

**The Saigon International
University**



**Khóa luận
tốt nghiệp**

Thành phố Hồ Chí Minh - 2024

.....

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Ngành

QUẢN TRỊ KINH DOANH

Đề tài

**CÁC HOẠT ĐỘNG NGÀNH HÀNG BÁN LẺ CỦA SIÊU THỊ GO! TẠI CHI
NHÁNH GÒ VẤP**

Giảng viên hướng dẫn

ThS. Võ Văn Tiên

Sinh viên

Huỳnh Trần Minh Trung

MSSV: 94012002025



Lewis Campus

Email: admission@siu.edu.vn

Website: www.siu.edu.vn

Lời cam đoan

Tôi xin cam đoan toàn bộ nội dung trong khóa luận này là do chính tôi thực hiện dưới sự hướng dẫn của ThS. Võ Văn Tiên. Các số liệu, dữ liệu và thông tin trong khóa luận đều trung thực và chưa được công bố trong bất kỳ công trình nghiên cứu nào trước đây. Tôi xin chịu hoàn toàn trách nhiệm về nội dung khóa luận này.

Tp. Hồ Chí Minh, ngày tháng năm 2024

Tác giả luận văn

Huỳnh Trần Minh Trung

CHẤP THUẬN CỦA HỘI ĐỒNG

Luận văn này với tựa đề là “Các hoạt động ngành bán lẻ siêu thị Go! tại chi nhánh Gò Vấp” do học viên Huỳnh Trần Minh Trung thực hiện theo sự hướng dẫn của ThS. Võ Văn Tiên. Luận văn báo cáo và được Hội đồng chấm luận văn thông qua ngày

Ủy viên

(ký tên)

Thư ký

(ký tên)

Phản biện 1

(ký tên)

Phản biện 2

(ký tên)

Giảng viên hướng dẫn

(ký tên)

Chủ tịch hội đồng

(ký tên)

Lời cảm ơn

Luận văn này nghiên cứu và phân tích các hoạt động ngành hàng bán lẻ tại siêu thị GO! Chi nhánh Gò Vấp, nhằm đánh giá các chiến lược kinh doanh, hoạt động thương mại và ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động cũng như trải nghiệm khách hàng. Qua đó, đề xuất các khuyến nghị cải thiện hoạt động kinh doanh của siêu thị. Khóa luận được chia thành 4 chương:

- **Chương 1:** Giới thiệu chung về công ty TNHH Thương mại, Dịch vụ và Phân phối Tổng hợp (TP. Hà Nội) – GO! chi nhánh Gò Vấp
- **Chương 2:** Cơ sở lý thuyết
- **Chương 3:** Các hoạt động bán lẻ của ngành hàng tại siêu thị GO! chi nhánh Gò Vấp
- **Chương 4:** Giải pháp bán lẻ của ngành hàng tại siêu thị GO! chi nhánh Gò Vấp

Lý do chọn đề tài

Tính cấp thiết và thực tiễn:

- Thị trường bán lẻ hiện nay cạnh tranh gay gắt. Việc quản lý và phát triển hiệu quả các hoạt động bán lẻ là vấn đề quan trọng, cần được nghiên cứu kỹ lưỡng để giúp các doanh nghiệp duy trì và phát triển bền vững.

Lợi ích cho doanh nghiệp:

- Nghiên cứu giúp siêu thị GO! chi nhánh Gò Vấp tối ưu hóa quy trình quản lý hàng tồn kho, nâng cao hiệu quả kinh doanh và cải thiện trải nghiệm khách hàng. Doanh nghiệp có thể nâng cao doanh thu và lợi nhuận, duy trì sự cạnh tranh trong ngành bán lẻ.

Ứng dụng thực tiễn:

- Kết quả nghiên cứu không chỉ giúp giải quyết vấn đề tồn kho hiệu quả mà còn thúc đẩy sự phát triển toàn diện của doanh nghiệp trong thị trường cạnh tranh ngày càng gay gắt.

Tôi xin chân thành cảm ơn Ban Giám hiệu trường Đại học Kinh tế TP. HCM, các thầy cô khoa Quản trị Kinh doanh đã truyền đạt kiến thức quý báu. Đặc biệt, tôi gửi lời cảm ơn sâu sắc tới ThS. Võ Văn Tiên đã tận tình hướng dẫn trong quá trình thực hiện khóa luận.

