



**BÁO CÁO ĐÁNH GIÁ
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2025
& KẾ HOẠCH NĂM 2026**

Phần I: Tổng quan nền kinh tế và ngành bánh kẹo Việt Nam

1. Tổng quan nền kinh tế Việt Nam 2025.

Kinh tế - xã hội Việt Nam năm 2025 đã có bước tăng trưởng mạnh mẽ. Tổng sản phẩm trong nước (GDP) năm 2025 ước đạt 514 tỷ USD tăng 8.02% so với năm 2024. GDP bình quân đầu người ước tính đạt ~ 5.026 USD tăng 300 USD so với năm 2024, như vậy xét về quy mô nền kinh tế tăng hơn 3 lần so với năm 2005.

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 7-10%/năm. Tổng sản lượng bánh kẹo của Việt Nam trong năm 2025 dự kiến đạt gần 1.5tr tấn và Doanh thu ước đạt 41.000 tỷ đồng (theo Aglobal), tăng 6.81% so với 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 7-10%, thay vì 15-18% 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, Tràng An, Bảo Hưng...) và các Công ty nước ngoài sản xuất tại Việt Nam như: Mayora, Mondelez, Orion, Nabati, Oishi...)

Doanh thu Công ty Cổ phần Tràng An năm 2025 đạt 206 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 2025-2030.

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, dự báo tăng trưởng từ 6.5-8%/ năm (theo CAGR).

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 Bibica 8%; 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 dựa 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 hoạt động kết quả SXKD & Đánh giá hiện trạng năm 2025

1. Báo cáo KQSXKD năm 2025.

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Đvt	Thực hiện năm 2022	Thực hiện năm 2023	Thực hiện năm 2024	Thực hiện năm 2025	Kế hoạch năm 2025	So sánh TH 2025/ TH 2024	So sánh TH 2025/ KH 2025
A. Chỉ tiêu sản xuất kinh doanh								
1. Sản lượng sản xuất SP chủ yếu	Tấn	3,294	2,544	2,730	2,294	2,895	84%	79%
- Bánh các loại	Tấn	2,447	1,807	2,048	1,791	2,214	87%	81%
- Kẹo các loại	Tấn	847	737	682	503	681	74%	74%
2. Sản lượng tiêu thụ SP chủ yếu	Tấn	3,153	2,662	2,685	2,337	2,883	87%	81%
- Bánh các loại	Tấn	2,329	1,909	2,031	1,806	2,195	89%	82%
- Kẹo các loại	Tấn	824	753	654	531	688	81%	77%
3. Tồn kho cuối kỳ	Tấn	167	51	96	41	98	42%	41%
- Bánh các loại	Tấn	134	33	51	28	60	55%	47%
- Kẹo các loại	Tấn	33	18	45	12	38	27%	32%

Chỉ tiêu	Đvt	Thực hiện năm 2022	Thực hiện năm 2023	Thực hiện năm 2024	Thực hiện năm 2025	Kế hoạch năm 2025	So sánh TH 2025/ TH 2024	So sánh TH 2025/ KH 2025
B. Chỉ tiêu tài chính								
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	triệu đồng	280,561	229,045	242,197	205,915	247,653	85%	83%
1.1 Doanh thu bán hàng hóa	triệu đồng							
1.2 Doanh thu bán thành phẩm	triệu đồng	276,164	225,880	238,885	202,538	244,331	85%	83%
1.3 Doanh thu cung cấp dịch vụ	triệu đồng	4,397	3,165	3,312	2,998	3,322	91%	90%
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	triệu đồng	29,865	16,421	24,179	13,771	24,105	57%	57%
2.2 Hàng bán bị trả lại	triệu đồng	5,131	3,205	6,596	2,305	6,605	35%	35%
2.3 Chiết khấu thương mại	triệu đồng	24,734	13,216	17,583	11,467	17,500	65%	66%
3. DT thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	triệu đồng	250,695	212,625	218,018	192,143	223,548	88%	86%
4. Giá vốn hàng bán	triệu đồng	220,245	185,149	190,290	170,658	194,578	90%	88%
5. LN gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	triệu đồng	30,450	27,475	27,728	21,485	28,969	77%	74%
6. Doanh thu hoạt động tài chính	triệu đồng	1,072	2,250	2,577	2,797	2,787	109%	100%
7. Chi phí tài chính	triệu đồng	2,460	2,259	1,233	461	711	37%	65%
8. Chi phí bán hàng	triệu đồng	3,334	3,281	3,276	3,960	4,852	121%	82%
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	triệu đồng	9,117	9,265	8,867	6,500	9,183	73%	71%
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	triệu đồng	16,612	14,920	16,929	13,361	17,010	79%	79%
11. Thu nhập khác	triệu đồng	1,660	1,561	1,626	1,557	1,500	96%	104%
12. Chi phí khác	triệu đồng	293	279	371	234	371	63%	63%
13. Lợi nhuận khác	triệu đồng	1,367	1,282	1,255	1,323	1,129	105%	117%
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	triệu đồng	17,979	16,202	18,184	14,684	18,139	81%	81%
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	triệu đồng	3,470	2,851	3,202	2,430	3,148	76%	77%
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	triệu đồng							

