BỘ CÔNG THƯƠNG TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHIỆP TP. HÒ CHÍ MINH KHOA THƯƠNG MẠI VÀ DU LỊCH





BÁO CÁO THỰC TẬP DOANH NGHIỆP 1 TẠI: CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG NGHIỆP HUỲNH GIA

> Giảng viên hướng dẫn : TS. Mai Thanh Hùng Sinh viên thực hiện : Lại Thị Quỳnh Như

MSSV : 21061421

Chuyên ngành : Kinh Doanh Quốc Tế

Niên khóa : 2021 - 2025

TP.HCM, tháng 11 năm 2023

BỘ CÔNG THƯƠNG TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHIỆP TP. HÒ CHÍ MINH KHOA THƯƠNG MẠI VÀ DU LỊCH





BÁO CÁO THỰC TẬP DOANH NGHIỆP 1 TẠI: CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG NGHIỆP HUỲNH GIA

> Giảng viên hướng dẫn: TS. Mai Thanh Hùng Sinh viên thực hiện: Lại Thị Quỳnh Như

MSSV : 21061421

Chuyên ngành : Kinh Doanh Quốc Tế

Niên khóa : 2021 - 2025

TP.HCM, tháng 11 năm 2023

PHIẾU ĐÁNH GIÁ CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP

lọ và tên người danh gia:MSSV: 2				
Phòng ban thực tập:Phòng Kinh Doanh				
°ên đơn vị thực tập: CÔNG TY CP NÔNG NGHIỆP HUỲNH C				
CÁC YẾU TỔ ĐÁNH GIÁ	1 Yếu	2 Trung bình	3 Khá	4 Tốt
A. TINH THẦN KỶ LUẬT, THÁI ĐỘ				
Chấp hành nội qui và kỷ luật của cơ quan thực tập				
Thích nghi với văn hóa của doanh nghiệp				
Tinh thần học hỏi, nâng cao trình độ				
Thái độ tích cực trong công việc				
B. KỸ NĂNG				
Kỹ năng giao tiếp (lắng nghe, ứng xử và tạo lập quan hệ)				
Kỹ năng làm việc làm việc nhóm				
C. KIÉN THỨC CHUYÊN MÔN				
Kiến thức chuyên môn trong công việc được giao				
Tính năng động trong việc giải quyết công việc được giao của sinh viên				
ĐÁNH GIÁ CHUNG				
Ý KIẾN KHÁC:				,
		()		

Thành phố Hồ Chí Minh.ngày 30 tháng 11 năm 2023 XÁC NHẬN CỦA ĐƠN VỊ (Ký tên, đóng dấu)

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

Nhận xét:	•••••
	• • • • • • • • • • • • • • • • • • • •
	• • • • • • • • • • • • • • • • • • • •
	• • • • • • • • • • • • • • • • • • • •

BỘ CÔNG THƯƠNG TRƯỜNG ĐH CÔNG NGHIỆP TPHCM

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

BẢNG TỰ CHẨM ĐIỂM SINH VIÊN

Giảng viên hướng dẫn: TS. Mai Thanh Hùng

Sinh viên thực hiện: Lại Thị Quỳnh Như Mã số sinh viên: 21061421

STT	Nêi dung công việc	Đánh giá mức	
511	Nội dung công việc	độ hoàn thành	
1	 Đi thực tập tại công ty Cổ phần Nông nghiệp Huỳnh Gia Viết bài báo cáo thực tập doanh nghiệp 1 tại công ty. 	100%	

SINH VIÊN

Lại Thị Quỳnh Như

LÒI CẨM ƠN

Để hoàn thành tốt bài báo cáo thực tập doanh nghiệp 1 này, đầu tiên em xin chân thành cảm ơn thầy, cô trong Khoa Thương Mại & Du Lịch, Trường Đại Học Công Nghiệp TPHCM, đã tận tình truyền đạt kiến thức trong học tập, đặc biệt là Thầy Mai Thanh Hùng đã hướng dẫn em hoàn thành bài báo cáo. Với vốn kiến thức được tiếp thu trong quá trình học không chỉ là nền tảng cho quá trình thực hiện báo cáo thực tập doanh nghiệp 1 mà còn là hành trang quý báu để em tiếp tục hoàn thành bài báo cáo thực tập doanh nghiệp 2 tốt hơn. Hơn nữa, em còn có được những kinh nghiệm về giao tiếp xã hội, trải nghiệm môi trường làm việc chuyên nghiệp để có thể tự tin hơn khi chuẩn bị cho công việc sắp tới của mình.

Em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến Công ty Cổ phần Nông nghiệp Huỳnh Gia đã cho phép và tạo điều kiện thuận lợi để cho em thực tập tại công ty, cảm ơn sự hướng dẫn, chỉ bảo tận tình của chị Lê Thị Trúc và các anh chị trong công ty đã giúp đỡ em trong suốt quá trình hoàn thành bài báo cáo thực tập.

Do thời gian thực tập không nhiều và bước đầu đi vào thực tế còn nhiều bỡ ngỡ, kiến thức chuyên môn còn hạn chế cùng với nhiều lý do khách quan nên chắc chắn sẽ không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự góp ý của quý thầy cô, các anh chị cán bộ nhân viên trong công ty trên bước đường học hỏi và tìm hiểu về chuyên ngành của mình.

Cuối cùng xin gửi lời chúc sức khỏe và thành công đến quý thầy, quý cô, ban lãnh đạo trường Đại học Công Nghiệp TP. Hồ Chí Minh và tập thể anh chị cán bộ nhân viên trong Công ty Cổ phần Nông Nghiệp Huỳnh Gia.

Em xin chân thành cảm ơn!

LỜI MỞ ĐẦU

Lĩnh vực Kinh Doanh Quốc Tế là một trong những lĩnh vực quan trọng và đóng vai trò không thể thiếu trong việc thúc đẩy giao lưu và hợp tác giữa các quốc gia. Trong bối cảnh thế giới ngày càng phát triển, kinh tế Việt Nam đang trên đà phát triển mạnh mẽ và tích cực hội nhập vào nền kinh tế toàn cầu. Sự hội nhập này cung cấp cho các doanh nghiệp cơ hội tự do và công bằng, tuy nhiên đồng thời yêu cầu các doanh nghiệp phải cạnh tranh mạnh mẽ để tồn tại và phát triển.

Quá trình thực tập của em tại công ty Cổ phần Nông nghiệp Huỳnh Gia đã mang lại cho em những trải nghiệm thực tế và cái nhìn sâu hơn về vai trò cũng như quan trọng của Kinh Doanh nói chung và Kinh Doanh Quốc Tế nói riêng. Em đã có cơ hội áp dụng những kiến thức đã học vào thực tế tại công ty. Sự hướng dẫn và hỗ trợ từ Thầy Mai Thanh Hùng, chị Lê Thị Trúc cùng với các anh chị cán bộ nhân viên trong công ty đã giúp ích rất nhiều cho em trong quá trình thực tập.

Trong báo cáo này, em xin trình bày chi tiết về quá trình thực tập của mình tại công ty Cổ phần Nông nghiệp Huỳnh Gia. Báo cáo sẽ tập trung vào các kiến thức em đã tìm hiểu về công ty, các hoạt động em đã tham gia, những kỹ năng em đã học được, cũng như những thuận lợi và khó khăn phải đối mặt và cách em đã vượt qua chúng. Em cũng sẽ đánh giá kết quả bản thân và học được những bài học quan trọng từ quá trình thực tập.

TÓM TẮT NỘI DUNG BÁO CÁO

Nội dung chính của bài báo cáo được chia thành ba chương:

Chương 1:

Giới thiệu tổng quát về đơn vị đề tài được tiến hành, đó là Công ty Cổ phần Nông nghiệp Huỳnh Gia, đồng thời đề cập về cơ cấu tổ chức công ty tình hình tài chính, nguồn nhân lực của công ty cũng như là dịch vụ mà công ty đang cung cấp. Việc tìm hiểu các thông tin cơ bản cũng như các quy định làm việc tại Công ty Cổ phần Nông nghiệp Huỳnh Gia giúp thuận lợi trong quá trình thực tập.

Chương 2:

Đề cập đến quá trình chuẩn bị và thực tập, mô tả công việc được giao khi làm việc tại công ty, những bài học rút ra trong quá trình đi thực tập, giúp bản thân nhận ra được điểm mạnh và điểm yếu của bản thân để giúp bản thân xác định được công việc sau này.

Chương 3:

Tổng kết lại công việc đã thực tập tại công ty, những việc làm được và những công việc chưa làm được, những kiến nghị của bản thân đối với công ty, nhà trường và đề xuất với sinh viên đang học. Trong thời gian thực tập và làm việc tại công ty là khoảng thời gian gắn bó lâu dài nhất vì khi thực tập tại công ty em cảm thấy rất thoải mải, tự tin để làm tốt công việc mà mình được giao phó.

Các nội quy làm việc tại Huỳnh Gia giúp hoàn thiện bản thân hơn. Từ đó giúp bản thân em có được cái nhìn tổng quan về công việc của một nhân viên.

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
TÓM TẮT NỘI DUNG BÁO CÁO	2
PHẦN NỘI DUNG	7
CHƯƠNG 1: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY	7
• Tổng quan về công ty:	7
1. Lịch sử hình thành và phát triển của công ty	8
2. Loại hình doanh nghiệp, quy mô.	9
3. Chức năng, nhiệm vụ	11
4. Bộ máy tổ chức, quản lý của doanh nghiệp	11
5. Nhân sự	13
6. Cơ sở vật chất kỹ thuật: nhà xưởng, công nghệ, kỹ thuật	18
7. Sản phẩm/dịch vụ kinh doanh	20
8. Thị trường kinh doanh	21
9. Đối thủ cạnh tranh	21
10. Tình hình hoạt động kinh doanh	22
11. Vài nét tình hình tài chính của doanh nghiệp	22
12. Đánh giá chung: thuận lợi, khó khăn của doanh nghiệp	24
13. Định hướng phát triển của doanh nghiệp	25
CHƯƠNG 2: QUÁ TRÌNH THỰC TẬP	27
2.1. Quá trình chuẩn bị	27
2.1.1. Tìm hiểu	27
2.1.2. Chuẩn bị	27
2.1.3. Tiếp cận	27
2.2. Quá trình thực tận	28

2.2.1. Những công việc được giao	28
2.2.2. Thuận lợi	31
2.2.3. Khó khăn	31
2.3. Bài học thực tiễn rút ra trong quá trình đi thực tập	32
2.3.1. Văn hóa giao tiếp	32
2.3.1.1. Giao tiếp với đồng nghiệp:	32
2.3.1.2. Giao tiếp với cấp trên:	32
2.3.1.3. Giao tiếp với khách hàng:	32
2.3.1.4. Giao tiếp với các bộ phận liên quan:	33
2.3.2.Tác phong, thái độ làm việc	33
2.3.2.1. Kỹ năng nghề nghiệp:	33
2.3.2.2. Tác phong làm việc:	34
2.3.2.3. Kỹ năng chuyên ngành:	34
CHƯƠNG 3: KIẾN NGHỊ	35
3.1. Với công ty	35
3.2. Nhà trường	35
3.3. Đề xuất với các sinh viên đang học	35
KÉT LUẬN	37
TÀI LIÊU THAM KHẢO	39

DANH SÁCH CÁC BẢNG BIỂU, SƠ ĐỒ

Bảng 1: Quy chế lương và định mức doanh số	4
Bảng 2: Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty	22
Sơ đồ 1: Lịch sử hình thành và phát triển	8
Sơ đồ 2: Cơ cấu phòng ban	11
Sơ đồ 3: Quy trình tham gia sự kiện DN	30

DANH MỤC HÌNH ẢNH, ĐỒ THỊ

Hình 1: Logo Công ty Huỳnh Gia	7
Hình 2: Logo và sản phẩm thương hiệu Faminuts	9
Hình 3: Cửa hàng sữa hạt Faminuts House	9
Hình 4: Nhà máy chế biến-sản xuất	10
Hình 5: Thị trường Việt Nam của Huỳnh Gia Agri	10
Hình 6: Chủ tịch Công ty Cổ phần Nông nghiệp Huỳnh Gia	12
Hình 7: Một số cơ sở kỹ thuật tại nhà máy	19
Hình 8: Cơ sở vật chất ở trụ sở chính	20
Hình 9: Một số sản phẩm của công ty	21
Hình 10: Thị trường Việt Nam	21
Hình 11: Thị trường quốc tế	21
Hình 12: Biểu đồ thể hiện tổng quan tài chính của công ty	23
Hình 13: Các công việc được giao	28
Hình 14: Đi sampling, thu thập phản hồi KH	29
Hình 15: Tham gia sự kiện BNI	29
Hình 16: Tao bill gửi hàng	30