Cảm ơn các anh chị và nhân viên tại siêu thị GO! chi nhánh Gò Vấp đã tạo điều kiện cho tôi thực tập và hoàn thành báo cáo này. Cuối cùng, tôi xin cảm ơn gia đình và bạn bè đã luôn động viên, ủng hộ tôi trong suốt quá trình học tập và thực hiện khóa luận tốt nghiệp.

Tôi xin chân thành cảm ơn
Sinh viên

Huỳnh Trần Minh Trung

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

1.1.3. Khách hàng mục tiêu	4
1.2. Quá trình hình thành và phát triển của doanh nghiệp	5
1.2.1. Tên, địa chỉ, lịch sử và quy mô hiện tại của doanh nghiệp.....	5
1.2.2. Lịch sử hình thành và phát triển	5
1.2.3. Ý nghĩa của logo cũ và mới.....	7
1.3. Mục tiêu phát triển của doanh nghiệp.....	8
1.3.1. Tầm nhìn, sứ mệnh, giá trị cốt lõi.....	8
1.4. Cơ cấu tổ chức và chứng năng của doanh nghiệp	9
1.4.1. Chức năng nhiệm vụ cơ bản của các cán bộ phận quản lý	9
CHƯƠNG 2: CƠ SỞ LÝ THUYẾT	14
2.1. Tổng Quan Về Ngành Bán Lẻ.....	14
2.2. Mô Hình Kinh Doanh Bán Lẻ.....	14
2.3. Các Yếu Tố Ảnh Hưởng Đến Hiệu Quả Hoạt Động Bán Lẻ.....	14
2.4. Lý Thuyết Quản Lý Tồn Kho	15
2.5. Các Nghiên Cứu Trước Đây	15
2.6. Kết Luận.....	15
CHƯƠNG 3: CÁC HOẠT ĐỘNG BÁN LẺ CỦA NGÀNH HÀNG TẠI SIÊU THỊ GO! CHI NHÁNH GÒ VẤP	16
3.1. Mô tả hoạt động bán hàng nước uống và bia	16
3.2. Các hoạt động thực tập tại siêu thị GO!	17
3.3. Tình hình doanh số bán hàng và tồn kho trong năm gần đây của GO!	24
3.4. Phân tích tình trạng tồn kho hiện tại	27
3.5. Ảnh hưởng của hàng tồn kho đối với đợt thực tập của bạn và hệ thống siêu thị GO chi nhánh Gò Vấp:.....	28
CHƯƠNG 4: GIẢI PHÁP SẢN PHẨM BÁN HÀNG VÀ SỨC ẢNH HƯỞNG CỦA	30
HÀNG TỒN KHO ĐỐI VỚI NHÂN VIÊN BÁN HÀNG LẺ VÀ HỆ THỐNG SIÊU THỊ GO! CHI NHÁNH GÒ VẤP.....	30
4.1. Giải pháp tối ưu hóa quản lý tồn kho	30
4.1.1. Giải pháp chung.....	30
4.1.2 Giải pháp cho từng mặt hàng tồn kho	31
4.1.3 Hiệu quả và lựa chọn giải pháp	32

4.1.4 Giải pháp của nhân viên bán hàng.....	33
4.2. Đề xuất triển khai.....	35
4.3. Kết luận hàng tồn kho	35
KẾT LUẬN	40

Chương 1: GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI, DỊCH VỤ VÀ PHÂN PHỐI TỔNG HỢP (TP. HÀ NỘI) – GO! & BIG C TẠI GÒ VẤP.

1.1. Giới thiệu về GO!

1.1.1. Sơ lược về công ty

Hệ thống siêu thị GO! hoạt động theo mô hình “Trung tâm thương mại” hay “Đại siêu thị” dưới sự vận hành của Tập đoàn Central Retail (CRC). CRC là tập đoàn bán lẻ hàng đầu tại Thái Lan và có mạng lưới thương hiệu rộng khắp các quốc gia như Thái Lan, Việt Nam và Ý. GO! Gò Vấp là một trong những chi nhánh lớn và quan trọng của hệ thống này tại Việt Nam.

