



## 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 17 tháng 5 năm 2022

# BÁO CÁO KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2021 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2022



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

### 1. Tổng quan nền kinh tế Việt Nam 2021.

Mặc dù do ảnh hưởng của đại dịch Covid-19 nhưng kinh tế Việt Nam năm 2021 vẫn có đà tăng trưởng. Tổng sản phẩm trong nước (GDP) năm 2021 tăng 2.58% so với năm 2020. Mức tăng trưởng năm nay thấp nhất so với các năm gần đây tuy nhiên vẫn nằm trong nhóm 20 nước tăng trưởng hàng đầu thế giới. GDP bình quân đầu người ước tính thấp hơn so với năm 2020.

### 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 2021 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 2021 với sản lượng ước khoảng hơn 200 ngàn tấn.

Công ty CP Tràng An doanh thu năm 2021 đạt 221 tỷ, chiếm tỉ lệ khoảng 0.5%, và 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 Công ty nước ngoài, 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 mì, cookies, Hải Hà lại thiên về kẹo, Bibica thiên về bánh cake, Snack thuộc về Orion. Hiện nay công ty Tràng An có một số thế mạnh nhất định như mảng bánh pháp, bánh quế và bánh mì. 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 SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐÁNH GIÁ HIỆN TRẠNG NĂM 2021

### 1. Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh năm 2021.

*Đơn vị tính: triệu đồng*

	ĐVT	Thực hiện năm 2018	Thực hiện năm 2019	Thực hiện năm 2020	Thực hiện năm 2021		Biến động so với (tỷ lệ %)	
					Kế hoạch năm 2021	TH năm 2021	Cùng kỳ năm 2020	Kế hoạch năm
					[4]	[5]	[8]	[9]
<b>A.Chỉ tiêu sản xuất kinh doanh</b>								
<b>1.Sản lượng sản xuất SP chủ yếu</b>	<b>Tấn</b>	<b>3.544</b>	<b>3.266</b>	<b>2.984</b>	<b>3.204</b>	<b>2.833</b>	<b>95%</b>	<b>88%</b>
- Bánh các loại	Tấn	2.444	2.348	2.218	2.399	2.245	101%	94%
- Kẹo các loại	Tấn	1.100	918	766	805	588	77%	73%
<b>2. Sản lượng tiêu thụ SP chủ yếu</b>	<b>Tấn</b>	<b>3.552</b>	<b>3.246</b>	<b>2.943</b>	<b>3.202</b>	<b>2.838</b>	<b>96%</b>	<b>89%</b>
- Bánh các loại	Tấn	2.436	2.344	2.163	2.389	2.255	104%	94%
- Kẹo các loại	Tấn	1.116	902	780	813	583	75%	72%
<b>3. Tồn kho cuối kỳ</b>	<b>Tấn</b>	<b>78</b>	<b>81</b>	<b>86</b>	<b>64</b>	<b>37</b>	<b>43%</b>	<b>58%</b>
- Bánh các loại	Tấn	41	35	70	40	26	37%	64%

- Kẹo các loại	Tấn	37	46	16,5	24	11,5	70%	48%
<b>B. Chỉ tiêu tài chính</b>								
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	triệu đồng	257.378	246.975	221.031	249.985	227.733	103%	91%
1.1 Doanh thu bán hàng hóa	triệu đồng	1.857	1.260	454	0	125	28%	0%
1.2 Doanh thu bán thành phẩm	triệu đồng	254.298	242.930	217.314	246.907	224.160	103%	91%
1.3 Doanh thu cung cấp dịch vụ	triệu đồng	1.219	2.785	3.262	3.079	3.448	106%	112%
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	triệu đồng	22.892	23.548	20.318	22.413	22.926	113%	102%
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	6.001	177%	234%
2.3 Chiết khấu thương mại	triệu đồng	16.649	19.376	16.920	19.844	16.926	100%	85%
3. DT thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	triệu đồng	234.486	223.427	200.713	227.572	204.806	102%	90%
4. Giá vốn hàng bán	triệu đồng	210.789	195.587	174.586	199.043	184.120	105%	93%
5. LN gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	triệu đồng	23.697	27.840	26.127	28.529	20.686	79%	73%
6. Doanh thu hoạt động tài chính	triệu đồng	158	857	1.514	800	741	49%	0%
7. Chi phí tài chính	triệu đồng	2.720	2.640	2.415	2.400	2.445	101%	102%
8. Chi phí bán hàng	triệu đồng	4.091	2.261	3.060	3.406	2.524	82%	74%
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	triệu đồng	8.423	8.514	7.220	8.262	7.036	97%	85%
8. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	triệu đồng	8.616	15.283	14.946	15.261	9.423	63%	62%
10. Thu nhập khác	triệu đồng	49	1.207	1.587	1.500	1.500	95%	100%
11. Chi phí khác	triệu đồng	412	244	487	204	295	61%	145%
12. Lợi nhuận khác	triệu đồng	-363	963	1.100	1.296	1.205	110%	93%
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	triệu đồng	8.253	16.247	16.046	16.557	10.628	66%	64%
14. Chi phí thuế TNDN hiện hành	triệu đồng	1.702	3.150	3.010	3.311	2.128	71%	64%