Chỉ tiêu	Đvt	Thực hiện năm 2022	Thực hiện năm 2023	Thực hiện năm 2024	Thực hiện năm 2025	Kế hoạch năm 2025	So sánh TH 2025/ TH 2024	So sánh TH 2025/ KH 2025
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập DN	triệu đồng	14,551	13,352	14,981	12,254	14,990	82%	82%
17 Trích lập Các quỹ	triệu đồng	1,268	935	1,649				
17.1 Quỹ Đầu tư phát triển	triệu đồng			600				
17.2 Quỹ Khen thưởng phúc lợi	triệu đồng	1,268	935	1,049				
Lợi nhuận còn lại sau khi trích quỹ	triệu đồng	13,283	12,417	13,333				
Cổ tức đã chia	triệu đồng	12,210	12,210	13,320				
Lợi nhuận để lại	triệu đồng	1,073	207	13				
Nộp ngân sách	tr.đồng	11,465	11,562	9,363	9,303	10,200	99%	91%
Tổng vốn đầu tư	tr.đồng							
Tổng số lao động	người	296	290	285	231	265	81%	87%
Tổng quỹ Lương TB/tháng	tr.đồng	3,218	2,816	2,954	2,536	2,830	86%	90%
Thu nhập bình quân CNV	tr.đồng/người	10.87	9.71	10.36	10.98	10.68	106%	103%
GV/Doanh thu Thuần	%	88%	87%	87%	89%	87%	102%	102%
GV/(Tổng Doanh thu)	%	79%	81%	79%	83%	79%	105%	105%
Tỷ lệ LNST/DTT	%	6%	6%	7%	6%	7%	93%	95%
Tỷ lệ LNST/Tổng Doanh Thu	%	5%	6%	6%	6%	6%	96%	98%
Tỷ lệ CK bằng tiền / (Doanh thu bán hàng- hàng trả lại)	%	9%	6%	8%	6%	7%	131%	137%
Tỷ lệ CK bằng tiền/ Tổng Doanh Thu	%	9%	6%	7%	6%	7%	77%	79%

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 Ucraina và Trung đông rồi đến “chiến tranh thuế quan” 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.

2. Báo cáo đánh giá tóm tắt các hoạt động SXKD năm 2025.

2.1 Các công việc thực hiện trong năm 2025.

Những chỉ tiêu chính trong hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2025:

- Sản lượng sản xuất: 2.294 tấn, đạt 79% kế hoạch năm.