Tập đoàn sở hữu mạng lưới các thương hiệu hàng đầu, cung cấp các sản phẩm đa lĩnh vực trên nhiều mô hình như cửa hàng bách hoá, cửa hàng tiện lợi, cửa hàng đặc sản, siêu thị, đại siêu thị, trung tâm thương mại và mua sắm trực tuyến thông qua các nền tảng đa kênh ở Thái Lan, Việt Nam và Ý.



Đây là link của web: <https://centralretail.com.vn/gioi-thieu/tap-doan-central-retail/>

Đây là link vào trang chính của centre retail: <https://www.centralretail.com/en/home>

Hiện tại với hơn 6.000 nhân viên làm việc tại 39 chi nhánh trên 29 tỉnh thành ở tại

Việt Nam và dự kiến sẽ mở thêm 5 chi nhánh nữa trong năm nay 2024. Thương hiệu “BigC” thể hiện hai tiêu chí quan trọng nhất trong định hướng kinh doanh và chiến lược để thành công.

“Big” có nghĩa là “To lớn”, điều đó thể hiện quy mô lớn của các siêu thị BigC và sự lựa chọn rộng lớn về hàng hóa mà siêu thị cung cấp. Hiện tại, mỗi siêu thị BigC có khoảng hơn 40.000 mặt hàng để đáp ứng cho nhu cầu của Khách hàng.

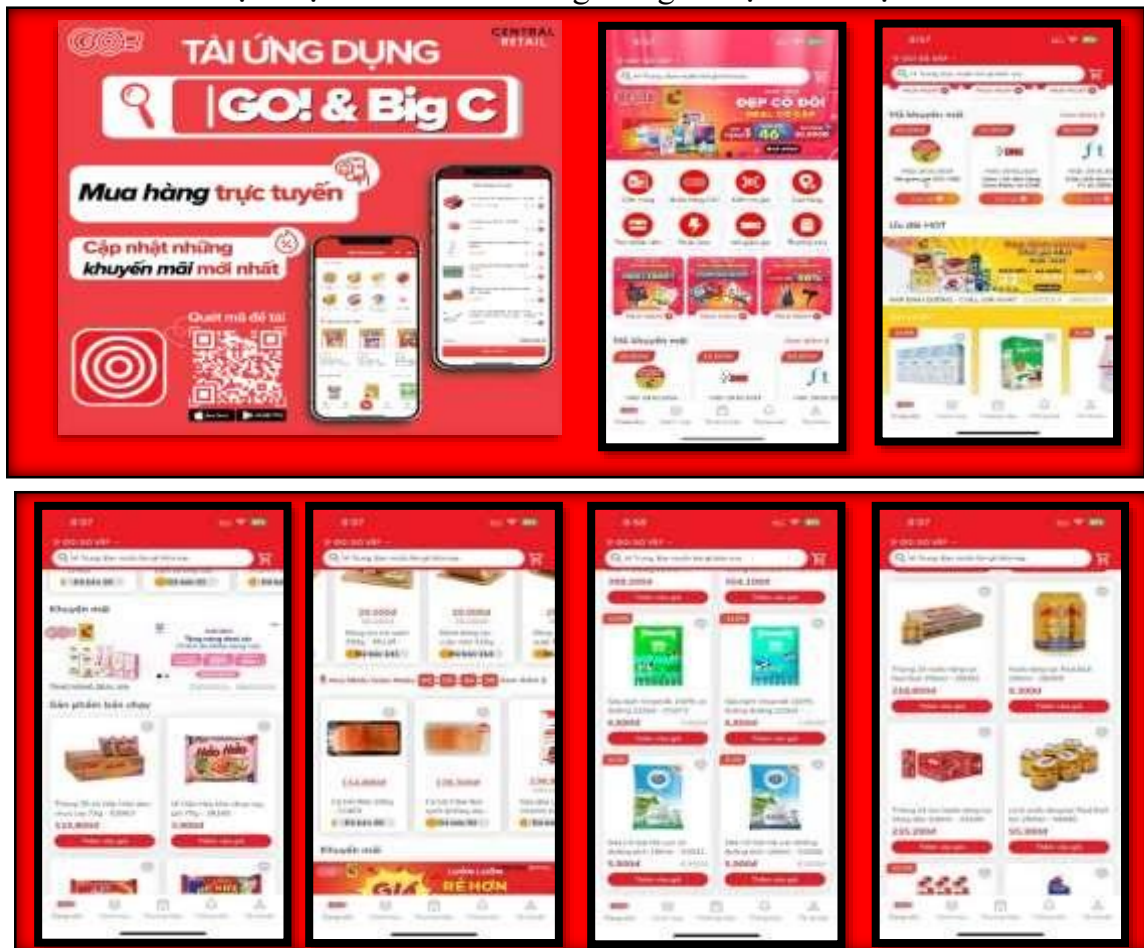
“C” là cách viết tắt của chữ “Customer” là “Khách hàng”, chữ “C” đề cập đến những khách hàng thân thiết của siêu thị, họ là chìa khóa dẫn đến thành công trong chiến lược kinh doanh của siêu thị GO!.