PHẦN NỘI DUNG

CHƯƠNG 1: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

♣ Tổng quan về công ty:



Hình 1: Logo Công ty Huỳnh Gia

- Tên: Công ty Cổ phần Nông Nghiệp Huỳnh Gia
- Tên viết tắt: Huỳnh Gia Agri
- Tên quốc tế: HUYNH GIA AGRICULTURE JOINT STOCK COMPANY
- Tên viết tắt quốc tế: HUYNH GIA AGRI JSC
- Địa chỉ: 80/2 Yên Thế, Phường 2, Quận Tân Bình, Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam.
- Số điện thoại liên lạc: 0909 847 222
- Mã số thuế: 0313294541
- Thời gian hoạt động: Thứ 2 đến Thứ 6: Từ 8h00 17h30

Thứ 7: Từ 8h00 – 12h00

Công ty Cổ phần Nông nghiệp Huỳnh Gia là một trong những công ty hàng đầu trong lĩnh vực chế biến và sản xuất hạt dinh dưỡng trên các sản thương mại điện tử, đặc biệt tập trung vào việc tạo ra các sản phẩm tùy chỉnh dành cho thị trường nước ngoài. Trụ sở của công ty đặt tại tòa nhà 80/2 Yên Thế, phường 2, quận Tân Bình, Thành phố Hồ Chí Minh. Tinh thần và trách nhiệm là giá trị cốt lõi của Huỳnh Gia, và công ty cam kết tạo ra sức khỏe cho người tiêu dùng và xây dựng mối quan hệ hợp tác cùng có lợi. Những giá trị này đóng vai trò quan trọng trong việc định hướng quyết định và hành động của công ty, đảm bảo sự thành công và đóng góp ý nghĩa trong cộng đồng. Tầm nhìn của Huỳnh Gia là xây dựng và thúc đẩy giá trị cùng sự độc đáo của các sản phẩm, tạo cơ hội để sản phẩm hữu cơ từ khắp nơi trên thế giới được giới thiệu và tiếp cận với người tiêu dùng tại Việt Nam. Công ty cam kết quảng bá nông sản Việt Nam một cách toàn diện, đặc biệt tập trung vào các loại hạt dinh

dưỡng. Với mục tiêu cao cả này, Huỳnh Gia đã đặt mục tiêu vượt qua các tiêu chuẩn quốc tế về vệ sinh an toàn thực phẩm vào năm 2020. Bằng việc thực hiện các biện pháp nghiêm ngặt và hiệu quả, công ty đã đảm bảo rằng tất cả quy trình sản xuất và xử lý tuân thủ các quy định về an toàn và vệ sinh thực phẩm. Điều này là một bước quan trọng trong việc xây dựng danh tiếng và niềm tin của khách hàng đối với Huỳnh Gia. Từ những thành tựu đã đạt được sau nhiều năm phát triển, Huỳnh Gia đã khẳng định được vị thế hàng đầu trong lĩnh vực chế biến sản xuất hạt dinh dưỡng trên các sàn thương mại điện tử. Sứ mệnh cao cả của công ty là không chỉ tạo ra những sản phẩm chất lượng mà còn góp phần quảng bá nông sản Việt Nam trên thị trường quốc tế. Với hơn 100.000 khách hàng tin yêu và sử dụng sản phẩm, công ty đã đạt được sự hài lòng cao đến 95% từ phía khách hàng. Với đội ngũ hơn 50 nhân viên và kế hoạch mở rộng văn phòng tại khu vực phía Nam, Huỳnh Gia đang chứng tỏ sự phát triển tích cực và tiềm năng trong lĩnh vực thương mại điện tử. Huỳnh Gia đã xây dựng một danh tiếng đáng kể và đã khẳng định được vị thế hàng đầu trong ngành công nghiệp hạt dinh dưỡng và thương mại điện tử.

1. Lịch sử hình thành và phát triển của công ty.

2010 Tiền thân công ty chế biến cao su tại Gia Lai
2015 Bắt đầu với nhà máy chế biến điều tại Đồng Nai
2016 Thành lập công ty CP Nông nghiệp Huỳnh Gia
2019 Hoàn thành nhà máy chế biến tại Bình Dương
2020 Khai sinh thương hiệu FAMINUTS
2023 Khai trương cửa hàng sữa hạt đồng thương hiệu FAMINUTS HOUSE

Sơ đồ 1: Lịch sử hình thành và phát triển

- Trong giai đoạn từ năm 2010 đến 2012, Công ty Toàn Cầu đã bắt đầu vận hành nhà máy sản xuất cao su tại Gia Lai, Việt Nam.

- Tiếp theo, trong khoảng thời gian từ 2013 đến 2014, công ty đã xây dựng điểm thu mua và nhà máy chuyên sản xuất cao su RSS3.
- Sau đó, vào năm 2015, công ty đã khởi động hoạt động nhà máy chế biến hạt điều tại Đồng Nai, Việt Nam.
- Năm 2016-2017, Công ty Cổ phần Huỳnh Gia được thành lập. Công ty tập trung vào sản xuất và xuất khẩu hạt điều và cao su tự nhiên, cũng như mở rộng xuất khẩu các loại nông sản khác.
- Vào năm 2018, công ty hoàn thành việc xây dựng nhà máy sản xuất gia tăng giá trị sản phẩm tại Bình Dương, Việt Nam.
- Năm 2019, Công ty Cổ phần Huỳnh Gia thành lập chi nhánh miền Bắc tại Liễu Giai, Ba Đình, Hà Nội. Đồng thời, công ty hoàn thành việc xây dựng một nhà máy rộng hơn 3000m2 theo tiêu chuẩn ISO 22000:2018. Công ty cũng giới thiệu dòng sản phẩm máy xay đa năng Fapro, với tính năng an toàn và tiện dụng.



 Vào năm 2020, công ty ra mắt thương hiệu mới mang tên Faminuts.

Hình 2: Logo và sản phẩm thương hiệu Faminuts

 Mới đây, năm 2023 công ty đã cho ra mắt cửa hàng sữa hạt đồng thương hiệu Faminuts House.

Hình 3: Cửa hàng sữa hạt Faminuts House



Trong những năm qua, công ty Cổ phần Huỳnh Gia đã trải qua một quá trình phát triển liên tục và mở rộng hoạt động sản xuất, xuất khẩu trong lĩnh vực nông nghiệp. Các thành tựu này là kết quả của sự nỗ lực, sáng tạo và cam kết của công ty để ngày càng nâng cao chất lượng khẳng định thương hiệu trên thị trường nội địa và quốc tế.

2. Loại hình doanh nghiệp, quy mô.

Loại hình doanh nghiệp: Công ty Cổ phần ngoài Nhà nước

- Trụ sở chính: 80/2 Yên Thế, Phường 2, Quận Tân Bình, Thành phố Hồ Chí Minh,
 Viêt Nam.
- Chi nhánh Hà Nội: 10 Trung Yên 6, phường Trung Hòa, quận Cầu Giấy, Hà Nội, Việt Nam.
- Nhà máy sản xuất thành phẩm: Đường 40 Vĩnh Phú, phường Vĩnh Phú, huyện Thuận An, tỉnh Bình Dương, Việt Nam.
- Nhà máy sản xuất nguyên liệu: Ấp Phước Lộc, thôn Phước Tín, huyện Phước Long, tỉnh Bình Phước, Việt Nam.
 - ♣ Quy mô:
- Quy mô nhà máy chế biến sản xuất rộng hơn 3000m² đạt chứng chỉ nhà máy tiêu chuẩn như ISO 22000:2018, chứng nhận VSATTP, HACCP.



Hình 4: Nhà máy chế biến-sản xuất

- Công ty Huỳnh Gia tự hào là một trong những doanh nghiệp Việt góp phần xuất khẩu sản phẩm nông nghiệp đến hơn 20 quốc gia trên thế giới.
- Sản phẩm của công ty được phân phối khắp cả nước.



Hình 5: Thị trường Việt Nam của Huỳnh Gia Agri

3. Chức năng, nhiệm vụ

Chức năng:

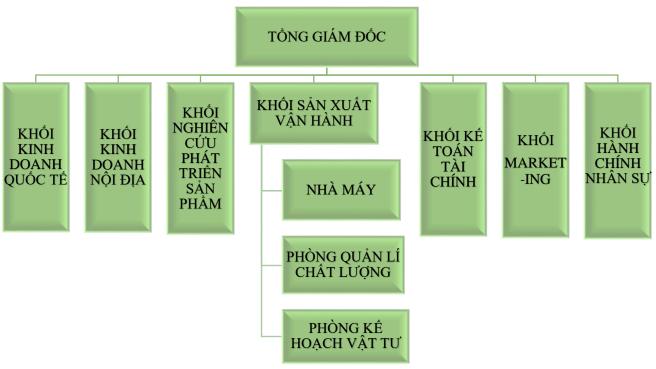
- Huỳnh Gia Agri cung cấp các sản phẩm dưới nhãn hiệu của công ty cũng như các nhãn hiệu riêng.
- Mang lại nguồn dinh dưỡng, tiện lợi, phù hợp cho khách hàng là những người có nhu cầu cao về dinh dưỡng, những người muốn duy trì năng lượng hoạt động bền bỉ và khỏe mạnh từ bên trong.

♣ Nhiệm vụ:

- Tạo giá trị và tạo sự khác biệt của sản phẩm, đưa sản phẩm hữu cơ trên thế giới và đến với người tiêu dùng Việt Nam.
- Quảng bá nông sản Việt, đặc biệt là các loại hạt dinh dưỡng.

4. Bộ máy tổ chức, quản lý của doanh nghiệp

♣ Sơ đồ cơ cấu phòng ban:



Sơ đồ 2: Cơ cấu phòng ban

♣ Tổng giám đốc:



Hình 6: Chủ tịch Công ty Cổ phần Nông nghiệp Huỳnh Gia

- Với cơ cấu phòng ban của Huỳnh Gia, công ty đã tổ chức và phân chia các đơn vị làm việc một cách cụ thể để đảm bảo hoạt động của công ty được diễn ra một cách hiệu quả và có tổ chức. Cụ thể, Huỳnh Gia bao gồm một nhà máy sản xuất ở Bình Dương và hai văn phòng hoạt động tại thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội. Khối văn phòng của công ty bao gồm các phòng ban quan trọng như khối kinh doanh quốc tế, khối nghiên cứu phát triển sản phẩm, khối kinh doanh nội địa, khối marketing, phòng hành chính nhân sự và phòng tài chính kế toán. Mỗi phòng ban này có vai trò và chức năng riêng, đóng góp vào hoạt động chung của công ty.
- Trong khối văn phòng, phòng kinh doanh quốc tế chịu trách nhiệm xây dựng và quản lý mối quan hệ kinh doanh với thị trường nước ngoài. Họ tập trung vào việc phân phối sản phẩm hạt dinh dưỡng của công ty trên các sàn thương mại điện tử quốc tế và thiết lập các hợp đồng xuất khẩu.
- Phòng nghiên cứu phát triển sản phẩm đóng vai trò quan trọng trong việc nghiên cứu và phát triển các sản phẩm hạt dinh dưỡng mới và cải tiến sản phẩm hiện có. Họ tiến hành các nghiên cứu về thành phần, công nghệ chế biến và tính chất dinh dưỡng của các loại hạt để đảm bảo chất lượng và giá trị dinh dưỡng tốt nhất cho người tiêu dùng.
- Phòng kinh doanh nội địa tập trung vào việc xây dựng và quản lý mạng lưới phân phối trong nước. Họ tiếp cận các nhà phân phối, cửa hàng bán lẻ và nhà hàng để đảm bảo sản phẩm của Huỳnh Gia được tiếp cận đến người tiêu dùng nhanh chóng và hiệu quả.

