

Hà Nội, ngày 19 tháng 4 năm 2021

BÁO CÁO KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2020 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2021

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

1. Tổng quan nền kinh tế Việt Nam 2020.

Mặc dù do ảnh hưởng của đại dịch Covid-19 nhưng kinh tế Việt Nam năm 2020 vẫn có đà tăng trưởng. Tổng sản phẩm trong nước (GDP) năm 2020 tăng 2.91% so với năm 2019 đạt 343 tỷ USD. Mức tăng trưởng năm nay thuộc top đầu thế giới. GDP bình quân đầu người ước tính đạt 3.521 USD, tăng hơn so với năm 2019.

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 2020 dự kiến đạt hơn 200.000 tấn và Doanh thu ước đạt hơn 40.000 tỷ đồng, doanh thu và sản lượng có dấu hiệu chậm lại bởi ảnh hưởng dịch covid-19.

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 97 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 hơn 40 nghìn tỷ năm 2020 với sản lượng ước khoảng hơn 200 ngàn tấn.

Công ty CP Trảng An doanh thu năm 2020 đạt 221 tỷ, chiếm tỉ lệ khoảng 0.5%, rất nhỏ trên thị trường.

3.Đánh giá chung về ngành bánh kẹo Việt Nam trong năm 2020-2021.

Dù thị trường rất lớn, tuy nhiên công ty dẫn đầu hiện nay Kinhdo-Mondelez cũng chỉ chiếm 20% thị phần, đơn vị kế tiếp là Bibica, Hữu nghị chiếm khoảng 14-15%; , hay nói cách khác tổng các công ty có thương hiệu tại VN chỉ chiếm 42% , còn lại là các Cty ngoại và nhập khẩu và sản xuất 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 cơ cấu các 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 2020

1. Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh năm 2020.

Đơn vị tính: triệu đồng

	ĐVT	Thực hiện năm 2018	Thực hiện năm 2019	Thực hiện năm 2020		Biến động so với (tỷ lệ %)	
				Kế hoạch năm 2020	TH năm 2020	Cùng kỳ năm 2019	Kế hoạch năm
				[4]		[8]	[9]
A.Chỉ tiêu sản xuất kinh doanh							
1.Sản lượng sản xuất SP chủ yếu							
- Bánh các loại	Tấn	2,444	2,165	2,399	2,039	94%	85%
- Kẹo các loại	Tấn	1,100	918	805	684	74%	85%
2. Sản lượng tiêu thụ SP chủ yếu							
- Bánh các loại	Tấn	2,436	2,192	2,389	2,031	93%	85%
- Kẹo các loại	Tấn	1,116	923	813	691	75%	85%
3. Tồn kho cuối kỳ							
- Bánh các loại	Tấn	41	40	50	40	100%	80%
- Kẹo các loại	Tấn	37	32	24	32	100%	133%
B.Chỉ tiêu tài chính							