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	8.500	65%	64%
17 Trích lập Các quỹ	triệu đồng	393	917	782	795	510	65%	64%
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	510	65%	64%
Lợi nhuận còn lại sau khi trích quỹ	triệu đồng	6.158	12.180	12.253	12.451	7.990	65%	64%
Tỷ lệ dự kiến cổ tức	%	10%	20%	30%	20%	30%	100%	150%
Lợi nhuận để lại	triệu đồng	3.938	7.740	5.593	8.011	1.330	24%	17%
Nộp ngân sách	tr.đồng	14.197	13.289	10.798	12.000	11.896	110%	99%
Tổng vốn đầu tư	tr.đồng	0						0%
Tổng số lao động	người	419	392	346	346	323	93%	93%
Tổng quỹ Lương TB/tháng	tr.đồng	2.849	3.045	3.073	3.227	2.955	96%	92%
Thu nhập bình quân CNV	tr.đồng /người	6,80	7,77	8,88	9,33	9,15	103%	98%

### 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 giá NVL đầu vào tăng kéo theo giá cả các mặt hàng tăng cao tạo ra sự bất ổn tâm lý NTD, đồng thời sự cạnh tranh khốc liệt trong ngành bánh kẹo: Người TD có tâm lý chuộng hàng ngoại. Khoảng 20-25% 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 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, 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 22000:2018 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 2021.**

### **2.1 Các công việc thực hiện trong năm 2021.**

+ Doanh thu 2021 đạt 91% so với KH và bằng 103% so với cùng kì 2020.

+ Lợi nhuận sau thuế đạt 64% so với KH và bằng 65% so với cùng kì 2020.

+ Chi phí bán hàng bằng 74% so với KH và bằng 82% so với cùng kì năm 2020.

+ Chi phí QLDN bằng 85% so với KH và bằng 97% so với cùng kì năm 2020.

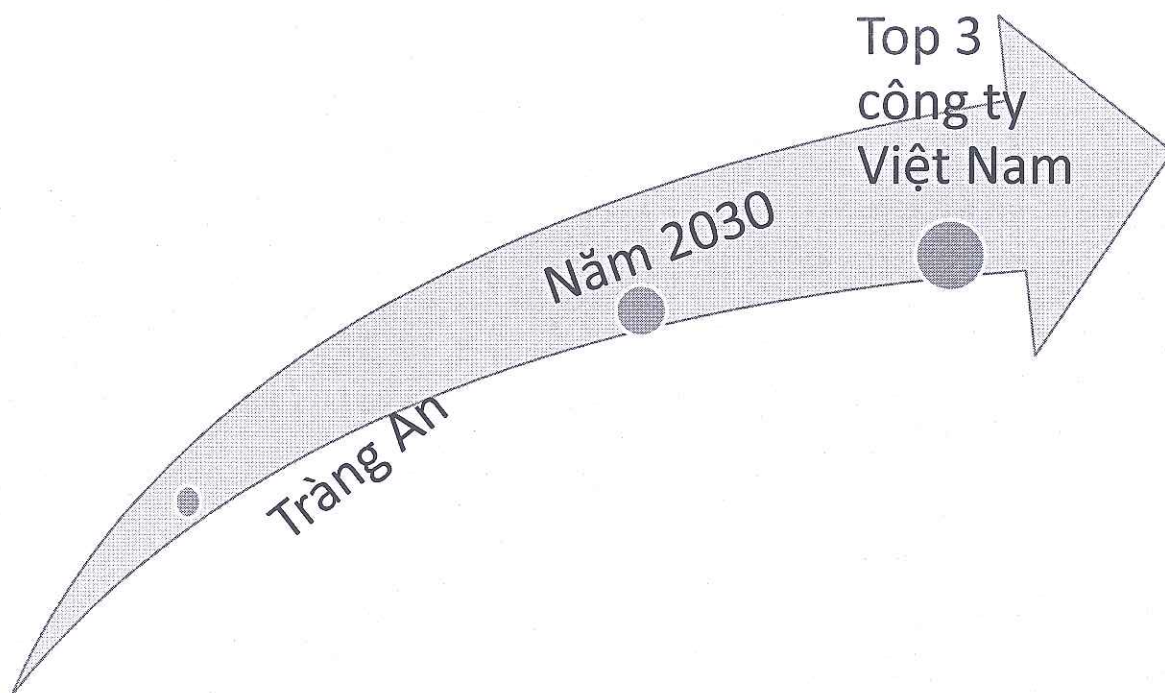
+ Giá vốn hàng bán bằng 93% so với KH và bằng 105% so với cùng kì năm 2020.