- Khối marketing chịu trách nhiệm xây dựng chiến lược tiếp thị và quảng bá sản phẩm của công ty. Họ thực hiện các hoạt động quảng cáo, marketing trực tuyến, tạo nên mối quan tâm và thu hút khách hàng.
- Phòng hành chính nhân sự đảm nhiệm công tác quản lý nhân sự, từ tuyển dụng, đào tạo, đánh giá hiệu suất đến chính sách phúc lợi và quản lý văn phòng. Họ đảm bảo rằng mọi hoạt động liên quan đến nhân viên và công ty được thực hiện một cách hợp pháp và hiệu quả.
- Phòng tài chính kế toán chịu trách nhiệm về quản lý tài chính, hạch toán, báo cáo tài chính, thuế và kiểm soát chi phí của công ty. Họ đảm bảo sự minh bạch và chính xác trong các giao dịch tài chính và báo cáo tài chính hàng tháng, quý và năm.
- Ngoài khối văn phòng, Huỳnh Gia còn có khối sản xuất vận hành, bao gồm nhà máy sản xuất ở Bình Dương, phòng quản lý chất lượng và phòng kế hoạch vật tư.
- Nhà máy sản xuất đảm nhận việc sản xuất và đóng gói sản phẩm hạt dinh dưỡng.
- Phòng quản lý chất lượng đảm bảo chất lượng sản phẩm, kiểm tra từng giai đoạn sản xuất và áp dụng các quy trình kiểm tra nghiêm ngặt để đảm bảo chất lượng.
- Phòng kế hoạch vật tư quản lý việc cung cấp nguyên vật liệu và quản lý quá trình sản xuất để đảm bảo sự liên tục và hiệu quả trong hoạt động sản xuất.
- Tổ chức cơ cấu phòng ban như vậy giúp Huỳnh Gia tổ chức công việc một cách khoa học, phân chia trách nhiệm và tạo điều kiện thuận lợi cho các bộ phận hoạt động cùng nhau để đạt được mục tiêu kinh doanh và đáp ứng nhu cầu của khách hàng một cách tốt nhất.

5. Nhân sư

- Nhân sự nhà máy sản xuất khoảng 50 nhân viên
- Nhân sự công ty: 30 nhân viên

Quy chế lương thưởng của công ty:

- Căn cứ vào điều 14 hoạt động của Công ty
- Căn cứ vào mức độ chi tiêu doanh số của phòng KD
- Căn cứ vào tình hình hoạt động thực tế của Công Ty

ĐIỀU 1: VỀ QUY CHẾ LƯƠNG NHÂN VIÊN KINH DOANH NĂM 2022

Lương của nhân viên sẽ nhận theo nguyên tắc: Lương cứng (gồm lương cơ bản + Phụ cấp), Lương hiệu quả làm việc (lương KPIs), Lương doanh số

1. Quy chế lương và định mức doanh số

Bảng 1: Quy chế lương và định mức doanh số

	Nhân viên		Chuyên viên		Vị trí
1	2	3	4 5		Level
5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	Lương CB
700.000	1.000.000	1.300.000	1.400.000	1.800.000	Phụ cấp công việc ĐT, thâm niên
800.000	800.000	800.000	1.000.000	1.000.000	Phụ Cấp thị trường (xăng, com trưa
2.200.000	2.700.000	3.200.000	3.700.000	4.200.000	Lương KPIs
8.700.000	9.500.000	10.300.000	11.100.000	12.000.000	Tổng lương

Nguồn: Phòng Nhân Sự

- Trường hợp khác: Sẽ tùy vào năng lực, nhu cầu kinh doanh và chiến lược sẽ có những mức lương vượt khung do BGĐ quyết định.
- Sau 6 tháng hoặc 12 tháng làm việc, công ty sẽ đánh giá năng lực review cấp bậc hiện tại CBNV kinh doanh.
- Doanh số: Tùy vào năng lực, mục tiêu kinh doanh của phòng đã được duyệt hàng tháng/Qúy/Năm. Trưởng phòng sẽ giao doanh số cho từng cá nhân phù hợp.

Lưu ý:

- Mức lương học việc: 4,000,000đ/ tháng (thời gian tối đa 01 tháng).
- Mức lương thử việc: = Lương cứng/ hoặc = 85% lương được lĩnh (bao gồm Lương cứng + Phụ cấp + Lương KPIs) (thời gian thử việc tối đa 03 tháng).
- 2. Quy định về phân chia và ghi nhận doanh số
- a/ Cách phân chia mục tiêu doanh số
- Tỷ lệ phân chia mục tiêu doanh số dựa vào lịch sử cùng kỳ (yếu tố mùa vụ) Hoặc Mục tiêu doanh số = Doanh số thực đạt được tháng trước X 10% tỷ lệ tăng trưởng Và doanh số cấp nhân viên thấp nhất một tháng phải $\geq 20.000.000 d$ /tháng.

Và doanh số cấp chuyên viên thấp nhất một tháng phải ≥150,000,000đ/ tháng

Thời gian chuyển mục tiêu tháng: Trước ngày 5 hàng tháng
b/ Cách ghi nhận doanh số:

- Mức tính doanh số là tổng giá trị Doanh thu trước VAT, trừ các khoảng CKTT,
 CTKM theo đơn hàng và CTKM trả sau, trừ hàng bán trả lại
- Mức doanh số được tính với các hợp đồng/đơn hàng đã kết thúc bằng biên bản giao hàng, thu tiền hoặc theo hình thức thanh toán hợp đồng
- 3. Quy định về cách tính 1ương căn bản phụ thuộc vào kết quả thực hiện KPI hàng tháng
- Mỗi nhân viên kinh doanh sẽ nhận chỉ tiêu KPI cụ thể hàng tháng từ quản lý kinh doanh. Căn cứ vào kết quả thực hiện để tính thu nhập căn bản. Cụ thể:

Lương được lĩnh = Lương cứng (LCB&PC) + (Tỷ lệ hoàn thành KPI (%) * Lương KPIs)

Lưu ý:

Mức độ hoàn thành chi tiêu KPI sẽ được quản lý kinh doanh tổng hợp, trình ký và chuyển cho kế toán vào ngày 2 hàng tháng. Lương thanh toán theo thời gian chung của công ty

- Nếu KPIs < 70% thì Lương KPIs = 0 đồng
- Nếu KPI < 50% trong 3 tháng liên tiếp, công ty sẽ cân nhắc việc luân chuyển vị trí công tác hoặc chấm dứt HĐLĐ.

ĐIỀU 2: VỀ QUY CHẾ HOA HỒNG ÁP DỤNG CHO NHÂN VIÊN KINH DOANH NĂM 2022

- 1. Tỷ lệ hoa hồng trên từng sản phẩm được tính cho tất cả sản phẩm mà công ty Kinh doanh hoặc theo thông báo từng thời điểm.
- 2. Điều kiện cần và đủ khi thanh toán hoa hồng:
- Hoa hồng mỗi tháng mà mỗi kinh doanh được hưởng dựa trên các yếu tố sau:
- Theo thời gian thanh toán và thu hồi công nợ
- Theo Bảng giá bán Công ty quy định và các chương trình bán hàng
- Theo định múc lợi nhuận (theo thông báo từng thời điểm)
- 2.2 Hoa hồng theo thời gian thanh toán và thu hồi công nợ
- Đối với khách hàng mua lần đầu hoặc ít giao dịch cần thanh toán 100% giá trị đơn hàng/hợp đồng trước khi giao hàng.
- Thời hạn công nợ ngoài hợp đồng đã thỏa thuận thì tối đa áp dụng không quá 30 ngày đối với đơn hàng trị giá dưới 5 triệu đối với cấp nhân viên, từ 5 10 triệu đối

với cấp quản lý. Các trường hợp vượt quá phải được sự đống ý ký duyệt của GĐ Kinh Doanh.

- Thời gian thanh toán sẽ được quy định trên từng đơn hàng/ hợp đồng đối với từng đối tượng khách hàng khác nhau (theo quy định và quy chế tài chính của công ty). Thời gian thanh toán công nợ được tính bao gồm thứ 7, chủ nhật, ngày lễ, tết...
- 2.3 Hoa hồng theo bảng giá bán quy định.

Giá bán dược tính hoa hồng theo bàng giá quy định của công ty. Với Giá bán (-vat) trừ các khoản CKTT, CTKM theo đơn hàng và CTKM trả sau

Ghi chú:

Hoa hồng kinh doanh sẽ được tính hàng tháng. Sau 6 tháng Nhân viên kinh doanh không thu hồi được khoản công nợ, thì sẽ được chuyển thành công nợ xấu, Phòng kế toán sẽ tiến hành thu hồi phần công nợ xấu. Tùy theo từng trường hợp cụ thể mà cấp Quản lý để xuất phương án hợp lý trình GĐKD xét duyệt.

3. Hoa hồng hàng tháng được tính theo công thức sau:

Hoa hồng thành phẩm:

Doanh số đạt từ 80% - 99,9%	= Doanh số (-vat) * 0.8%
Doanh số đạt từ 100% - 124,9%	= Doanh số (-vat) * 1%
Doanh số đạt trên 125%	= Doanh số (-vat) *1.25%

Giá bán nguyên liệu:

Doanh số 50tr < X < 500tr	= Doanh số (-vat) *0.5%
Doanh số 500tr < X < 1 tỷ	= Doanh số (-vat) * 0.7%
Doanh số X ≥ 1 tỷ	= Doanh số (-vat) * 1.0%

Ghi chú:

- Đối với hàng thời vụ sẽ tính hoa hồng theo chính sách riêng
- Tùy theo kênh phân phối thì % tỷ lệ phân chia mục tiêu doanh số thành phẩm và bán thành phẩm sẽ khác nhau.

HOA HÔNG THỰC NHẬN = % hoa hồng * Doanh số bán (-vat)
(Cách ghi nhận doanh số bán: tại điều 1, mục 2b)

ĐIỀU 3: THỜI GIAN THANH TOÁN HOA HỒNG

- Định kỳ vào ngày 2 mỗi tháng Sale Admin sẽ tiển hành chốt doanh số bán và gửi cho kinh doanh đối chiếu, xác nhận. Đồng thời gửi file ghi nhận doanh số đối soát với kế toán.
- Bộ phận Sale Admin xử lý file hoa hồng gửi kể toán vào ngày 10 của tháng tiếp theo.
- Với trường hợp lương căn bản ban đầu cao hơn Level 5, tiền hoa hồng sẽ được chi trả 3 tháng/lần.
- Thời gian chi trả hoa hồng cho nhân viên kinh doanh cùng với kỳ lương kế tiếp

ĐIỀU 4: KHEN THƯỞNG

1. Thưởng Khách Hàng Mới:

Với những khách hàng mới vượt tiêu chí KPIs đặt ra thì mỗi 1 khách hàng mới nhân viên kinh doanh sẽ được thưởng như sau:

- Thưởng 50.000VNĐ, điều kiện đơn hàng đầu tiên từ 1-5 triệu
- Thưởng 300.000VNĐ, điều kiện đơn hàng đầu tiên từ 5-50 triệu
- Thưởng 2.000.000VNĐ, điều kiện đơn hàng đầu tiên trên 50 triệu

Đối với 1 hợp đồng có đơn hàng phân bổ đầu tiên được tính là 1 khách hàng.

Ghi Chú:

- Khách hàng cũ sau l năm không lấy hàng nhưng nhân viên chăm sóc và lấy lại phẩm thì vẫn được tính là 1 khách hàng mới.
- Doanh số khách hàng mới được ghi nhận đã giao hàng, thanh toán hoặc theo hợp đồng. Các trường hợp khác sẽ được sao lưu đến khi hoàn thành các điều kiện thanh toán.
- Các trường hợp khách hàng ảo, không thực tế, nhân viên gửi thông tin không trung thực: Công ty sẽ kiểm tra liên tục, nếu phát hiện có gian dối sẽ trừ 100% tiền thưởng mở mới của tháng ghi nhận, đồng thời không chấm KPI thái độ.
- Thưởng năm: Nhân viên được xét khen thưởng cuối năm nếu doanh số toàn khối KDND đạt từ 90% trở lên và mỗi nhân viên hoàn thành 80% KPI trung bình tháng.

Cách thưởng như sau:

- Hoàn thành kế hoạch doanh số: > 90% đến
 $\leq 100\%$ được thưởng 01 tháng lương

- Hoàn thành kế hoạch doanh số. > 100% đến < 125% được thưởng 1,5 tháng lương
- Hoàn thành kế hoạch doanh số: >125% được thưởng 02 tháng lương
- Hoàn thành kỳ đánh giá cuối năm toàn công ty đạt yêu cầu theo quy định sẽ nhận thưởng 01 tháng lương thứ 13 theo quy chế đánh giá chung

(Thưởng năm được tính dựa vào tháng lương trung bình của năm)

Thời gian thanh toán thường năm:

- Đối với kênh MT: thanh toán vào Qúy 2 năm sau
- Đối với các kênh khác: thanh toán vào Qúy 1 năm sau
- Không tiến hành thành toán thưởng năm đổi với trường hợp CBNV đã nghỉ việc trước thời gian thanh toán
- Đối với Nhân viên kinh doanh đạt doanh thu và đủ từ 6 tháng làm việc trở lên, thưởng năm sẽ được tính dựa vào số tháng làm việc tại Công ty

Lưu ý:

- Chi tiêu kinh doanh xét thưởng được thể hiện qua doanh số bán hàng thực tế mà mỗi một cán bộ KD đạt được trong năm bao gồm cả doanh số hàng bán dưới giá quy định, doanh số hàng thuộc chương trình khuyến mãi, doanh số hàng thời vụ.
- Đối với mã hàng thời vụ cam kết thu hồi thị trường thì sẽ ghi nhận doanh thu cho năm sau.