1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	triệu đồng	257,378	246,975	265,847	221,031	89%	83%
1.1 Doanh thu bán hàng hóa	triệu đồng	1,857	1,260	0	454	36%	0%
1.2 Doanh thu bán thành phẩm	triệu đồng	254,298	242,930	262,717	217,314	89%	83%
1.3 Doanh thu cung cấp dịch vụ	triệu đồng	1,219	2,785	3,131	3,262	117%	104%
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	triệu đồng	22,892	23,548	23,478	20,318	86%	87%
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	3,398	81%	132%
2.3 Chiết khấu thương mại	triệu đồng	16,649	19,376	20,905	16,920	87%	81%
3. DT thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	triệu đồng	234,486	223,427	242,370	200,713	90%	83%
4. Giá vốn hàng bán	triệu đồng	210,789	195,587	212,683	174,586	89%	82%
5. LN gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	triệu đồng	23,697	27,840	29,686	26,127	94%	88%
6. Doanh thu hoạt động tài chính	triệu đồng	158	857	700	1,514	177%	0%
7. Chi phí tài chính	triệu đồng	2,720	2,640	2,875	2,415	91%	84%
8. Chi phí bán hàng	triệu đồng	4,091	2,261	1,902	3,060	135%	161%
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	triệu đồng	8,423	8,514	8,567	7,220	85%	84%
8. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	triệu đồng	8,616	15,283	17,042	14,946	98%	88%
10. Thu nhập khác	triệu đồng	49	1,207	2,000	1,587	131%	79%
11. Chi phí khác	triệu đồng	412	244	204	487	199%	239%
12. Lợi nhuận khác	triệu đồng	(363)	963	1,796	1,100	114%	61%
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	triệu đồng	8,253	16,247	18,838	16,046	99%	85%
14. Chi phí thuế TNDN hiện hành	triệu đồng	1,702	3,150	3,768	3,010	96%	80%
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	13,035	100%	86%
17 Trích lập Các quỹ	triệu đồng	393	917	754	782	85%	104%
17.1 Quỹ Đầu tư phát triển	triệu đồng	0		0			0%
17.2 Quỹ Khen thưởng phúc lợi	triệu đồng	393	917	754	782	85%	104%
Lợi nhuận còn lại sau khi trích quỹ	triệu đồng	6,158	12,180	14,317	12,253	101%	86%
Tỷ lệ dự kiến cổ tức	%	10	20	20	30	150%	150%
Lợi nhuận để lại	triệu đồng	3,938	7,740	9,877	5,593	72%	57%
Nộp ngân sách	tr.đồng	14,197	13,289	12,300	10,798	81%	88%
Tổng vốn đầu tư	tr.đồng	0					0%
Tổng số lao động	người	419	392	410	346	88%	84%
Tổng quỹ Lương TB/tháng	tr.đồng	2,849	3,045	3,197	3,073	101%	96%

Thu nhập bình quân CNV	tr.đồng/người	6.80	7.77	7.80	8.88	114%	114%
------------------------	---------------	------	------	------	------	------	------

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

• **Khó khăn:**

+ **Nguyên nhân khách quan:** Ảnh hưởng mạnh nhất là đại dịch Covid-19 và sự cạnh tranh khốc liệt trong ngành bánh kẹo: Người TD có tâm lý chuộng hàng ngoại. Khoảng 22-28% thị phần bánh kẹo phân khúc biểu tặng nằm trong tay các doanh nghiệp nước ngoài. Hệ thống siêu thị hàng đầu tại Việt Nam đổi 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, Korea... 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 Tràng 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 Tràng 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 Tràng An nên chú trọng vào giữ 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 xuất 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 2020.