Kinh doanh các mặt hàng tiêu dùng và thực phẩm với 5 nhóm ngành chính:

- Thực phẩm tươi sống: thịt, hải sản, trái cây và rau củ, thực phẩm chế biến, thực phẩm đông lạnh, thực phẩm bơ sữa, bánh mì.
- Thực phẩm khô: Gia vị, nước giải khát, nước ngọt, rượu, bánh snack, hóa phẩm, mỹ phẩm, thực phẩm cho thú cưng và những phụ kiện.
- Hàng may mặc và phụ kiện: thời trang nam, nữ, trẻ tôi và trẻ sơ sinh, giày dép và túi xách.
- Hàng điện gia dụng: các sản phẩm điện gia dụng đa dạng bao gồm thiết bị trong nhà bếp, thiết bị giải trí tại gia, máy vi tính, các dụng cụ và các thiết bị tin học.
- Vật dụng trang trí nội thất: bàn ghế, dụng cụ bếp, đồ nhựa, đồ dùng trong nhà, những vật dụng trang trí.



- Kinh doanh dịch vụ cho thuê bên trong và ngoài đại siêu Thị GO!.



Đây là hình thức đặt hàng tại nhà của Go

Với sự nỗ lực không ngừng của tập thể hơn 8.000 thành viên, siêu thị GO! tự hào giới thiệu đến người tiêu dùng trên toàn quốc những không gian mua sắm hiện đại, thoáng mát với chủng loại hàng hóa đa dạng, phong phú, chất lượng kiểm soát và giá cả hợp lý, đi cùng với những dịch vụ khách hàng thật hiệu quả. Bên cạnh đó, tất cả các siêu thị GO! trên toàn quốc đều cung cấp những kinh nghiệm mua sắm với nhiều dịch vụ tiện ích cho Khách hàng Hệ thống siêu thị GO!.

Tại các trung tâm thương mại và đại siêu thị GO!, phần lớn không gian được dành cho hàng tiêu dùng và thực phẩm với giá rẻ và chất lượng cao. Sản phẩm kinh doanh tại các siêu thị GO! có thể được chia ra thành 5 ngành chính như tôi đã nêu trên.

Hành lang thương mại GO!

Hành lang thương mại siêu thị GO! cung cấp không gian cho thuê bên trong và ngoài đại siêu thị GO! để các doanh nghiệp có thể tự kinh doanh tại siêu thị GO!. Tuy nhiên, những hàng hóa và dịch vụ kinh doanh trong khu vực này cần phải tạo được sự khác biệt với những sản phẩm được bày bán trong các đại siêu thị GO!. Nhờ đó, khách hàng đến mua sắm tại siêu thị GO! có thể lựa chọn mỗi sản phẩm và dịch vụ tiện ích chỉ tại một nơi nhất định, góp phần tăng kinh nghiệm mua sắm của khách hàng tại siêu thị GO!.

1.1.2. Sản phẩm và dịch vụ

GO! tự hào cung cấp một đa dạng các sản phẩm và dịch vụ, từ các mặt hàng thiết yếu như thực phẩm, đồ gia dụng, quần áo đến những sản phẩm điện tử tiên tiến và các dịch vụ như nhà hàng và giải trí. Mục tiêu của GO! là đáp ứng nhu cầu mua sắm đa dạng của khách hàng và mang đến cho họ trải nghiệm mua sắm tiện lợi, thú vị và đầy đủ.