## **PHẦN III. TẦM NHÌN, MỤC TIÊU ĐẾN NĂM 2025-2030 VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2022**

### **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 2022.**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

Nội dung	ĐVT	Thực hiện năm 2018	Thực hiện năm 2019	Thực hiện năm 2020	TH năm 2021	KH năm 2022	So sánh KH 2022/ TH 2021	So sánh KH 2022/ TH 2020
<b>A. Chỉ tiêu sản xuất kinh doanh</b>								
<b>1. Sản lượng sản xuất SP chủ yếu</b>	<b>Tấn</b>							
- Bánh các loại	Tấn	2.444	2.165	2.039	2.245	2.414	108%	111%
- Kẹo các loại	Tấn	1.100	918	684	588	825	140%	90%
<b>2. Sản lượng tiêu thụ SP chủ yếu</b>					2.838			
- Bánh các loại	Tấn	2.436	2.192	2.031	2.255	2.389	106%	109%
- Kẹo các loại	Tấn	1.116	923	691	583	813	139%	88%
<b>3. Tồn kho cuối kỳ</b>					37			

- Bánh các loại	Tấn	41	40	40	26	50	196%	125%
- Kẹo các loại	Tấn	37	32	32	12	24	209%	75%
<b>B. Chỉ tiêu tài chính</b>								
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	triệu đồng	257.378	246.975	221.031	227.733	261.581	115%	106%
1.1 Doanh thu bán hàng hóa	triệu đồng	1.857	1.260	454	125	0	0%	0%
1.2 Doanh thu bán thành phẩm	triệu đồng	254.298	242.930	217.314	224.160	258.503	115%	106%
1.3 Doanh thu cung cấp dịch vụ	triệu đồng	1.219	2.785	3.262	3.448	3.079	89%	111%
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	triệu đồng	22.892	23.548	20.318	22.926	21.635	94%	92%
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	6.001	2.631	44%	63%
2.3 Chiết khấu thương mại	triệu đồng	16.649	19.376	16.920	16.926	19.004	112%	98%
3. DT thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	triệu đồng	234.486	223.427	200.713	204.806	239.947	117%	107%
4. Giá vốn hàng bán	triệu đồng	210.789	195.587	174.586	184.120	212.807	116%	109%
5. LN gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	triệu đồng	23.697	27.840	26.127	20.686	27.139	131%	97%
6. Doanh thu hoạt động tài chính	triệu đồng	158	857	1.514	741	800	108%	93%
7. Chi phí tài chính	triệu đồng	2.720	2.640	2.415	2.445	2.400	98%	91%
8. Chi phí bán hàng	triệu đồng	4.091	2.261	3.060	2.524	2.856	113%	126%
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	triệu đồng	8.423	8.514	7.220	7.036	8.262	117%	97%
8. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	triệu đồng	8.616	15.283	14.946	9.423	14.422	153%	94%
10. Thu nhập khác	triệu đồng	49	1.207	1.587	1.500	1.500		124%