2.1 Các công việc thực hiện trong năm 2020.

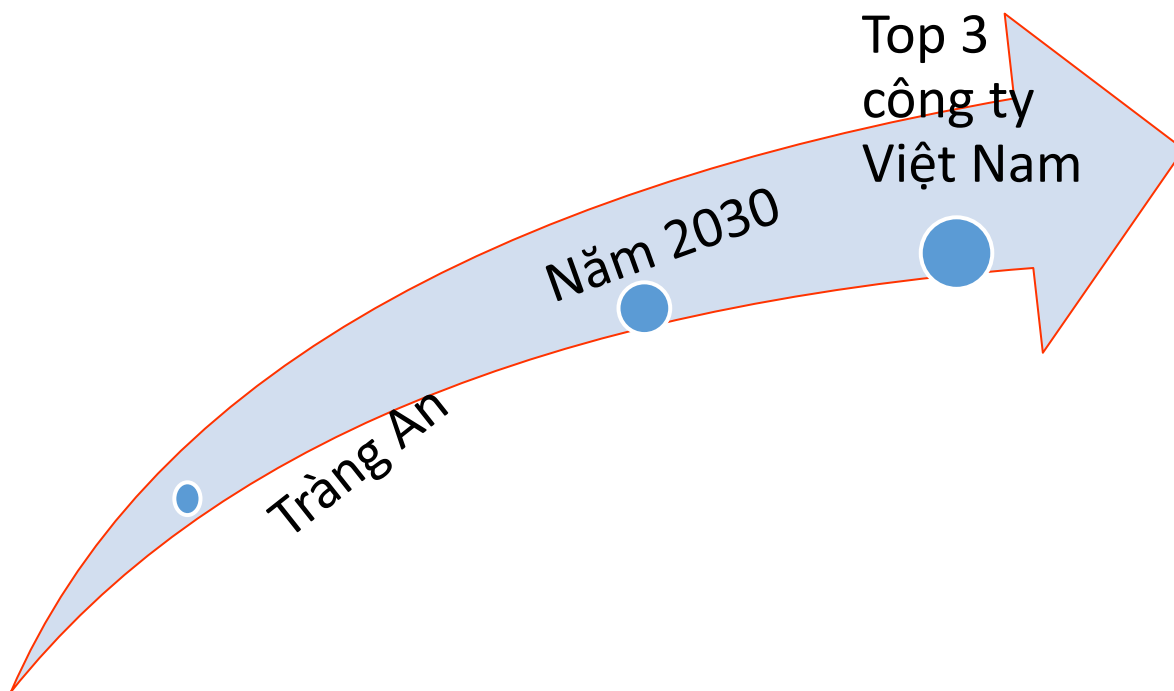
- Doanh thu 2020 đạt 89% so với 2019 và bằng 83% so với KH 2020.
- Lợi nhuận sau thuế bằng 100% so với 2019 và bằng 86% so với kế hoạch 2020.
- Chi phí bán hàng = 135% so với năm 2019 và = 161% so với KH 2020 do ảnh hưởng dịch covid-19 nên Cty phải tăng chi phí BH nhằm giải quyết hàng tồn kho cho Npp, đại lý.
- Chi phí QLDN = 85% so với năm 2019 và = 84% so với KH năm 2020.
- Tỷ lệ giá vốn hàng bán = 89% so với năm 2019 và bằng 82% so với Kế hoạch năm 2020.

PHẦN III. TẦM NHÌN, MỤC TIÊU ĐẾN NĂM 2025 VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2021

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

1.1 Đến năm 2030 Tràng An đứng vào top 3 các Cty bánh kẹo nội tại Việt Nam.

1.2 Doanh số Tràng An chiếm khoảng từ 10 – 15% thị phần bánh kẹo nội tại Việt Nam.



2. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2021.

Đơn vị tính: triệu đồng

Nội dung	ĐVT	Thực hiện năm 2018	Thực hiện năm 2019	Thực hiện năm 2020	KH năm 2021	So sánh KH 2021/ TH 2020	So sánh KH 2021/ TH 2019
A. Chỉ tiêu sản xuất kinh doanh							
1. Sản lượng sản xuất SP chủ yếu							
- Bánh các loại	Tấn	2,444	2,165	2,039	2,399	118%	111%
- Kẹo các loại	Tấn	1,100	918	684	805	118%	88%
2. Sản lượng tiêu thụ SP chủ yếu				0			
- Bánh các loại	Tấn	2,436	2,192	2,031	2,389	118%	109%
- Kẹo các loại	Tấn	1,116	923	691	813	118%	88%
3. Tồn kho cuối kỳ				0			
- Bánh các loại	Tấn	41	40	40	50	125%	125%
- Kẹo các loại	Tấn	37	32	32	24	75%	75%
B. Chỉ tiêu tài chính				0			
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	triệu đồng	257,378	246,975	221,031	249,985	113%	101%
1.1 Doanh thu bán hàng hóa	triệu đồng	1,857	1,260	454	0	0%	0%
1.2 Doanh thu bán thành phẩm	triệu đồng	254,298	242,930	217,314	246,907	114%	102%