1.1.3. Khách hàng mục tiêu

GO! chủ yếu hướng đến các đối tượng khách hàng bao gồm các gia đình, nhân viên văn phòng và cư dân trong khu vực Gò Vấp và các khu vực lân cận. Với chiến lược cung cấp giá cả cạnh tranh và chất lượng dịch vụ hàng đầu, GO! đã thu hút một lượng lớn khách hàng trung thành. Sự tập trung vào khách hàng này giúp GO! xây dựng mối quan hệ lâu dài và thúc đẩy sự phát triển bền vững trong thị trường bán lẻ.

1.2. Quá trình hình thành và phát triển của doanh nghiệp.

1.2.1. Tên, địa chỉ, lịch sử và quy mô hiện tại của doanh nghiệp

GO! chi nhánh Gò Vấp tọa lạc tại địa chỉ 792 Đường Nguyễn Kiệm, Phường 3, Quận Gò Vấp, Thành phố Hồ Chí Minh. Hiện tại, chi nhánh này có quy mô lớn với diện tích mặt bằng hơn 10,000 m² và đội ngũ nhân viên lên tới 300 người.

- Tên công ty: Công ty TNHH Thương mại, Dịch vụ và Phân phối tổng hợp (Tp. Hà Nội) – GO! & BIG C – Chi nhánh Gò Vấp.
- Trang web: <https://go-vietnam.vn>
- Điện thoại: (028) 398897750
- Ngân hàng siêu thị đang hợp tác: SeAbank
- Slogan: “Giá vẫn luôn thấp” hoặc “Giá luôn luôn thấp”.

Người đại diện: Bà Nguyễn Kim Ngân – Giám đốc Công ty TNHH Thương mại, Dịch vụ và Phân phối tổng hợp (Tp. Hà Nội).



1.2.2. Lịch sử hình thành và phát triển.

Năm 1993, Big C được thành lập bởi công ty Central Group, có cửa hàng đầu tiên tại ngã tư Wong Sawang, Bangkok (Thái Lan).

Năm 1997, sau cuộc khủng hoảng tài chính châu Á, Big C đã quyết định hình thành liên minh với Tập đoàn Casino.

Năm 1998, Big C bắt đầu có mặt tại Đồng Nai Việt Nam, có tiền thân là siêu thị Cora chính là siêu thị có quy mô lớn đầu tiên tại Việt Nam. Lúc này, Big C hợp tác với Tập đoàn Casino và một số công ty Việt Nam.

Tháng 4/2016, tập đoàn Central Group (Thái Lan) đã hoàn tất giao dịch mua lại hệ thống siêu thị Big C từ Tập đoàn Casino.²

Cuối tháng 12/2020 và đầu tháng 1/2021, Central Retail Việt Nam đã công bố từng bước đổi tên Đại siêu thị Big C thành Đại siêu thị GO!.

Có 07 Đại siêu thị GO! hoàn tất quá trình đổi tên và đi vào hoạt động từ ngày 31/12/2020 để sẵn sàng chào đón tất cả khách hàng trong năm mới 2021, gồm có:

- Đại siêu thị GO! Nha Trang
- Đại siêu thị GO! Dĩ An
- Đại siêu thị GO! Cần Thơ
- Đại siêu thị GO! Hạ Long
- Đại siêu thị GO! Vĩnh Phúc
- Đại siêu thị GO! Hải Phòng
- Đại siêu thị GO! Nguyễn Thị Thập.

Trước đó, trên toàn quốc, Đại siêu thị GO! đã chính thức khai trương tại 05 Đại siêu thị GO! tại Mỹ Tho, Bến Tre, Trà Vinh, Buôn Ma Thuột, Quảng Ngãi. Từ thành công của các Đại siêu thị GO! kể trên, trong tương lai, các Đại siêu thị Big C khác cũng sẽ dần được tái định vị và đổi tên thành Đại siêu thị GO!, mang đến hình ảnh một chuỗi hệ thống đại siêu thị khác biệt, mới mẻ, hiện đại cho người tiêu dùng.