ĐIỀU 5: HIỆU LỰC THI HÀNH

- 1. Quyết định này có hiệu lực thi hành kể từ ngày tháng năm 2022
- 2. Những quyết định trước đây về quy chế lương và hoa hồng trái với quyết định này đều bãi bỏ
- 3. Các cán bộ và phòng ban có liên quan có trách nhiệm thi hành theo quyết định này.

6. Cơ sở vật chất kỹ thuật: nhà xưởng, công nghệ, kỹ thuật.

Công ty Cổ phần Nông nghiệp Huỳnh Gia đặt chất lượng và hiệu suất lên hàng đầu, do đó chúng tôi đã đầu tư một cơ sở vật chất kỹ thuật tiên tiến để đáp ứng các yêu cầu của hoạt động sản xuất. Dưới đây là mô tả về cơ sở vật chất kỹ thuật của chúng tôi:

- Nhà xưởng: Chúng tôi có nhà xưởng rộng rãi và hiện đại, được thiết kế để tối ưu hóa quy trình sản xuất. Những không gian công nghiệp này được bố trí sao cho phù hợp với các quy trình và luồng công việc, tạo ra môi trường làm việc an toàn và hiệu quả. Nhà xưởng cung cấp không gian đủ cho các thiết bị, máy móc và dụng cụ cần thiết để sản xuất các sản phẩm dinh dưỡng tốt cho sức khỏe.
- Công nghệ: Chúng tôi sử dụng công nghệ tiên tiến trong quá trình sản xuất, từ khâu chế biến đến đóng gói. Các thiết bị và máy móc được cập nhật liên tục để đảm bảo sự hiệu quả và đáng tin cậy. Chúng tôi đặt mục tiêu áp dụng các quy trình sản xuất tiên tiến và tự động hóa để đạt được chất lượng cao và năng suất tối ưu.
- Kỹ thuật: Đội ngũ kỹ thuật của chúng tôi là những chuyên gia có kinh nghiệm và kiến thức sâu về lĩnh vực nông nghiệp. Họ không chỉ giám sát quy trình sản xuất hàng ngày, mà còn thực hiện việc nghiên cứu và phát triển mới để cải thiện chất lượng sản phẩm và tăng cường hiệu suất. Điều này đảm bảo rằng công ty chúng tôi luôn đứng đầu trong lĩnh vực nông nghiệp và cung cấp những sản phẩm chất lượng cao cho khách hàng.

Cơ sở vật chất kỹ thuật của Công ty Cổ phần Nông nghiệp Huỳnh Gia được xây dựng để đáp ứng yêu cầu sản xuất và đạt được chất lượng cao. Nhà xưởng rộng rãi và hiện đại, công nghệ tiên tiến và đội ngũ kỹ thuật tay nghề cao đảm bảo rằng chúng tôi có khả năng sản xuất và cung cấp những sản phẩm nông nghiệp chất lượng và đáng tin cậy.



Hình 7: Một số cơ sở kỹ thuật tại nhà máy

Từ tháng 1/2021, công ty đã lắp đặt và triển khai hệ thống điện năng lượng mặt trời tại nhà máy Bình Dương và trụ sở công ty. Điều này không chỉ giúp đáp ứng nhu cầu sản xuất mà còn mang lại lợi ích cho môi trường.

Việc sử dụng nguồn năng lượng tái tạo trong hoạt động sản xuất là một lựa chọn chiến lược của Công ty Huỳnh Gia Agri. Đầu tư vào năng lượng sạch giúp công ty giảm lượng khí thải CO2 ra môi trường hàng năm, đồng thời bảo vệ môi trường, giảm

phát thải khí nhà kính và chất thải từ quá trình sinh nhiệt bằng sử dụng nhiên liệu hóa thạch. Điều này góp phần xây dựng một nguồn năng lượng bền vững cho tương lai.

Ngoài ra, cơ sở vật chất làm việc tại văn phòng các trụ sở của công ty cũng được thiết kế hiện đại và khang trang. Mục tiêu là đảm bảo môi trường làm việc tiện nghi và thoải mái nhất cho nhân viên. Các không gian làm việc được thiết kế thông minh, tối ưu hóa sự tiện ích và tăng cường sự sáng tạo. Đặc biệt, công ty cũng có phòng ăn trưa riêng để đáp ứng nhu cầu ẩm thực của nhân viên.



Hình 8: Cơ sở vật chất ở trụ sở chính

Công ty Cổ phần Nông nghiệp Huỳnh Gia không chỉ chú trọng sản xuất các sản phẩm dinh dưỡng tốt cho sức khỏe mà còn quan tâm đến việc cải tiến quy trình sản xuất và bảo vệ môi trường. Việc sử dụng nguồn năng lượng tái tạo và đầu tư vào cơ sở vật chất hiện đại là những nỗ lực mang tính bền vững của công ty, hướng tới một tương lai xanh và bền vững.

7. Sản phẩm/dịch vụ kinh doanh

- Công ty Huỳnh Gia chủ yếu sản xuất và xuất khẩu các sản phẩm từ hạt điều: điều rang muối, điều tẩm vị, điều nhân,...
- Ngoài ra công ty còn nhập khầu trực tiếp và OEM các loại hạt dinh dưỡng như: hạt macca, hạt óc chó, hạnh nhân, hạt chia...dạng nguyên liệu chế biến thực phẩm về lưu trữ tại nhà máy sản xuất làm hạt sữa, rang sấy tự nhiên, tạo hương liệu, trộn các loại

hạt...Sản phẩm được chế biến sâu từ hạt dinh dưỡng như sữa hạt dinh dưỡng, thanh hạt dinh dưỡng, bánh hạt, ngũ cốc nguyên hạt, granola...



Hình 9: Một số sản phẩm của công ty

8. Thị trường kinh doanh

Thị trường trong nước:

Chuỗi cửa hàng bán lẻ các sản phẩm từ hạt dinh dưỡng cả online và offline trải dài khắp Việt Nam.



Hình 10: Thị trường Việt Nam

➡ Thị trường quốc tế:



Hình 11: Thị trường quốc tế

HUYNH GIA AGRI đã và đang xuất khẩu các loại hạt và sản phẩm hạt dinh dưỡng đến hơn 25 quốc gia trên thế giới, chủ yếu là Mỹ và các nước Đông Nam Á.

9. Đối thủ cạnh tranh

Sản phẩm từ hạt dinh dưỡng là một trong những mặt hàng tiềm năng đang được phát triển cả thị trường trong và ngoài nước. Chính vì vậy, đối thủ cạnh tranh của Huỳnh Gia Agri ở cả hai thị trường này tương đối nhiều và mạnh. Một số đối thủ cạnh tranh trong nước của công ty có thể kể đến như: Bigitexco, Chamlife Group, Royal Legend, Glory World, Vincas, Vinasu,...

10. Tình hình hoạt động kinh doanh

Sau 8 năm thành lập, Công ty Cổ phần Nông nghiệp Huỳnh Gia đã đạt được những thành tựu đáng kể. Doanh nghiệp đã thành công trong việc xuất khẩu hạt và sản phẩm hạt dinh dưỡng đến hơn 20 quốc gia trên thế giới, trong đó thị trường chủ yếu là Mỹ và các nước Đông Nam Á. Điều này chứng tỏ sự tăng trưởng và sự phát triển của Huỳnh Gia trên thị trường quốc tế. Đặc biệt, Huỳnh Gia đã xây dựng sự hiện diện mạnh mẽ trên nhiều sàn thương mại điện tử lớn, cả trong nước và quốc tế, như Alibaba, Shopee, Lazada, Tiki và nhiều sàn khác.

Doanh nghiệp tự hào với việc có nhiều sản phẩm đứng ở vị trí cao trong ngành hàng trên các sàn thương mại điện tử này. Điều này chứng tỏ sự công nhận và đánh giá cao về chất lượng và uy tín của sản phẩm Huỳnh Gia trên thị trường. Với hơn 100.000 khách hàng tin yêu và sử dụng sản phẩm, Huỳnh Gia đã xây dựng được một cộng đồng khách hàng rộng lớn. Đáng chú ý là 95% khách hàng đã bày tỏ sự hài lòng về sản phẩm và dịch vụ mà doanh nghiệp cung cấp. Điều này cho thấy sự chăm sóc khách hàng tận tâm và cam kết của Huỳnh Gia đối với chất lượng và trải nghiệm của khách hàng.

Hiện nay, Huỳnh Gia có hơn 50 nhân viên và đang triển khai các hoạt động mở rộng văn phòng tại khu vực phía Nam. Điều này cho thấy sự phát triển tích cực và mục tiêu mở rộng của doanh nghiệp trong lĩnh vực thương mại điện tử. Huỳnh Gia đang nỗ lực để nâng cao chất lượng dịch vụ và mở rộng thị trường để tiếp tục đáp ứng và vượt qua sự kỳ vọng của khách hàng.

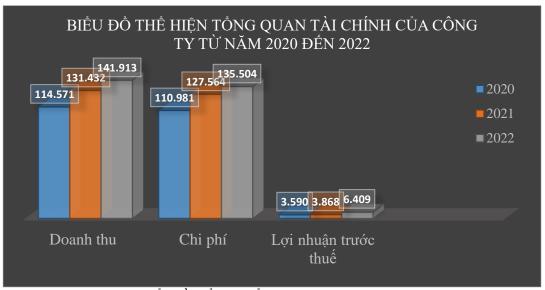
11. Vài nét tình hình tài chính của doanh nghiệp

Bảng 2: Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty

Chỉ Năm tiêu	2020	2021	2022	2020	/2021	2022	/2021
Doanh thu	114.571	131.432	141.913	16.861	14,72%	10.481	7,97%
Chi phí	110.981	127.564	135.504	16.583	14,94%	7.940	6,22%
Lợi nhuận trước thuế	3.590	3.868	6.409	278	7,74%	2.541	65,69%

Nguồn: Phòng Kế Toán

Chỉ tiêu doanh thu, chi phí và lợi nhuận của Công ty Huỳnh Gia trong 3 năm đều tăng. Năm 2021 cả hai chỉ tiêu doanh thu và chi phí của doanh nghiệp đều tăng trên 14,5% so với doanh thu và chi phí của năm 2020. Điều đó chứng tỏ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty có chiều hướng phát triển, tổng doanh thu của Công ty tăng là do Công ty đã mở rộng thị trường tiêu thụ tiến hành các hoạt động marketing cho sản phẩm của mình, tạo ra những mẫu mã đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng. Bên cạnh đó Công ty chú trọng đến việc nâng cao chất lượng sản phẩm và tạo được uy tín đối với đối tác. Vào năm 2022 tốc độ tăng của hai chỉ tiêu này đều giảm so với giai đoạn trước nhưng lợi nhuận tăng mạnh chứng tỏ công tác quản lý chi phí của công ty có hiệu quả, tiết kiệm được chi phí kinh doanh.



Hình 12: Biểu đồ thể hiện tổng quan tài chính của công ty

Nhìn chung doanh thu trong 3 năm của Công ty thu được chủ yếu bằng hoạt động xuất khẩu và gia công sản phẩm hạt điều. Năm 2020 có doanh thu từ hoạt động bán hàng là 114.571 triệu đồng, năm 2021 chỉ tiêu này tăng 14,72% so với năm 2020, nguyên nhân là do Công ty tìm được nhiều khách hàng hơn và tìm thêm được nhiều thị trường xuất khẩu mới, đồng thời Công ty luôn chú trọng đến việc bảo đảm và nâng cao chất lượng sản phẩm hơn nữa để tạo được uy tín và thu hút nhiều khách hàng mới. Doanh thu năm 2022 tăng 7,97% so với năm 2021. Do mặt hàng sản xuất chính của Công ty là hạt điều đã có nhiều khách hàng biết đến và đã xuất sang nhiều nước trên thế giới sau đại dịch Covid-19 ảnh hưởng kinh tế đến người dân đã phần nào thắt

chặt chi tiêu nên Công ty đã tiến hành giảm giá hàng bán nhằm cung cấp cho khách hàng của mình những sản phẩm có chất lượng với giá có thể chấp nhận được nên tốc độ tăng trưởng thấp hơn giai đoạn trước.