- Sản lượng tiêu thụ: 2.337 tấn, đạt 81% kế hoạch năm.
- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: 205.915 tỷ đồng, đạt 83% so với KH và bằng 85% so với cùng kỳ.
- Chi phí tài chính: 461 triệu đồng bằng 37% so với cùng kỳ và 65% so với kế hoạch năm
- Chi phí bán hàng: 3.960 tỷ đồng bằng 121% so với cùng kỳ và 82% so với kế hoạch năm.
- Chi phí quản lý doanh nghiệp: 6.5 tỷ đồng bằng 73% so với cùng kỳ và 71% so với kế hoạch năm.
- Lợi nhuận sau thuế từ hoạt động SXKD: 12.254 tỷ = 82% so với cùng kỳ và đạt 82% kế hoạch năm.

Tỉ lệ giá vốn hàng bán/Doanh thu thuần của 2025 = 89 % đạt 98% so với KH và bằng 102% so với cùng kỳ.

***/ Nguyên nhân chính dẫn đến doanh thu và lợi nhuận không đạt KH và thấp hơn cùng kỳ như sau.**

- Doanh thu: giảm 15% so với cùng kỳ = 83% so với KH do năm 2025 yếu tố mùa vụ tết ảnh hưởng vì tết đến vào tháng 2 (dương lịch) nên mất cơ hội bán hàng nhiều vào T11-12 2025 vì lúc đó mới là tháng 10 (âm lịch), cụ thể Tổng thầu TM thực hiện= 226 tỷ/267 tỷ (giá tính theo giá Npp) sụt giảm doanh thu 15% so với KH.

- Lợi nhuận: giảm 18% so với cùng kỳ và = 82% so với KH bởi các lý do sau

Ngân sách dùng cho CTKM năm 2025 tăng hơn 1.4-1.5% so với cùng kỳ do phải hỗ trợ giải quyết hàng tồn kho cao Quý 1 và thúc đẩy doanh thu vào Quý 4 khi mà yếu tố tết cách xa với mọi năm.

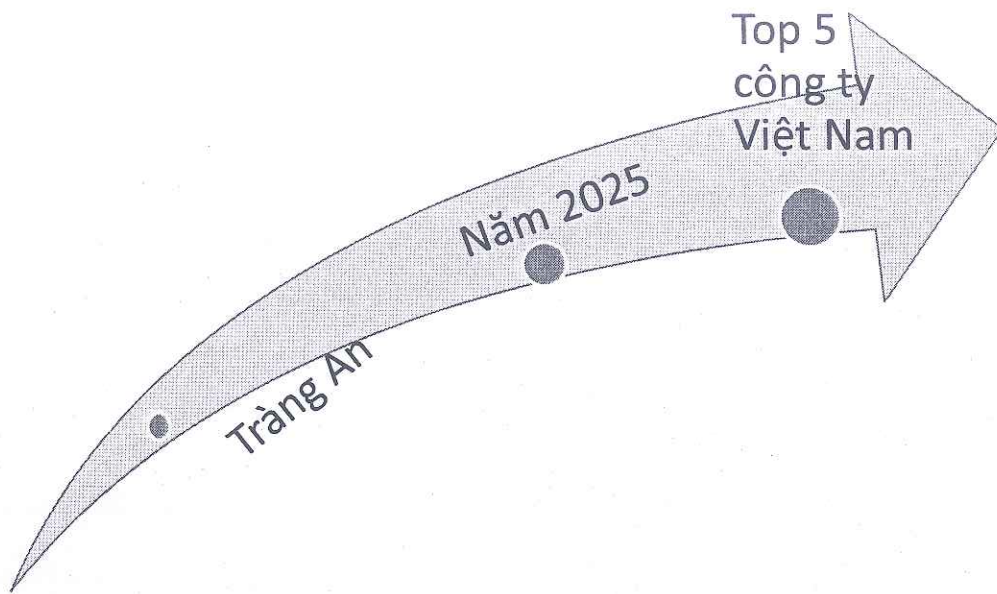
Doanh thu sụt giảm dẫn đến lợi nhuận cũng giảm theo so với KH và cùng kỳ.

Phần III: Tầm nhìn, mục tiêu đến năm 2030 & KHSX kinh doanh năm 2026.

1. Tầm nhìn và mục tiêu đến năm 2030.

1.1 Đến năm 2030 Tràng An đứng vào top 5 các Cty bánh kẹo nội tại Việt Nam.