1.2.3. Ý nghĩa của logo cũ và mới

Logo cũ của GO! là biểu tượng của sự phát triển và niềm tin, với màu xanh lá cây thể hiện sự tươi mới và bền vững. Logo mới được thiết kế lại vào năm 2020, với màu sắc tươi sáng và hiện đại hơn, thể hiện sự đổi mới và cam kết của GO! trong việc cung cấp dịch vụ tốt nhất cho khách hàng. Đó là:

+ “Big” có ý nghĩa Tiếng Việt là “To lớn”, điều đó thể hiện quy mô lớn của các siêu thị BigC và sự lựa chọn rộng lớn về hàng hóa mà bên siêu thị cung cấp cho khách hàng. Hiện tại, mỗi siêu thị BigC có khoảng hơn 40.000 mặt hàng để đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

+ “C” là cách viết tắt của chữ “Customer”, đó có nghĩa là Khách hàng, Chữ “C” đề cập đến những khách hàng thân thiết của siêu thị, họ là chìa khóa dẫn đến thành công trong chiến lược kinh doanh của siêu thị BigC.

Logo mới của Đại siêu thị là GO! được thiết kế từ những vòng tròn đồng tâm thể hiện được giá trị cốt lõi của mình luôn đặt khách hàng làm trọng tâm để từ đó mang đến cho khách hàng những sản phẩm, dịch vụ và trải nghiệm mua sắm tuyệt vời nhất. Hình tượng chiếc xe đẩy trong logo của Đại siêu thị GO! là lời chào đón dành cho khách hàng đến mua sắm tại Đại siêu thị GO!

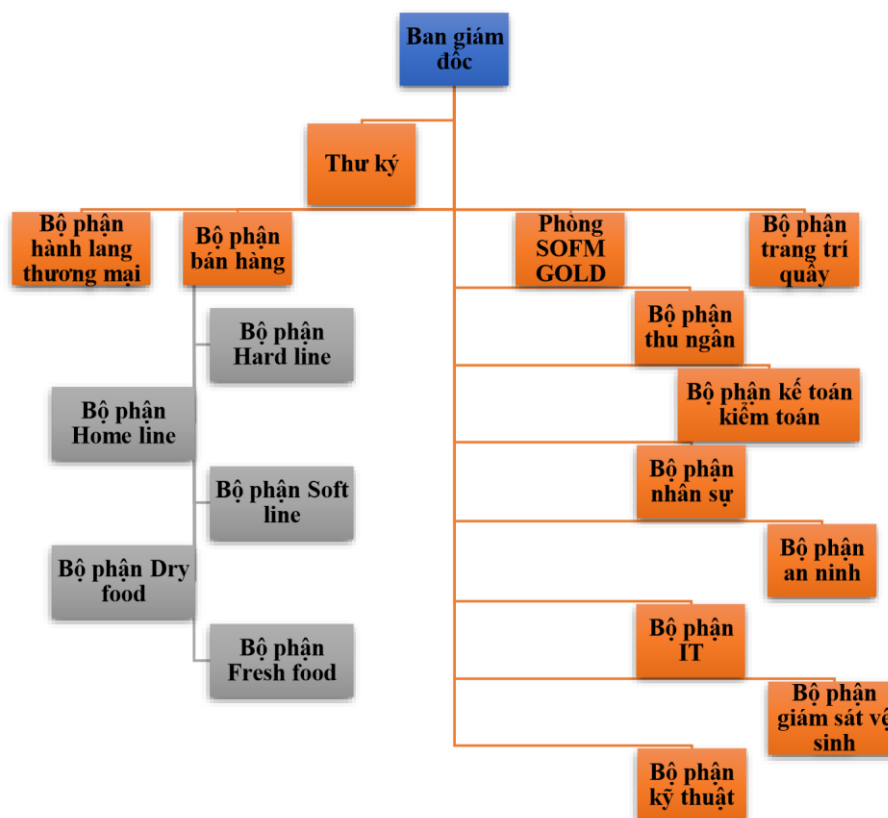
1.3. Mục tiêu phát triển của doanh nghiệp