11. Chi phí khác	triệu đồng	412	244	487	295	204	69%	84%
12. Lợi nhuận khác	triệu đồng	-363	963	1.100	1.205	1.296	108%	135%
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	triệu đồng	8.253	16.247	16.046	10.628	15.718	148%	97%
14. Chi phí thuế TNDN hiện hành	triệu đồng	1.702	3.150	3.010	2.128	3.144	148%	100%
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	8.500	12.574	148%	96%
17 Trích lập Các quỹ	triệu đồng	393	917	782	510	629	123%	69%
<i>17.1 Quỹ Đầu tư phát triển</i>	triệu đồng	0			0	0		
<i>17.2 Quỹ Khen thưởng phúc lợi</i>	triệu đồng	393	917	782	510	629	123%	69%
Lợi nhuận còn lại sau khi trích quỹ	triệu đồng	6.158	12.180	12.253	7.990	11.945	150%	98%
Tỷ lệ dự kiến cổ tức	%	10%	20%	30%	30%	30%	100%	150%
Lợi nhuận để lại	triệu đồng	3.938	7.740	5.593	1.330	5.285	397%	68%
Nộp ngân sách	tr.đồng	14.197	13.289	10.798	11.896	12.300	103%	93%
Tổng vốn đầu tư	tr.đồng	0			0			
Tổng số lao động	người	419	392	346	323	346	107%	88%
Tổng quỹ Lương TB/tháng	tr.đồng	2.849	3.045	3.073	2.955	3.240	110%	106%
Thu nhập bình quân CNV	tr.đồng/người	6,80	7,77	8,88	9,15	9,36	102%	121%

Mục tiêu KHKD năm 2022 như sau:

- Doanh thu KH: 261.581 tỉ đồng, bằng 115% so với thực hiện năm 2021 .
- Lợi nhuận sau thuế dự kiến đạt 12.5 tỷ đồng, bằng 148% so với thực hiện năm 2021.
- Chi phí bán hàng dự kiến: 2.856 tỷ đồng, bằng 113% so với thực hiện năm 2021.

### 3. Kế hoạch hành động năm 2022



Mục	Mục tiêu & KHHĐ	Giá trị	% hoàn thành KH
<b>I</b>	<b>Sản xuất.</b>		
1	<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 2022.</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 giữ hoặc tăng giá thành đầu vào 3-5% so với năm 2021, lý do giá tất cả các NVL tăng rất cao vào năm 2022.</li> <li>- Rà soát, tận dụng những vật tư chậm luân chuyển SX bán ở Quầy GTSP.</li> <li>- Tiếp tục 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: 3.239(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>- 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 3-4.2022</li> <li>- Tham gia các hội trợ 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>- 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.</li> <li>- Mở thêm các đơn vị bán hàng mới cho kênh Cơ quan Xí nghiệp.</li> </ul>		

	<p>- Phối hợp với bên TM tung ra các Chương trình khuyến mại hợp lý nhằm thúc đẩy doanh thu các tháng trong năm 2022.</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>		
<b>IV</b>	<b>Nghiên cứu phát triển sản phẩm/ dịch vụ mới</b>		
1	Nghiên cứu cải tiến bao bì sản phẩm kẹo Chewy 250, bánh quy Bista.	Dự kiến tháng 4-5 tung hàng.	-
2	NCPT thêm Sku bánh Snack.	Dự kiến quý 2 tung hàng	-
3	NCPT thêm Bánh Mì Tyti vị mới (chuối)	Dự kiến quý 1 tung hàng	-
4	Cải tiến nhân bánh trung thu : nhân khoai môn, trà xanh	Tăng được năng suất lao động.	-
5	NC phát triển thêm Kẹo Lolly vị mới và pack mới	Đang test chất lượng ngoài thị trường	
6	Cải tiến lại bao bì bánh quế dài 330		
<b>V</b>	<b>Kho, vận, logistics.</b>		
1	Đảm bảo xuất nhập hàng hóa và cho thuê kho	Dự kiến 3.239 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 khác về việc cho thuê kho.		
<b>VI</b>	<b>Thay thế, SC thiết bị nhà xưởng, máy móc...</b>		
1	KHSC, thay thế thiết bị DC kẹo chewy + cứng	425.000.000	
2	KHSC, thiết bị DC bánh 1	<b>1.515.000.000</b>	
	KHSC, thiết bị DC bánh 2	215.000.000	
3	KHSC, thiết bị Dc bánh 3	324.500.000	

4	Phụ trợ + khác Tổng KH năm	510.000.000 <b>2.989.500.000</b>	
<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	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.
<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 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 lương mục tiêu xét trên 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:		

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đào tạo đại cương, đào tạo công nghệ cho Công nhân công nghệ.</li> <li>- Đào tạo định hướng cho Lao động mới.</li> <li>- Huấn luyện An toàn Lao động cho Công nhân nhóm IV.</li> <li>- Huấn luyện An toàn thực phẩm cho Công nhân công nghệ</li> <li>- Đào tạo hệ thống quản lý chất lượng ISO 22000:2018 và đánh giá giám sát định kỳ.</li> <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 2022 (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 2022.</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 2022 đã được cải thiện hơn so với năm 2021		

XI	Hành chính.		
1	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 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</li> <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, chuyển 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 xe văn phòng: 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**