Lợi nhuận trước thuế năm 2021 tăng 278 triệu đồng (7,74%) lợi nhuận trước thuế của năm 2020. Năm 2022 tăng 2.541 triệu đồng (65,69%) so với năm 2021:

- Về hoạt động gia công chế biến, lợi nhuận thu từ hoạt động này ngày càng tăng năm 2020 lợi nhuận từ hoạt động này là 1.158 triệu đồng chiếm 32.3% trong tổng lợi nhuận. Năm 2022 lợi nhuận từ hoạt động này là 2.183 triệu đồng tăng 978 triệu đồng so với năm 2021.
- Về hoạt động xuất khẩu, năm 2021 lợi nhuận từ xuất bán hạt điều tăng 27.74% so với năm 2020, đến năm 2022 lợi nhuận từ hoạt động này tăng mạnh 225.84% so với năm 2021. Nguyên nhân là do Công ty vừa đầu tư dây chuyền mới để chế biến sản phẩm xuất khẩu nắm bắt tình hình kinh tế sau khi cả Thế Giới vượt qua được cuộc khủng hoảng về đại dịch Covid nên Công ty đã tăng xuất khẩu nguyên liệu thô làm cho lợi nhuận từ hoạt động xuất khẩu tăng trong năm 2022.

Tóm lại, thông qua các khoản mục lợi nhuận của Công ty ta có thể thấy được Công ty đã có những thành tựu bước đầu trong việc thực hiện các chính sách của mình.

12. Đánh giá chung: thuận lợi, khó khăn của doanh nghiệp Thuân lợi:

- Công ty có đội ngũ nhân viên, đặc biệt là nhân viên xuất nhập khẩu với tuổi đời còn rất trẻ nhưng tích cực, năng động, thân thiện và rất sáng tạo trong việc tìm kiếm nguồn thông tin khách hàng và giao tiếp, tư vấn cho khách hàng.
- Thị trường tiêu thụ lớn: Một số nước phát triển với dân số đông đảo và thu nhập trung bình cao. Cơ hội tiếp cận thị trường này sẽ giúp công ty Huỳnh Gia xuất khẩu tiềm năng tiếp cận một số lượng lớn khách hàng và tăng doanh số bán hàng.
- Xu hướng tiêu dùng sức khỏe: Khách hàng đang chú trọng đến sức khỏe và dinh dưỡng, có nhu cầu cao với các sản phẩm chứa dinh dưỡng cao và có lợi cho sức khỏe như các loại hạt. Các công ty xuất khẩu có thể tận dụng xu hướng này để tiếp cận một đối tượng khách hàng rộng lớn và đáp ứng nhu cầu của họ.

- Đối tác thương mại và nhà phân phối: Có nhiều đối tác thương mại và nhà phân phối đáng tin cậy có thể hỗ trợ công ty xuất khẩu trong việc tiếp cận thị trường và phân phối sản phẩm. Hợp tác với các đối tác này sẽ giúp công ty tiết kiệm thời gian và chi phí trong việc xâm nhập vào thị trường mới.
- Hiệp định thương mại: Các hiệp định thương mại giữa Việt Nam và quốc tế có thể giúp giảm các rào cản thương mại và thuế quan, tạo điều kiện thuận lợi cho xuất khẩu. Công ty có thể tận dụng những lợi ích từ những hiệp định này để nâng cao cạnh tranh và tăng cường lợi nhuận.
- Đa dạng sản phẩm và đổi mới: Thị trường mở rộng đòi hỏi sự đa dạng về sản phẩm và tính độc đáo. Từ đó sẽ thúc đẩy Công ty học hỏi để có thể tạo ra các loại sản phẩm hạt đa dạng và đổi mới để thu hút khách hàng và tạo điểm khác biệt với đối thủ cạnh tranh.

Khó khăn:

- Đại dịch COVID-19 ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động kinh doanh của công ty, hàng hóa bị tồn kho do quy định cấm vận trong đại dịch. Hoạt động mua bán trực tiếp bị trì trệ làm suy giảm tài chính, hao hụt ngân sách.
- Thị trường quốc tế có các quy định chặt chẽ về an toàn thực phẩm, vệ sinh, và chất lượng sản phẩm. Công ty xuất khẩu cần tuân thủ các quy định này và đảm bảo rằng sản phẩm đáp ứng các tiêu chuẩn được yêu cầu để tránh vướng mắc trong quá trình nhập khẩu.
- Thị trường trong và ngoài nước có thể có các yêu cầu và xu hướng tiêu thụ thay đổi liên tục vì đây là thị trường có đa sắc tộc và nên văn hóa khác nhau. Công ty xuất khẩu cần đảm bảo rằng họ cập nhật với các thay đổi này và tùy chỉnh sản phẩm và chiến lược tiếp thị phù hợp.
- Thị trường cạnh tranh, với nhiều thương hiệu hạt dinh dưỡng địa phương và quốc tế. Công ty xuất khẩu phải nắm vững vị trí cạnh tranh của họ, tìm hiểu về sản phẩm và chiến lược tiếp thị của đối thủ để có thể cạnh tranh hiệu quả.

13. Định hướng phát triển của doanh nghiệp

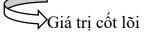
Sứ mênh:

- Mang nguồn dinh dưỡng và năng lượng từ hạt để phụng sự sức khỏe cộng đồng.

Tầm nhìn:

- Trở thành doanh nghiệp dẫn đầu được cộng đồng yêu thích nhất trong ngành hạt dinh dưỡng.

Giá trị cốt lõi và năng lực cốt lõi:



Năng lực cốt lõi



- Sáng tạo

- Chất lượng ổn định

- Nhiệt tình

- Đa dạng hóa bao bì sản phẩm

- Chia se

- Thích ứng linh hoat

Trong thời gian tới, công ty vẫn lấy xuất khẩu hạt điều làm hình thức kinh doanh chính của công ty. Căn cứ vào tình hình hoạt động kinh doanh của công ty trong những năm qua, công ty đã đưa ra phương hướng, kế hoạch của hoạt động xuất khẩu đến năm 2023 là:

- Về cơ cấu mặt hàng xuất khẩu: Đẩy mạnh xuất khẩu các mặt hàng truyền thống bên cạnh đó là đa dạng hoá hơn nữa các mặt hàng, khắc phục những mặt hàng còn hạn chế, đặc biệt trong đó mặt hạn chế cơ bản nhất là cơ cấu hàng hóa tương tự nhau giữa các nước Châu âu. Giảm tỷ trọng xuất khẩu vào thị trường trung gian, vươn tới tiêu thụ ổn định cho từng loại mặt hàng, đạt hiệu quả xuất khẩu cao có nghĩa là tăng cường xuất khẩu hàng chế biến và chế biến sâu, chú trọng đưa vào thị trường chủ lực những mặt hàng có thể tiêu thụ được trên thị trường này chứ không phải để tái xuất
- Về thị trường: Khai thác tốt các thị trường quen thuộc, bên cạnh đó tăng kim ngạch xuất khẩu hơn nữa sang thị trường Asean. Đẩy mạnh việc tìm kiếm thông tin thị trường, khách hàng thông qua các hội chợ lương thực thực phẩm như Gulfood, Foodex, Anuga...
- Ngoài ra công ty đang từng bước duy trì và phát triển những hoạt động kinh doanh hiện tại, phát triển thêm các mặt hàng chủ lực, đào tạo và nâng cao trình độ nghiệp vụ kinh doanh xuất khẩu, trình độ ngoại ngữ cho cán bộ phòng nghiệp vụ, đầu tư, đổi mới trong thiết bị phục vụ cho quá trình xuất khẩu hàng hoá hiện đại, kịp thời.

CHƯƠNG 2: QUÁ TRÌNH THỰC TẬP

2.1. Quá trình chuẩn bị

2.1.1. Tìm hiểu

- Thông tin về công ty, thông tin về chi nhánh làm việc và địa điểm làm việc
- Tìm hiểu về các nghiệp vụ liên quan đến công việc lĩnh vực thực phẩm dinh dưỡng, sản phẩm nông nghiệp
- Tìm hiểu cách ghi các loại giấy tờ và hóa đơn cần thiết.
- Học cách viết content, lên ý tưởng quảng bá sản phẩm trên fanpage, các sàn thương mại điện tử, trên website... của công ty
- Tìm hiểu phương pháp chăm sóc khách hàng
- Lịch trình làm việc có phù hợp với lịch học hay không?
- Môi trường làm việc đó mang lại điều gì sau khi kết thúc thực tập.

2.1.2. Chuẩn bị

- Giấy, bút để ghi chép.
- Laptop.
- Phương tiện đi lại.
- Đồng phục công sở (áo sơ mi, quần tây hoặc chân váy), giày dép, tóc tai gọn gàng, tác phong phù hợp với yêu cầu của công ty.

2.1.3. Tiếp cận

May mắn của em là được học môn Quản trị nguồn nhân lực của cô Đặng Thu Hương vào HK1 năm 2. Trước khi thi kết thúc môn cô có tổ chức cho lớp 1 buổi giao lưu học hỏi với các anh chị đến từ một số công ty ở khu vực Hồ Chí Minh. Vì vậy mà em có cơ hội biết đến chị B phó giám đốc kinh doanh nội địa của Công ty Cổ phần Nông nghiệp Huỳnh Gia – nơi em xin thực tập hiện tại.

Trong quá trình của buổi giao lưu, em có trò chuyện và được các anh chị chia sẻ rất nhiều điều bổ ích cho công việc sau này. Công ty Cổ phần Nông nghiệp Huỳnh Gia thường xuyên xuất khẩu sản phẩm của mình ra nước ngoài nhận thấy được sự liên quan đến ngành em đang theo học Kinh doanh quốc tế nên em đã xin phương thức liên hệ của chị B để học hỏi và tìm hiểu được nhiều hơn.

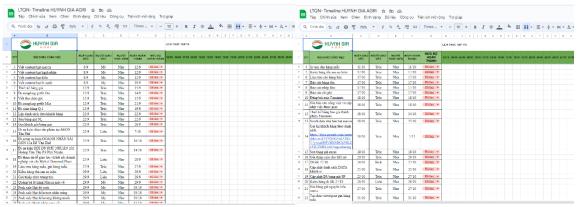
Ngay khi Thực tập doanh nghiệp 1 bắt đầu, em đã liên hệ với chị và xin được thực tập bên phòng kinh doanh tại công ty. Công việc của chủ yếu là hỗ trợ các nhân viên chính chăm sóc khách hàng, viết content, hỗ trợ sự kiện marketing, bán hàng và kiểm kê hàng hóa. Công ty cũng tạo điều kiện cho các bạn sinh viên thực tập part time tôi thiểu 3 ngày/1 tuần (từ T2 đến T7).

Do xét thấy công việc trên vô cùng hợp lí về thời gian (có thể đăng ký lịch làm việc không trùng lịch học), địa điểm, cũng như khoảng thời gian có thể di chuyển giữa việc học và việc làm không bị ảnh hưởng nhiều nên em đã quyết định đăng kí thực tập tại đây để hoàn thành bài cáo cáo thực tập doanh nghiệp 1.

2.2. Quá trình thực tập

2.2.1. Những công việc được giao

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1Nnn6ChSoRtlmQVIBbcgoP61KIaYBXE Wk3IV0tBR9LDA/edit?usp=sharing



Hình 13: Các công việc được giao

- Tìm kiếm, chăm sóc khách hàng trên các kênh thương mại điện tử, website: giải đáp thắc mắc về sản phẩm cho khách hàng, gửi bảng giá, hướng dẫn khách hàng cách sử dụng cũng như tư vấn thông tin chi tiết sản phẩm.

Mô tả:

- Tổng hợp, ghi lại thông tin của khách hàng vào file excel
- Gọi điện hotline khai thác nhu cầu, gửi bảng báo giá
- Kết bạn zalo hoặc gửi qua gmail
- Gửi bảng báo giá
- Hỗ trợ marketing cho đối tác.