1.2 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 2026.

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Đvt	Thực hiện năm 2022	Thực hiện năm 2023	Thực hiện năm 2024	Thực hiện năm 2025	Kế hoạch năm 2025	Kế hoạch năm 2026	So sánh KH 2026/ TH 2025	So sánh KH 2026/ TH 2024
A. Chỉ tiêu sản xuất kinh doanh									
1. Sản lượng sản xuất SP chủ yếu	Tấn	3,294	2,544	2,730	2,294	2,895	2,649	115%	97%
- Bánh các loại	Tấn	2,447	1,807	2,048	1,791	2,214	2,056	115%	100%
- Kẹo các loại	Tấn	847	737	682	503	681	592	118%	87%
2. Sản lượng tiêu thụ SP chủ yếu	Tấn	3,153	2,662	2,685	2,337	2,883	2,617	112%	97%
- Bánh các loại	Tấn	2,329	1,909	2,031	1,806	2,195	2,134	118%	105%
- Kẹo các loại	Tấn	824	753	654	531	688	483	91%	74%
3. Tồn kho cuối kỳ	Tấn	167	51	96	41	98	49	121%	51%
- Bánh các loại	Tấn	134	33	51	28	60	33	117%	65%
- Kẹo các loại	Tấn	33	18	45	12	38	16	130%	36%
B. Chỉ tiêu tài chính									

Chỉ tiêu	Đvt	Thực hiện năm 2022	Thực hiện năm 2023	Thực hiện năm 2024	Thực hiện năm 2025	Kế hoạch năm 2025	Kế hoạch năm 2026	So sánh KH 2026/ TH 2025	So sánh KH 2026/ TH 2024
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	triệu đồng	280,561	229,045	242,197	205,915	247,653	229,908	112%	95%
1.1 Doanh thu bán hàng hóa	triệu đồng								
1.2 Doanh thu bán thành phẩm	triệu đồng	276,164	225,880	238,885	202,538	244,331	225,921	112%	95%
1.3 Doanh thu cung cấp dịch vụ	triệu đồng	4,397	3,165	3,312	2,998	3,322	3,854	129%	116%
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	triệu đồng	29,865	16,421	24,179	13,771	24,105	15,043	109%	62%
2.2 Hàng bán bị trả lại	triệu đồng	5,131	3,205	6,596	2,305	6,605	2,261	98%	34%
2.3 Chiết khấu thương mại	triệu đồng	24,734	13,216	17,583	11,467	17,500	12,782	111%	73%
3. DT thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	triệu đồng	250,695	212,625	218,018	192,143	223,548	214,865	112%	99%
4. Giá vốn hàng bán	triệu đồng	220,245	185,149	190,290	170,658	194,578	187,989	110%	99%
5. LN gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	triệu đồng	30,450	27,475	27,728	21,485	28,969	26,876	125%	97%
6. Doanh thu hoạt động tài chính	triệu đồng	1,072	2,250	2,577	2,797	2,787	2,869	103%	111%
7. Chi phí tài chính	triệu đồng	2,460	2,259	1,233	461	711	996	216%	81%
8. Chi phí bán hàng	triệu đồng	3,334	3,281	3,276	3,960	4,852	5,188	131%	158%
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	triệu đồng	9,117	9,265	8,867	6,500	9,183	8,210	126%	93%
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	triệu đồng	16,612	14,920	16,929	13,361	17,010	15,352	115%	91%
11. Thu nhập khác	triệu đồng	1,660	1,561	1,626	1,557	1,500	1,659	107%	102%
12. Chi phí khác	triệu đồng	293	279	371	234	371	482	206%	130%
13. Lợi nhuận khác	triệu đồng	1,367	1,282	1,255	1,323	1,129	1,177	89%	94%
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	triệu đồng	17,979	16,202	18,184	14,684	18,139	16,529	113%	91%
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	triệu đồng	3,470	2,851	3,202	2,430	3,148	2,846	117%	89%
16. Chi phí thuế	triệu đồng								

