 năm 2026, đầu năm tháng 1 và cuối năm tháng 12 so với năm 2024 đã thiếu 30 tỷ tương đương 12,6% doanh thu năm 2024.

- Với kế hoạch tăng trưởng 3% như trên thực chất Trảng An đang lập kế hoạch tăng **15.6%**.

Rất mong HĐQT xem xét nhất trí trình ĐHĐCĐ thông qua Báo cáo KQKD 2024 và KHKD 2025.

Trân trọng cảm ơn.



VŨ ĐỨC LỢI