Mô tả:

- Lấy sản phẩm từ công ty
- Đến địa điểm của đối tác
- Sampling cho khách hàng ăn thử và giới thiệu đến đối tác để mua sản phẩm



Hình 14: Đi sampling, thu thập phản hồi KH

- ♣ Hỗ trợ vận hành phòng:
- Tổng hợp báo cáo sự kiện.
- Thực hiện các thủ tục thanh toán theo quy trình, quy định của công ty *Mô tả:*
 - Sau khi kết thúc sự kiện, tiến hàng lập báo cáo hàng tồn và hàng bán
 - Tổng hợp báo cáo vào file excel
 - Thống kê các sản phẩm xuất kho, mã sản phẩm và số lượng, hạn sử dụng
 - Thống kê số lượng hàng xuất, số lượng hàng bán và hàng nhập kho
 - Tính doanh thu hàng bán và chi phí hàng khuyến mãi
 - Tổng hợp doanh thu và chi phí cần thanh toán cho quản lí
- Hỗ trợ viết bài truyền thông theo chương trình, sự kiện dưới sự điều phối của cấp quản lý.



Hình 15: Tham gia sự kiện BNI

- Hỗ trợ các chương trình sự kiện: tham gia các hoạt động sự kiện, bán hàng của công ty tại các hội chợ, triển lãm có sự góp mặt và giao lưu của các nhà cung cấp, NPP trên cả nước.
- ♣ Quy trình tham gia tổ chức sự kiện:



Sơ đồ 3: Quy trình tham gia sư kiên DN

- Kiểm kê hàng hóa sự kiện.

Mô tả:

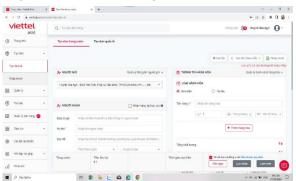
- Soạn hàng đi sự kiện tại kho
- Kiểm tra số lượng, thông tin chi tiết các sản phẩm xuất
- Đến sự kiện, trưng bày sản phẩm
- Giới thiệu sản phẩm cho khách hàng
- Bán hàng và tổng hợp doanh thu cho quản lý
- Đăng sản phẩm trên các trang web sàn thương mại điện tử của công ty.

Mô tả:

- Đăng nhập vào tài khoản của công ty
- Lưu hình ảnh sản phẩm và thông tin mô tả của sản phẩm
- Tiến hành update sản phẩm và cập nhật giá trên web
- ♣ Thực hiện các công việc khác theo yêu cầu của Quản lý:
- In tem dán nhãn hàng mẫu
- Lên đơn viettelpost gửi hàng

Mô tả:

- In tem theo mẫu của công ty
- Đăng nhập vào tài khoản viettelpost của công ty



Hình 16: Tạo bill gửi hàng

- Nhận thông tin khách hàng từ quản lý
- Tiến hành tạo đơn gửi hàng theo mẫu viettelpost
- In vận đơn, đóng hàng và để tại kệ hàng gửi của công ty

2.2.2. Thuận lợi

- Môi trường làm việc của một doanh nghiệp, cơ sở vật chất đầy đủ tiện nghi, hiện đại. Các anh chị nhân viên giúp đỡ tận tình giúp em hiểu rõ hơn về dịch vụ/sản phẩm hạt dinh dưỡng, cũng như các nghiệp vụ liên quan đến Marketing trong và ngoài nước của công ty.
- Trụ sở công ty khá gần trường học và nơi ở, thuận tiện cho em đi lại cân đối giữa đi học và đi làm.
- Được trau dồi về chuyên môn ngành em định hướng sau này, được các anh chị chỉ dạy kỹ năng bán hàng khi tiếp xúc với nhiều khách hàng, kỹ năng lắng nghe và ứng xử nhanh nhạy khi khách hàng có những thắc mắc về sản phẩm.
- Được học hỏi thêm về tổ chức sự kiện, viết content, quảng cáo bán hàng.
- Nâng cao kỹ năng giao tiếp, giao tiếp đóng vai trò quan trọng trong công việc và nhiều khi mang tính quyết định của thành công trong nhiều lĩnh vực. Kỹ năng thông tin là khả năng giao tiếp hiệu quả suy nghĩ và ý tưởng của mình trong giao tiếp, trên giấy tờ và qua điện thoại. Nó liên quan đến việc biết lắng nghe người khác, xây dựng niềm tin và tôn trọng các ý kiến, quan điểm của người khác.
- Rèn luyện sự nhạy bén, thích nghi với môi trường mới.
- Khác với môi trường đại học chỉ lên lớp để học, cơ sở thực tập đôi khi đòi hỏi thực tập sinh những yêu cầu khắt khe dưới áp lực công việc. Vì vậy, khi được tiếp xúc với mọi đối tượng khách hàng giúp bản thân em rèn luyện sự nhanh nhạy; thích nghi với môi trường mới để hòa nhập với mọi người từ đó có thể học hỏi kiến thức tốt hơn.

2.2.3. Khó khăn

- Kỹ năng chuyên môn còn hạn chế.
- Khả năng ngoại ngữ còn kém.
- Khả năng xử lý các rủi ro bất ngờ còn chậm.
- Thời gian học tập tại Doanh nghiệp còn bị hạn chế do lịch học trên trường.

2.3. Bài học thực tiễn rút ra trong quá trình đi thực tập

2.3.1. Văn hóa giao tiếp

2.3.1.1. Giao tiếp với đồng nghiệp:

- Luôn thân thiện và vui vẻ với mọi người.
- Phải khiêm tốn, không thể hiện bản thân thái quá, luôn tôn trọng và giúp đỡ đồng nghiệp trong công việc và ngay cả ngoài xã hội.
- Không nói chuyện phiếm trong giờ làm việc làm giảm hiệu quả công việc, thiếu chuyên nghiệp và bị đánh giá thấp.
- Tôn trọng và tin tưởng lẫn nhau, luôn góp ý một cách tế nhị và khéo léo.
- Biết lắng nghe sự góp ý của mọi người, làm việc hết sức và luôn hỗ trợ nhau trong công việc.

2.3.1.2. Giao tiếp với cấp trên:

- Lắng nghe và học hỏi: Hãy lắng nghe ý kiến và kinh nghiệm của cấp trên. Điều này không chỉ giúp bạn nắm bắt thông tin một cách tốt hơn, mà còn thể hiện sự tôn trọng và sẵn lòng học hỏi.
- Tôn trọng: Luôn thể hiện thái độ tôn trọng đối với cấp trên. Điều này bao gồm việc tuân thủ các quy định và chỉ thị, không làm việc chéo chân, và tránh phê phán hoặc chỉ trích công khai.
- Hoàn thành công việc một cách tốt nhất: Luôn cố gắng hoàn thành công việc một cách chất lượng và đúng hẹn. Điều này cho thấy sự chuyên nghiệp và sẽ tạo niềm tin từ cấp trên.
- Thể hiện khả năng và bản lĩnh: Khi gặp vấn đề trong công việc, hãy cư xử khéo léo và tránh gây xung đột với cấp trên. Thay vào đó, hãy tìm cách giải quyết vấn đề một cách xây dựng và đề xuất các giải pháp khả thi.

2.3.1.3. Giao tiếp với khách hàng:

- Luôn lắng nghe và chú ý đến ý kiến của khách hàng, đồng thời tạo cảm giác thoải mái và thân thiện.
- Hiểu rõ ý kiến của khách hàng và phản hồi tích cực, đảm bảo rằng họ cảm thấy được quan tâm và đáp ứng.

- Trả lời mọi câu hỏi và giải đáp mọi thắc mắc của khách hàng liên quan đến dịch vụ hoặc sản phẩm mà công ty cung cấp.
- Chăm sóc khách hàng không chỉ dựa trên các quy trình chuẩn mà còn linh hoạt và tinh tế trong từng tình huống khác nhau.
- Tạo một môi trường giao tiếp thoải mái và chuyên nghiệp, đồng thời đảm bảo rằng khách hàng cảm thấy được đánh giá cao và quan trọng.
- Khách hàng sẽ rất ấn tượng và không tiếc lời khen đối với những doanh nghiệp quan tâm họ đến từng chi tiết nhỏ như gửi email thư chúc mừng sinh nhật, gửi quà tặng những dịp lễ lớn hay thậm chí là những chế độ đãi ngộ đặc biệt đối với những khách hàng thân thiết của doanh nghiệp, theo dõi và cập nhật các hoạt động của đơn vị đối tác, thăm hỏi và chúc mừng khi doanh nghiệp đạt được thành tựu nào đó,...
- Luôn giải quyết công việc đảm bảo đúng chuẩn mực và tương tác hiệu quả cao với khách hàng. Không phát ngôn tuỳ tiện, lời nói thiếu văn minh với khách hàng. Vẫn thường xuyên có các buổi đào tạo về cách giao tiếp và giải quyết vấn đề trong giao tiếp với khách hàng.

2.3.1.4. Giao tiếp với các bộ phận liên quan:

- Chủ động giao lưu, học hỏi các phòng ban.
- Tận dụng giờ ăn trưa để học hỏi thêm kinh nghiệm thực tế và văn hóa của công ty cũng như giao lưu với các anh chị.
- Trong công ty, không chỉ có một bộ phận mà còn có nhiều bộ phận liên quanvì vậy cần phải biết cách giao tiếp và tạo mối quan hệ tốt với các phòng ban và các bộ phận liên quan để tạo môi trường làm việc năng động và hiệu quả hơn.
- Phải xây dựng và duy trì một mối quan hệ bền vững. Việc này không chỉ làlàm sao để làm hài lòng phòng ban khác, cũng không chỉ dừng lại đôi bên cùng có lợi, mà nó còn là bổ trợ cho nhau, hài hòa lẫn nhau.

2.3.2. Tác phong, thái độ làm việc

2.3.2.1. Kỹ năng nghề nghiệp:

- Kỹ năng giao tiếp: Giao tiếp thật tốt, luôn giao tiếp với đồng nghiệp, khách hàng một cách thân thiện và cởi mở.
- Kỹ năng xử lý tình huống một cách nhạy bén và nhanh nhạy.

- Kỹ năng lắng nghe: Luôn chú ý lắng nghe, phản hồi lại ý kiến của khách hàng để họ luôn cảm thấy được tôn trọng, tin tưởng sử dụng dịch vụ của mình lâu dài.
- Kỹ năng bán hàng: Giới thiệu đầy đủ, chính xác thông tin sản phẩm giúp khách hàng giải đáp thắc mắc.
- Kỹ năng bố trí, trưng bày sản phẩm: Sắp xếp, phân bố vị trí sản phẩm phù hợp sao cho đẹp mắt tại các hội trợ trưng bày triển lãm.
- Kỹ năng tin học văn phòng cơ bản, sử dụng thành thạo word, excel.

2.3.2.2. Tác phong làm việc:

- Đi làm đúng giờ
- Trang phục đúng quy định, đầu tóc gọn gang.
- Làm việc nghiêm túc, thái độ học hỏi tích cực.
- Chủ động hoàn thành tốt công việc được giao.
- Có việc đột xuất phải thông báo nghỉ trước 1-2 ngày.

2.3.2.3. Kỹ năng chuyên ngành:

- Kỹ năng marketing: chiến lược marketing sản phẩm hiệu quả, hiểu rõ hơn nhu cầu của khách hàng từ đó có cách giới thiệu sản phẩm linh hoạt đáp ứng được nhu cầu của khách hàng.
- Kỹ năng tổ chức và bố trí công việc: Lập kế hoạch, quy trình thực hiện các công việc để dễ dàng quản lí thời gian, tiến độ, hoàn thành công việc một cách chủ động và đạt hiệu quả cao.
- Kỹ năng giao tiếp tốt trong cả lời nói và văn bản: giao tiếp khéo léo, đảm bảo lợi ích của công ty những vẫn làm hài lòng khách hàng.
- Kỹ năng tìm kiếm, chọn lọc và phân tích thông tin: chọn lọc những thông tin chính, cần thiết và quan trọng để hoàn thành công việc nhanh chóng, chính xác.
- Kỹ năng làm việc nhóm: phối hợp với đồng nghiệp, biết lắng nghe và đưa ra ý kiến, tìm cách khắc phục sai sót thống nhất ý kiến chung.

CHƯƠNG 3: KIẾN NGHỊ

3.1. Với công ty

- Có khu phòng nghỉ trưa riêng cho các nhân viên mỗi khối/phòng.
- Hỗ trợ lương cho SV thực tập. VD: 1-2 triệu/kỳ thực tập.
- Chế biến các hạt dinh dưỡng tẩm vị đa dạng hơn, các loại hạt giàu dinh dưỡng như macca, hạnh nhân, óc chó,... có thể nghiên cứu công thức chế biến thành dạng bột pha sữa đóng hộp hoặc sữa nước mang thương hiệu riêng của công ty.
- Nên thiết kế vỏ sản phẩm hạn chế các chi tiết màu sắc nhỏ tạo nét riêng cho logo sản phẩm để khách hàng chú ý và nhớ sản phẩm của mình hơn.