1.3 Doanh thu cung cấp dịch vụ	triệu đồng	1,219	2,785	3,262	3,079	94%	111%
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	triệu đồng	22,892	23,548	20,318	22,413	110%	95%
2.1 Giảm giá hàng bán	triệu đồng	0		0	0		
2.2 Hàng bán bị trả lại	triệu đồng	6,243	4,172	3,398	2,569	76%	62%
2.3 Chiết khấu thương mại	triệu đồng	16,649	19,376	16,920	19,844	117%	102%
3. DT thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	triệu đồng	234,486	223,427	200,713	227,572	113%	102%
4. Giá vốn hàng bán	triệu đồng	210,789	195,587	174,586	199,043	114%	102%
5. LN gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	triệu đồng	23,697	27,840	26,127	28,529	109%	102%
6. Doanh thu hoạt động tài chính	triệu đồng	158	857	1,514	800	53%	93%
7. Chi phí tài chính	triệu đồng	2,720	2,640	2,415	2,400	99%	91%
8. Chi phí bán hàng	triệu đồng	4,091	2,261	3,060	3,406	111%	151%
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	triệu đồng	8,423	8,514	7,220	8,262	114%	97%
8. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	triệu đồng	8,616	15,283	14,946	15,261	102%	100%
10. Thu nhập khác	triệu đồng	49	1,207	1,587	1,500	95%	124%
11. Chi phí khác	triệu đồng	412	244	487	204	42%	84%
12. Lợi nhuận khác	triệu đồng	(363)	963	1,100	1,296	118%	135%
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	triệu đồng	8,253	16,247	16,046	16,557	103%	102%
14. Chi phí thuế TNDN hiện hành	triệu đồng	1,702	3,150	3,010	3,311	110%	105%
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	13,035	13,246	102%	101%
17 Trích lập Các quỹ	triệu đồng	393	917	782	795	102%	87%
17.1 Quỹ Đầu tư phát triển	triệu đồng	0		0	0		
17.2 Quỹ Khen thưởng phúc lợi	triệu đồng	393	917	782	795	102%	87%
Lợi nhuận còn lại sau khi trích quỹ	triệu đồng	6,158	12,180	12,253	12,451	102%	102%
Tỷ lệ dự kiến cổ tức	%	10	20	30	20	67%	100%
Lợi nhuận để lại	triệu đồng	3,938	7,740	5,593	8,011	143%	103%
Nộp ngân sách	tr.đồng	14,197	13,289	10,798	12,000	111%	90%
Tổng vốn đầu tư	tr.đồng	0		0			
Tổng số lao động	người	419	392	346	346	100%	88%
Tổng quỹ Lương TB/tháng	tr.đồng	2,849	3,045	3,073	3,227	105%	106%
Thu nhập bình quân CNV	tr.đồng/người	6.80	7.77	8.88	9.33	105%	120%

Mục tiêu KHKD năm 2021 như sau:

- Doanh thu KH: 249.985 tỉ đồng, bằng 113% so với thực hiện năm 2020 .

- Lợi nhuận sau thuế dự kiến đạt 13.2 tỷ đồng, bằng 102% so với thực hiện năm 2020.
- Chi phí bán hàng dự kiến: 3.406 tỷ đồng, bằng 111% so với thực hiện năm 2020.

3. Kế hoạch hành động năm 2021.

Mục	Mục tiêu&KHHD	Giá trị	% hoàn thành KH
I	Sản xuất.		
1	<ul style="list-style-type: none"> - Về sản xuất : . - Lập KHSX & điều độ sản xuất đúng tiến độ, đáp ứng kịp thời đầy đủ nhu cầu thị trường - Rà soát lại định mức lao động các dây chuyền cho phù hợp với sự đổi mới năm 2021. - 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 hoặc tăng giá thành đầu vào 3-5% so với năm 2020, lý do giá tất cả các NVL tăng rất cao vào năm 2021. - Rà soát, tận dụng những vật tư chậm luân chuyển SX bán ở Quỳ GTSP. - Tiếp tục 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: 3.204(tấn)	
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. - Cụ thể trong năm nay sẽ làm các hoạt động build nhãn hiệu bánh pháp Challot và lồng ghép để nhắc thương hiệu mẹ (Tràng An) dự kiến sẽ làm trong quý 3.2021 - Tham gia các hội trợ nhằm quảng bá và giới thiệu SP, thương hiệu đến đông đảo NTD. 		
III.	Chính sách bán hàng, khuyến mại và phát triển thị		