Chi tiêu	Đvt	Thực hiện năm 2022	Thực hiện năm 2023	Thực hiện năm 2024	Thực hiện năm 2025	Kế hoạch năm 2025	Kế hoạch năm 2026	So sánh KH 2026/ TH 2025	So sánh KH 2026/ TH 2024
TNDN hoàn lại									
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập DN	triệu đồng	14,551	13,352	14,981	12,254	14,990	13,683	112%	91%
18. Trích lập Các quỹ	triệu đồng	1,268	935	1,649					
18.1 Quỹ Đầu tư phát triển	triệu đồng			600					
18.2 Quỹ Khen thưởng phúc lợi	triệu đồng	1,268	935	1,049					
Lợi nhuận còn lại sau khi trích quỹ	triệu đồng	13,283	12,417	13,333					
Cổ tức đã chia	triệu đồng	12,210	12,210	13,320					
Lợi nhuận để lại	triệu đồng	1,073	207	13					
Nộp ngân sách	tr.đồng	11,465	11,562	9,363	9,303	10,200	9,650	104%	103%
Tổng vốn đầu tư	tr.đồng								
Tổng số lao động	người	296	290	285	231	265	252	109%	88%
Tổng quỹ Lương TB/tháng	tr.đồng	3,218	2,816	2,954	2,536	2,830	2,770	109%	94%
Thu nhập bình quân CNV	tr.đồng/người	10.87	9.71	10.36	10.98	10.68	10.99	100%	106%
GV/Doanh thu Thuần	%	88%	87%	87%	89%	87%	87%	99%	100%
GV/(Tổng Doanh thu)	%	79%	81%	79%	83%	79%	82%	99%	104%
Tỷ lệ LNST/DTT	%	6%	6%	7%	6%	7%	6%	100%	93%
Tỷ lệ LNST/Tổng Doanh Thu	%	5%	6%	6%	6%	6%	6%	100%	96%
Tỷ lệ CK bằng tiền / (Doanh thu bán hàng- hàng trả lại)	%	9%	6%	8%	6%	7%	6%	100%	76%
Tỷ lệ CK bằng tiền/ Tổng Doanh Thu	%	9%	6%	7%	6%	7%	6%	100%	77%

Mục tiêu KHKD năm 2026 như sau:

- Doanh thu thuần KH = 214.865 Tỷ, tăng 12% so với thực hiện năm 2025.
- Lợi nhuận sau thuế dự kiến đạt 13.683 Tỷ tăng 12% so với cùng kỳ 2025.

- Thu nhập bình quân CBCNV: 10.9 triệu/người/tháng = 100% so với 2025 và tăng 106% so với 2024.
- Doanh thu KH tăng bởi đóng góp của Tổng thầu TM tăng 10% so với cùng kỳ và TA tự doanh tăng 2% so với cùng kỳ đến từ kỳ vọng vào sản lượng bánh TT tăng và khai thác kênh B2B (số liệu chi tiết có trong files Excel) đính kèm.
- Lợi nhuận KH tăng 12% bởi lý do chủ yếu do doanh thu tăng và cố gắng duy trì được giá vốn sx như năm 2025.

3. Kế hoạch hành động năm 2026.

Mục	Mục tiêu & KHHĐ	Giá trị	% hoàn thành KH
I	Sản xuất.		
1	<ul style="list-style-type: none"> - Về sản xuất: - Ứng dụng công nghệ 4.0 cụ thể đưa vào vận hành phần mềm nhằm nâng cao công tác quản trị trong 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 2026. - 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 2025. - 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: 2.649 (tấn)	100%
II	Marketing, tiếp thị, truyền thông, nhận diện, phát triển thương hiệu.		
1	<ul style="list-style-type: none"> - 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. - Triển khai mạng lưới quầy bánh trung thu dự kiến từ 6-10 quầy nhằm xây dựng thương hiệu bánh TT” Tràng An” ngày càng phát triển. - Xây dựng các shop VIP nhằm quảng bá hình ảnh SP một cách rộng rãi 	KH doanh thu TA: 229 tỷ	100%
III.	Chính sách bán hàng, khuyến mại và phát		