3.2. Nhà trường

- Nên hợp tác với các công ty chuyên ngành của các ngành để giúp sinh viên có thể dễ dàng tìm kiếm chỗ thực tập theo đúng ngành mình học thuận tiện cho việc tiếp tục nghiên cứu thực tập doanh nghiệp 2.
- Tạo điều kiện cho các bạn sinh viên có cơ hội được thực tập tại công ty lớn, có uy tín bằng việc tổ chức nhiều hơn những hội chợ việc làm tại trường, liên kết các công ty với nhà trường để tiếp nhận sinh viên thực tập.
- Tổ chức nhiều hơn các buổi tham quan thực tế dưới sự hướng dẫn của giảng viên để giúp sinh viên có kiến thức thực tiễn, trải nghiệm nhiều hơn và không bị bỡ ngỡ khi ra làm việc thực tế.

3.3. Đề xuất với các sinh viên đang học

- Sinh viên cần nhận thức được rằng Thực tập doanh nghiệp 1 là một cơ hội rất quan trọng để sinh viên có cơ hội tiếp xúc với môi trường doanh nghiệp, mở rộng mối quan hệ xã hội và là một tiền đề cho Thực tập doanh nghiệp 2 cũng như Khóa luận tốt nghiệp và việc làm sau này.
- Sinh viên nên chủ động hơn trong vấn đề tìm kiếm đơn vị thực tập, không để quá gần hạn báo cáo mới đi xin thực tập thì có khả năng không tìm được công ty phù hợp.
- Trang bị cho mình những kiến thức cần thiết để làm việc trong doanh nghiệp. Không chỉ chuyên ngành mà các kỹ năng mềm rất quan trọng trong quá trình thực tập như kỹ năng giao tiếp, tin học văn phòng và cách tạo lập mối quan hệ với những người xung quanh.

- Có thể tham gia thực tập theo nhóm để dễ dàng hỗ trợ lẫn nhau.
- Tìm một người sẵn sang giúp đỡ và giải đáp những thắc mắc của bạn trong quá trình thực tập để học hỏi dễ hơn. Không chỉ học hỏi về công việc mà còn học hỏi về những vấn đề xã hội khác.
- Tăng cường việc học ngoại ngữ.
- Tuân thủ nghiệm ngặt các quy định của công ty về giờ giấc, đồng phục.
- Thái độ chân thành, niềm nở, cầu tiến.
- Mang theo quyển vở nhỏ để ghi chép những điều quan trọng.
- Bắt đầu viết báo cáo sớm để có thể hoàn thành bài đúng hạn theo đúng quy định của giảng viên hướng dẫn.
- Hình thành cho mình những đức tính cần thiết trong quá trình học tập cũng như đi làm tại một doanh nghiệp: siêng năng, chăm chỉ, kiên trì, cẩn thận, trung thực, khiêm tốn. Tích cực tham gia các hoạt động của Đoàn Khoa, nó sẽ giúp bạn tăng các kĩ năng giao tiếp, làm việc nhóm, xử lý tình huống,... Điều này sẽ rất có ích cho bạn khi ra trường và tìm kiếm việc làm sau này. Nhưng phải sắp xếp thời gian một cách hợp lý, tham gia những hoạt động có ích cho mình.
- Cần vạch ra cho mình một mục tiêu cụ thể và phải biết được cách nào để hoàn thành mục tiêu.

KÉT LUẬN

Qua quá trình thực tập được tìm hiểu thực tế tại Công ty Cổ phần Nông nghiệp Huỳnh Gia đã giúp em hiểu được phần nào tình hình khái quát chung cũng như hoạt động kinh doanh tại công ty. Nhận được sự giúp đỡ và tạo điều kiện từ Giám đốc, quản lý đến các anh chị em đồng nghiệp, em đã có cơ hội trải nghiệm thực tế với môi trường làm việc doanh nghiệp. Tuy đảm nhiệm vai trò là thực tập sinh, nhưng trong quá trình làm việc em được đào tạo một cách chuyên nghiệp nhất về quy trình cũng như các kỹ năng liên quan đến công việc. Là sinh viên ngành Kinh Doanh Quốc Tế, được đặt mình vào trong một doanh nghiệp có môi trường năng động và liên quan trực tiếp đến chuyên ngành mình theo đuổi là một sự may mắn vô cùng. Em đã luôn tìm kiếm cơ hội này từ khi bắt đầu lựa chọn ngành học tại giảng đường đại học.

Sau khi kết thúc chương trình thực tập, em nhận ra bản thân đã có những thay đổi rõ rệt trong lối suy nghĩ và cả phong thái làm việc khi tiếp xúc với nhiều tình huống. Khi trải nghiệm với thực tế, em có cái nhìn sâu sắc hơn và cảm thấy bản thân cần phải học hỏi nhiều hơn. Sau mỗi ngày làm việc, em tự hài lòng với bản thân vì đã được học hỏi thêm nhiều điều mới giúp ích cho chính mình. Em cũng rút ra cho mình được nhiều bài học kinh nghiệm trong quá trình làm việc và phục vụ khách hàng, nắm bắt được tâm lý khách hàng và phát triển được rất nhiều trong tư duy kinh doanh. Bên cạnh đó, học thêm những điều bổ ích từ các anh chị đồng nghiệp có kinh nghiệm lâu năm để hiểu rõ hơn và định hướng cho công việc sau này.

Ngoài ra, em thấy mình có thể thích ứng nhanh chóng với công việc. Em chủ động theo mọi người học hỏi, hỏi được gì bản thân cảm thấy quan trọng thì lại note vào ghi chú, đều đặn suốt ba tháng đã tạo cho em được thói quen có trách nhiệm hơn khi còn ngồi trên ghế nhà trường. Tuy công ty không áp lực về tính kỷ luật nhưng em đã tự vận hành bản thân, điều chỉnh các công việc cân đối và không làm ảnh hưởng đến tiến độ công việc của mọi người trong công ty. Bên cạnh việc học hỏi thêm nhiều điều bổ ích, em nhận thấy bản thân còn nhiều khuyết điểm cần cải thiện. Em còn gặp khó khăn trong việc xử lí rủi ro bất ngờ và em biết bản thân cần phải học hỏi nhiều hơn về khả năng xử lý tình huống này. Tuy đây là khuyết điểm nhưng em lấy đó là động lực để hoàn thiện bản thân hơn trong tương lai nếu có định hướng làm việc tại

các công ty khác. Khả năng tiếp cận với dung lượng tiếng Anh của em cũng còn nhiều hạn chế. Sau này nếu có cơ hội được làm việc trong môi trường tương tự, em nhất định sẽ nổ lực và cố gắng trau dồi thêm kỹ năng để làm việc được tốt hơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

https://huynhgia.vn/

Nguồn tài liệu nội bộ công ty

Quy chế lương thưởng: Nguồn nội bộ công ty - phòng hành chính nhân sự

Nguồn lực: Nguồn nội bộ công ty

Tình hình tài chính: Nguồn nội bộ công ty – phòng kế toán

PHŲ LŲC

Phụ lục 1: Hóa đơn thương mại	41
Phụ lục 2: Danh mục đóng hàng	42
Phụ lục 3: Chứng nhận giám định tình trạng hàng hóa	43
Phụ lục 4: Chứng nhận hun trùng	44
Phụ lục 5: Chứng nhận xuất xứ	45
Phụ lục 6: Chứng nhận kiểm dịch thực vật	46
Phụ lục 7: Vận đơn đường biển	47

Phụ lục 1: Hóa đơn thương mại



HUYNH GIA AGRICULTURE JSC

T: +84.3848.7769 W: www.huynhgia.vn M: info@huynhgia.vn A: 80/2 Yen The St., Ward 2., Tan Binh Dist., HCM City., Viet Nam

COMMERCIAL INVOICE

THE SELLER:

HUYNH GIA AGRICULTURE JOINT STOCK COMPANY

Address: 80/02 Yen The street, Ward 2, Tan Binh District, HCM city, Vietnam

Invoice No:	HGKT202002-IV
Date:	12th November, 2020
Incoterms:	CFR Hong Kong
Port of loading	Ho Chi Minh, Vietnam
Port of discharge:	Hong Kong
Payment terms:	TT
Currency:	23,600 USD

THE BUYER: 198 I

GLOBAL MEDICINE TRADING LTD

198 Des Voeux Road West, Hongkong

Tel :3568 2247 Fax :3568 2204

Commodity	Packing	Quantity (KGS)	Unit price (USD/KG)	Amount (USD)
Cashew Nuts WW320 not ready to eat	Packing in 10 kgs vacuum bag, 2 bags/ carton Total: 50 cartons	1,000	6.9	6,900
Cashew Nuts WW240 not ready to eat	Packing in 10 kgs vacuum bag, 2 bags/ carton Total: 50 cartons	1,000	7.9	7,900
Charcoal Cashew W180 ready to eat	Packing in 10 kgs vacuum bag, 2 bags/ carton Total: 50 cartons	1,000	8.8	8,800
Total:				23,600

(Words: United States Dollar Twenty three thousand and six hundred only)
The above prices are understood to be C F R Hong Kong as per Incoterms 2010

FOR THE SELLER

HUYNH GIA AGRICULTURE GINT STOCK COMPANY

Phụ lục 2: Danh mục đóng hàng



HUYNH GIA AGRICULTURE JSC

T:+84.3848.7769 W:www.huynhgia.vn M:info@huynhgia.vn A:80/2 Yen The St., Ward 2., Tan Binh Dist., HCM City., Viet Nam

PACKING LIST

No: HGKT202002-PL Date: NOV. 12, 2020

THE SELLER: HUYNH GIA AGRICULTURE JOINT STOCK COMPANY

Address: No. 80/02 Yen The street, Ward 2, Tan Binh District, HCM City, Vietnam

THE BUYER: GLOBAL MEDICINE TRADING LTD 198 Des Voeux Road West, Hongkong Tel: 3568 2247 Fax: 3568 2204

Commodity	Packing	Quantity (CARTONS)	Net Weight (KGS)	Gross Weight (KGS)
Cashew Nuts WW320 not ready to eat	Packing in 10 kgs vacuum bag, 2 bags/carton	50	1,000	1,030
Cashew Nuts WW240 not ready to eat	Packing in 10 kgs vacuum bag, 2 bags/carton	50	1,000	1,030
Charcoal Cashew W180 ready to eat	Packing in 10 kgs vacuum bag, 2 bags/carton	50	1,000	1,030
Total		150 CARTONS	3,000 KGS	3,090 KGS

HUYNH GIA AGRICULTURE SCING STOCK COMPANY

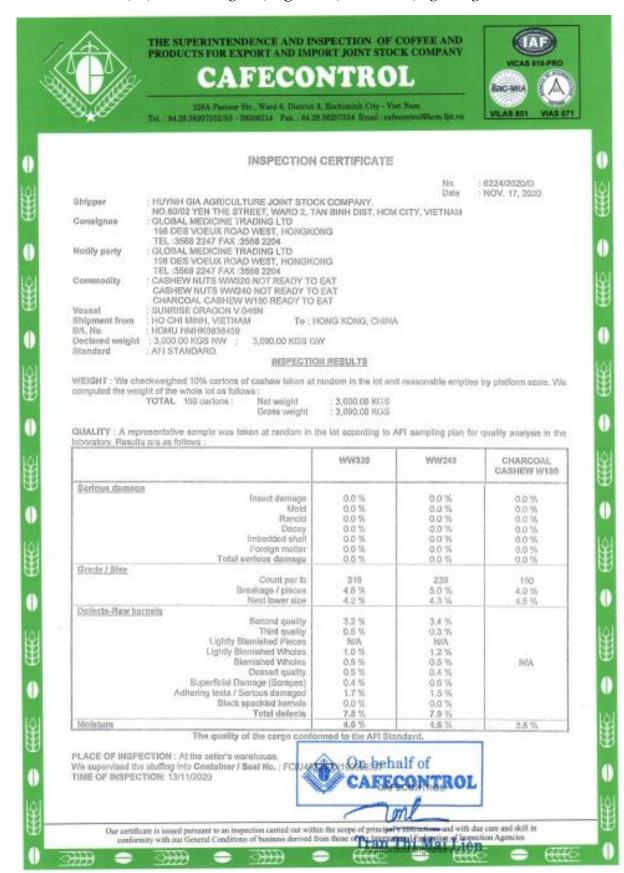
CÔNG TY

CÔNG TY

HUYNH GIA

HUYNH ĐỊNH TRỘNG

Phụ lục 3: Chứng nhận giám định tình trạng hàng hóa



Phụ lục 4: Chứng nhận hun trùng



A Name of the commodity

TERMITE CONTROL AND FUMIGATION COMPANY

Head Office: 31B Hai Trieu St. - Dist. 1 - HoChiMinh City - Vietnam Tel: (84.28) 38210 245 - 38223 926 - 38212 216 * Fax: (84.28) 38212 011 E-mail: tcfc@tcfc.com.vn