	trường, hệ thống kênh, mạng lưới phân phối, bán hàng.		
1	<p>- Tiếp tục thay đổi phương pháp đối với việc thu hồi hàng vụ trung thu, hàng tết tiết kiệm các chi phí do phải hủy hàng...cụ thể đối với hàng tết chỉ thu hàng hộp thiếc, kẹo hộp nhựa còn dòng Duplex vẫn tiếp tục bán quanh năm nên sẽ giảm thiểu số lượng hàng thu hồi.</p> <p>- Mở thêm các đơn vị bán hàng mới cho kênh CQXN.</p> <p>- Phối hợp với bên TM tung ra các CTKM hợp lý nhằm thúc đẩy doanh thu các tháng trong năm 2021.</p> <p>- Kiểm soát hiệu quả chi phí bán hàng, chi phí chi trả khuyến mại cho người tiêu dùng, tối đa chi bằng với ngân sách theo KH đề ra.</p>		
IV	Nghiên cứu phát triển sản phẩm/ dịch vụ mới		
1	Nghiên cứu cải tiến sản phẩm kẹo Chewy cóm 268.	Dự kiến tháng 4-5 tung hàng.	-
2	NCPT thêm Sku bánh quế pho mai, SC.	Dự kiến quý 2 tung hàng	-
3	NCPT thêm Bánh pháp vị mới và packaging mới	Dự kiến quý 3 tung hàng	-
4	Cải tiến nhân bánh trung thu : nhân đậu đỏ, đậu xanh, sữa dừa, sen sát..	Tăng được năng suất lao động.	-
5	NC phát triển thêm Kẹo chewy vị dâu, Sc	Đang test chất lượng ngoài thị trường	
6	Bánh Snack phô mai, hải sản, kim chi, gà nướng.	Đang chế thử, giá dự kiến như Snack đang SX.	
7	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.	
V	Kho, vận, logistics.		
1	Đảm bảo xuất nhập hàng hóa và cho thuê kho	Dự kiến 3.204 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 đối tác để thay thế Ferroli về việc cho thuê kho.	Dự kiến tiền cho thuê kho mới này hơn 52tr/tháng	
VI	Thay thế, SC thiết bị nhà xưởng, máy móc...		
1	KHSC, thay thế thiết bị DC kẹo chewy + cứng	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 Tổng KH năm	1.163.500.000 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	Quản lý theo hệ thống ISO	ISO 22000:2018	Đã kiểm soát tốt nhà cung cấp, môi trường, phòng vệ thực phẩm, giả mạo thực phẩm, kiểm soát dị ứng, cần liên tục duy trì.
3	Hệ thống quản lý tích hợp sx 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	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.
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 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.</p>		
2	<p>Tuyển dụng:</p> <p>Tuyển dụng đầy đủ, kịp thời đáp ứng được yêu cầu theo KHSXKD của Công ty.</p>		
3	<p>Đào tạo:</p> <p>- Đào tạo đại cương, đào tạo công nghệ cho Công nhân công nghệ.</p> <p>- Đào tạo định hướng cho Lao động mới.</p> <p>- Huấn luyện An toàn Lao động cho Công nhân nhóm IV.</p> <p>- Huấn luyện An toàn thực phẩm cho Công nhân công nghệ</p> <p>- Đào tạo hệ thống quản lý chất lượng ISO 22000:2018 và đánh giá giám sát định kỳ.</p> <p>- Đào tạo hệ thống quản lý sản xuất tinh gọn Lean 5S và đánh giá định kỳ.</p> <p>- Đào tạo bên ngoài: Đào tạo cho đội ngũ cán bộ quản lý theo chuyên môn và nhu cầu của từng đơn vị.</p>		
IX	Chính sách, lương thưởng.		
1	<p>- 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.</p> <p>- 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.</p> <p>- Khối gián tiếp: Lương bao gồm Lương Cơ bản + Lương mục tiêu.</p>		

	<ul style="list-style-type: none"> - 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 2021 (Cụ thể danh mục chính sách). - 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 2021. - 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. 		
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	Khả năng thanh toán năm 2021 đã được cải thiện hơn so với năm 2020		
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, chuyên 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.		
--	--	--

TỔNG GIÁM ĐỐC



ĐỖ NGỌC KHANH