Mục	Mục tiêu & KHHĐ	Giá trị	% hoàn thành KH
	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 2026. - Kiểm soát hiệu quả chi phí bán hàng, chi phí chi trả khuyến mại cho người tiêu dùng - Bổ sung nhân sự mới nhằm khai thác tệp khách hàng khối B2B.	KH doanh thu TM: 210 tỷ	100%
IV	Nghiên cứu phát triển sản phẩm/ dịch vụ mới		
1	Nghiên cứu lại SP quế 103gr túi và cải tiến bao bì cho quế hộp 330-440gr, nghiên cứu ra thêm loại quế dạng hộp nhỏ đánh vào tệp khách hàng trẻ trung và khách ăn vặt.	Tăng doanh thu nhóm bánh quế	
2	Duy trì và tiếp tục cải tiến nhân bánh trung thu ngon hơn, đa dạng hơn	Ổn định và tăng doanh thu.	
V	Kho, vận, logistics.		
1	Đảm bảo xuất nhập hàng hóa và cho thuê kho	Dự kiến 2.649 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	590.000.000	
2	KHSC, thiết bị DC bánh	1.350.000.000	
3	Đầu tư và cải tiến máy móc, chuyên sx bao gồm(đầu tư thêm chuyên cơ giới cho bánh TT, thêm chuyên đóng gói tự động...)		Trình ĐHCĐ phê duyệt chủ trương và HĐQT phê duyệt ngân sách
4	Phụ trợ + khác	1.005.000.000	
5	Tổng Kế hoạch năm	2.945.000.000	
6	Dự phòng		
	Tổng cộng	2.945.000.000	
VII	Hệ thống quản trị (Quy chế, quy trình, tiêu chuẩn, phần mềm quản trị...)		

Mục	Mục tiêu & KHHD	Giá trị	% hoàn thành KH
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
VIII	Nhân sự, tuyển dụng, đào tạo.		
1	<p>- Nhân sự khối quản lý: Hoàn thiện bộ máy quản lý và các phong ban.</p> <p>- Công tác bố trí, sử dụng lao động:</p> <p>- 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.</p> <p>- 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.</p> <p>- Nhân sự lao động nửa cuối năm 2025 tuyển dụng nhân sự vô cùng khó khăn do lương của TA thấp hơn khá nhiều so với mặt bằng chung tại khu CN, đầu năm 2026 lại mất thêm 10 nhân sự lao động trực tiếp và 4 nhân sự đang xin nghỉ việc trong khi mới tuyển dụng bổ sung được 2 nhân sự lao động như vậy lượng out ra đang gấp 6 lần lượng bổ sung báo hiệu sẽ rất khó khăn cho việc duy trì lao động sx vào giai đoạn cao điểm mùa vụ bánh TT và mùa tết.</p>		
2	<p>Tuyển dụng:</p> <p>Tuyển dụng nhân sự lao động đang gặp khó khăn vì mức lương quá thấp so với các Cty khác tại khu CN, đề xuất lãnh đạo phải có cơ</p>	Tuyển dụng được nhân lực lao động Sx theo	100%

Mục	Mục tiêu & KHHĐ	Giá trị	% hoàn thành KH
	chế thu hút nhân lực = các chính sách thu nhập thoả đáng cho lao động trong năm 2026 này.	yêu cầu đề ra	
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 NLD. - 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. - Khối 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. - Thăm hỏi ốm đau, trợ cấp, hiếu với NLD: 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.		

Mục	Mục tiêu & KHHĐ	Giá trị	% hoàn thành KH
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 2025 đã được cải thiện nhiều so với các năm trước.		
XI	Hành chính.		
1	<ul style="list-style-type: none"> - Lễ tân khánh 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	<ul style="list-style-type: none"> - 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. 		

C.T.C.P. ION



VŨ ĐỨC LỢI