FUMIGATION CERTIFICATE

LICENCE No.: 005/XHKT/BVTV-KD - Plant Protection Department MINISTRY OF AGRICULTURE AND RURAL DEVELOPMENT

No.: 13207/TCFC

B/L NO.: HDMU HMHK0838459

We hereby certify that the cargo with following details: DATED: NOV. 17, 2020

> CASHEW NUTS WW320 NOT READY TO EAT CASHEW NUTS WW240 NOT READY TO EAT CHARCOAL CASHEW W180 READY TO EAT

(FUMIGATION WAS APPLIED OUTSIDE THE CARTONS)

t Weight G.W: 3090.00 KGS

ORIGINAL

*Quantity 150 CTNS

M/V A Means of conveyance SUNRISE DRAGON V.046N FROM : HO CHI MINH, VIETNAM

TO : HONG KONG, CHINA

AHas been fumigated with METHYL BROMIDE

*Dosage 80 G/M3

4 Duration of exposure 48 HOURS

A Place of fumigation. CAT LAI PORT

4 Date of fumigation NOV. 14, 2020

> FUMIGATION WAS CARRIED OUT AFTER THE CARGO HAD BEEN PACKED BY PE BAGS, CARTONS AND LOADED BY SHIPPER INTO CONTAINER

> > COMP. 19 of Philip TRU MOI -HIST TRUNG

CONTAINER/ SEAL NO .: FCIU 4832800/ 190969337 HOCHIMINH CITY Date NOV. 17, 2020 E-MANAGING DIRECTOR

LÉ THỊ TẨM HẬD

Phụ lục 5: Chứng nhận xuất xứ

1. Goods consigned from (Exporter's business name, address, Reference No. 2010195306 country) HUYNH GIA AGRICULTURE JOINT STOCK COMPANY NO 80/02 YEN THE STREET, WARD 2, CERTIFICATE OF ORIGIN TAN BINH DISTRICT, HCM CITY, VIETNAM. (Combined declaration and certificate) FORM B Issued in Vietnam 2. Goods consigned to (Consignee's name, address, country) 4. Competent authority (name, address, country): GLOBAL MEDICINE TRADING LTD CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY OF 198 Des Voeux Road West, Hongkong VIETNAM HO CHI MINH CITY BRANCH Tel :3568 2247 Fax :3568 2204 171 VO THI SAU STR., 3^{8D} DIST., HOCHIMINH CITY, VIETNAM TEL: (84.8) 9326498 FAX: (84.8) 9325472 3. Means of transport and route (as far as known) EMAIL: veel-hemsthem.vnn.vn 5. For official use BY SEA: SUNRISE DRAGON V.046N B/L NO: HDMUHMHK0838459 FROM: HOCHIMINH PORT, VIETNAM TO: HONGKONG 6, Marks, numbers and kind of packages; description of goods 7. Gross weight or 8. Number and other quantity date of involces. Cashew Nuts WW320 not ready to eat HGKT202002-IV G.W NET WEIGHT: 1,000.00 KGS 1,030.00 KGS 12/11/2020 HS-CODE: 08013200 Cashew Nuts WW240 not ready to eat G.W NET WEIGHT: 1,000.00 KGS 1,030.00 KGS HS CODE: 08013200 RIGINAL Charcoal Cashew W180 ready to eat-G.W NET WEIGHT: 1,000.00 KGS 1,030.00 KGS HS CODE: 20081910 ORIGIN: VIETNAM TOTAL: 150 CARTONS, N.W: 3,000.00 KGS, G.W: 3,090.00KGS CUSTOMS DECLARATION FOR EXPORT COMMODITIES (NO.: 303583659430/B11 DATED: 13/11/2020) 9. Certification 10. Declaration by the exporter It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the The undersigned hereby declares that the above details and declaration by the exporter TNAMERAMBER OF COMMERCE & INDUSTR statements are correct; that all the goods were produced in P.P. SECRETARY GENERAL Vietnast and that they comply with the origin requirements sparified for group experted to went Finh Frong VĂN TUÂN HOCHIMINH CITY, 16/11/2020 HOCHIMINH CITY, 16/11/2020 (Place and date, signature and stamp of certifying authority) (Place und date, signature of authorised signatory)

Phụ lục 6: Chứng nhận kiểm dịch thực vật

BO NONG NOMEP & PRAT TRUEN NONG THON CÔNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM MINISTRY OF AGRICULTURE & RURAL DEVELOPMENT SOCIALIST REPUBLIC OF VIETNAM COCRÁG VE YIRCC VÁT Độc lập - Tự đo - Hạnh phác PLANT PRITECTION DEPARTMENT INDEPENDENCE PREEDOM - HAPPINESS GIẨY CHỨNG NHẬN KIẾM DỊCH THỰC VẬT PHYTOSANITARY CERTIFICATE Gửi: Cơ quan Bảo vệ thực vật nước TO THE PLANT PROTECTION ORBANIZATIONIS! OF HONGKONG DIÊN GIẢI VỀ LÔ HÀNG (DEBCRIPTION OF CONSIGNMENT) 5. Not san xult: SOCIALIST REPUBLIC GF VIETNAM 1. Tên và địa chỉ người xuất khẩu: HUYNH GIA AGRICULTURE JOINT STOCK COMPANY ADDRESS: 80/02 YEN THE STREET, WARD 2, TAN BINH DISTRICT, 6. Phương tiện chuyên chở: HOM CITY, VIETNAM BY SEA: SUNRISE DRAGON V.048N B/L NO PERMUHAMPEKDESSASSI 2. Tên và địa chỉ người nhân: 7. Cửa khẩu nhập: TO: HONGKONG DECLARED NAME AND ADDRESS OF THE COM BEILLARED FORT OF ENTH GLOBAL MEDICINE TRADING LTD 8. Tên và khối lượng sắn phẩm: 188 DES VOEUX ROAD WEST, HONGKONG NAME OF PRODUCE AND QUANTITY DECLARED
CASHEW NUTS WWW320 NOT READY TO EAT TEL 3568 2247 TAX 3368 2204 CASHEW NUTS WW240 NOT READY TO EAT CHARGOAL CASHEW WIRD READY TO EAT Số lượng và loại bao bì: NW: 3,000,00 KGS GW: 3.000.00 KGS **150 CARTONS** 9. Tên khoa bọc của thực vật: 4. Ký, mű hiệu: Anacardium acaidentale L Nay chương nhận rằng thực vật, xân phẩm thực vật boặc vật thể thuộc diện kiểm tiệch thực vật khác nêu trên đã được kiểm tra và/hoặc thể nghiệm theo quy trình thích hợp và được coi là không có đôi tượng kiểm địch thực vật của nước nhập khẩu cũng như phù hợp với yếu cầu kiểm dịch thực vật hiện hành của nước nhập khẩu. This is to certify that the plants, point products or other regulated articles described herein have been inspected and/or tested according to appropriate official procedures and are considered to be tree from the quarantine pests, specified by the importing contracting party and to contain with the current phytes aritary requirements of the importing contracting party. KHAI BÁO BÓ SUNG (ADDITIONAL DECLARATION) XT/ LY (DISINFESTATION AND / OR DISINFECTION TREATMENT) 12. Ten thuốc (hoạt chất) 10. Nghy couts 14. Thời gian và nhiệt độ: 30300 WXX 15. Thông tin thêm (Appropriation) 11. Photong photp xil ly ameaniests 13: None do concentrations 1000 XXX 16. Dilu của cơ quan 17. Noi cấp giây: Ton, chữ kỳ của cán bộ Kiểm dịch thực vật có thẩm quyền WITHE OF AUTHORIZED OFFICER HO CHI MINIFCITY NOV-17 2020 NIGUYEN VIET HA DEPUTY OF EXPORT DIVISION Cue this với sing vật hoặc viện chất Kiểm diện thực vật cầu Việt Nam không cổ mặch phiếm nhọ với mặt chi chính tiến quân đến giếy chẳng nhấn này. No Snancipi liability with respect to this portificate shall attach to Plant Protection Department of Vietnant or to any of its officers or regres

Phụ lục 7: Vận đơn đường biển

	BILL OF	LADII	NG		4.11.1
HUMAN GOA AGRICULTURE JOINT STOCK		Booking No. SGSG4959	122	84.160	HDMU H44-R0838459
COMPANY ADDRESS: NO. 80/02 YEN THE STREE T, WAND 2, TAN BINN DISTRICT, HCM CETY, VIETNAM TAX CODE: 0313294541		Esport Returneous			
GLOBAL MEDICINE TRADING LTD 198 DES VOEUX ROAD WEST, HONGKONG TEL: 3508 2247 FAX: 3558 2204		Persuarting Agent Fe	Orientes		
		Point and County of	Orgn		
GLOBAL MEDICINE TRADING LTD 198 DES VOEUX ROAD WEST, HONOKONG TEL 3568 2247 FAX :3568 2204	U.S.	Associately Purpy (Oc	umanic Routing / Exp	ed Inductions	
he-Сапаре Ne	Place of Recogn* HOCHIMINH, VIE	TNAM	Fuel	HONG KONG,	DIENA
SUNRISE DRAGON V.046N	Post of Loading HOCHIMBNH, VIE		Place	HONG KONG,	5-630
Dream Stand Roubing (For the Merchants, Ref.)	For Transphyment to		Free	Destruition(For the N	erchants Ref (
FCUFCL SHIPPER NVM CASHEN CASHEN CHARCO	R'S LOAD, CDUNT, STOW & SE NS) CY / CY V NUTS WWG25 NOT READY T V NUTS WWG26 NOT READY TO DAL CASHEW W180 READY TO T PREPAID	O EAT		3,09	NGS 20.000
PCUPOL SHIPPER NVM CASHEN CHARCO	NS) CY / CY IN NUTS WW320 NOT READY T IN NUTS WW340 NOT READY T IN NUTS WW340 NOT READY TO IN LOSHEW W180 READY TO IT PREPAID	O EAT		3,09	
POLYTOL SHIPPER (130 CT) NVM CASHEN CASHEN COMRCO FRESGHT	NS) CY / CY IN NUTS WW320 NOT READY T IN NUTS WW340 NOT READY T IN NUTS WW340 NOT READY TO IN LOSHEW W180 READY TO IT PREPAID	O EAT		3,09	
PCUPOL SHIPPER (130 CT) NVM CASHEN CASHEN CHARCO FREDGHT FOLUMB32800/19096	NS) CY / CY V NUTS WW320 NOT READY T V NUTS WW320 NOT READY T V NUTS WW320 NOT READY T DAL CASHEW W180 READY TO IT PREPAID 59337 OC 20 01X 20/DC OMLY	O EAT	Propast	3,09	
POLYPOL SHIPPER (130 CT) NVM CASHEW CASHEW CASHEW CHARGO FRESGH FOLH832800/19096 Intel Number of Containers or Packages (in words) Intel Number of Containers or Packages (in words) Intel Number of Containers or Packages (in words)	NS) CY / CY V NUTS WW320 NOT READY TO V NUTS WW320 NOT READY TO DAL CASHEW W180 READY TO T PREPAID S9337 DC 29 G1X 20°DC ONLY TO THE PAID TO TO	O EAT O EAT EAT Total Charges			0.0000 20.000
FOLIFOL SHIPPER (150 CT) NVM CASHEN CASHEN CASHEN CHARGO FRESGHT FOLIHB32800/19096 Intel Number of Containers or Fackages (in words) Intel Number of Containers or Fackages (in words) Intel Number of Containers or Fackages (in words)	OSINCE UNITATION CARGET WINDTS WWW240 NOT READY TO WINTS WWW240 NOT READY TO MAL CASHEW W180 READY TO OIX 20/OC OMLY OIX 20/OC OMLY OIX 20/OC OMLY TO REPAID OIX 20/OC OMLY TO REPAID OIX 20/OC OMLY TO REPAID OIX 20/OC OMLY	O EAT O EAT EAT Total Charges Turner of Organa Bigui THREE(3)	(080:1	Con Busine Date IOVENISER SEVE	0.0000 20.000 One of the control of