1.3.1. Tầm nhìn, sứ mệnh, giá trị cốt lõi

- ✓ Tầm nhìn: Trở thành hệ thống bán lẻ hàng đầu tại Việt Nam và khu vực Đông Nam Á, cung cấp trải nghiệm mua sắm toàn diện và tiên tiến.
- ✓ Sứ mệnh: Là điểm đến của người tiêu dùng và là nhà bán lẻ tốt nhất làm hài lòng quý khách hàng. Đem đến cho khách hàng những sản phẩm và dịch vụ chất lượng cao, giá cả cạnh tranh và trải nghiệm mua sắm tuyệt vời.
- ✓ Giá trị cốt lõi: năm giá trị cốt lõi của GO! đó là, sự hài lòng khách hàng, sáng kiến đổi mới, bảo vệ môi trường và phát triển bền vững, minh bạch trong mọi hoạt động, tạo ra giá trị chung, GO! luôn luôn nỗ lực để trở thành một doanh nghiệp gương mẫu và một nhà tuyển dụng có trách nhiệm. Chất lượng, tin cậy, và khách hàng là trung tâm của mọi hoạt động kinh doanh.

1.4. Cơ cấu tổ chức và chứng năng của doanh nghiệp



Hình 1.4 Sơ đồ tổ chức của siêu thị

Nguồn: Bộ phận nhân sự

1.4.1. Chức năng nhiệm vụ cơ bản của các cán bộ phận quản lý

Cơ cấu tổ chức của GO! chi nhánh Gò Vấp bao gồm Ban Giám đốc, các phòng ban chức năng như Phòng Kinh doanh, Phòng Marketing, Phòng Nhân sự, và các bộ phận bán hàng. Mỗi phòng ban và bộ phận có chức năng và nhiệm vụ cụ thể, đảm bảo sự vận hành hiệu quả của siêu thị.

- ❖ **Ban giám đốc:** có chức năng điều hành trực tiếp mọi hoạt động sản xuất kinh doanh, hoạt động tài chính kế toán, tổ chức nhân sự, quyết định kế hoạch đầu tư và phát triển. Ban giám đốc chịu trách nhiệm trực tiếp trước sự điều hành của mình. Giám đốc là người đại diện theo pháp luật của Công ty, phụ trách điều

hành chung và trực tiếp chỉ đạo công tác tổ chức cán bộ, kế hoạch đầu tư, chịu trách nhiệm trước pháp luật. Quyền và nhiệm của giám đốc công được thực hiện theo điều 2 khoản 85 Luật doanh nghiệp số 13/1991 QH10 ngày 12/6/1999.

❖ **Phòng quản lý hệ thống và tổ chức (SOFM GOLD)**

- Chịu trách nhiệm đảm bảo hoạt động hài hòa hoạt động giữa bộ phận đặt hàng - hỗ trợ dữ liệu, nhận hàng bổ trợ bộ phận kinh doanh của cửa hàng thực hiện được tốt nhất chỉ tiêu doanh số, hỗ trợ tốt nhất bảo đảm đủ hàng cho khách hàng và thông tin kịp thời sự thiêu hụt hàng hóa trên kệ quầy, giá trị tồn kho thực tế theo kế hoạch kiểm kê định kỳ.
- Trưởng bộ phận quản lý hệ thống và tổ chức phải đảm bảo mỗi ngày với sự tương trợ đội ngũ của mình và cửa hàng, tối ưu hóa hàng tồn kho và thực hiện nhiệm vụ hỗ trợ thông tin cho cửa hàng trong khuôn khổ ngân sách hàng năm của bộ phận mình.
- Chịu trách nhiệm bảo mật tất cả các thông tin mà mình nắm giữ.

❖ **Bộ phận quản lý nhân sự (Personal Manager)**

- Thực hiện công tác tuyển dụng nhân sự đảm bảo chất lượng theo yêu cầu, chiến lược của công ty.
- Tổ chức và phối hợp với các đơn vị khác thực hiện quản lý nhân sự, đào tạo và đào tạo.
- Tổ chức việc quản lý nhân sự toàn công ty.
- Xây dựng quy chế lương thưởng, các biện pháp khuyến khích – kích thích người lao động làm việc, thực hiện các chế độ cho người lao động.
- Chấp hành và tổ chức thực hiện các chủ trương, qui định, chỉ thị của Ban Giám đốc.

- Nghiên cứu, soạn thảo và trình duyệt các qui định áp dụng trong Công ty, xây dựng cơ cấu tổ chức của công ty – các bộ phận và tổ chức thực hiện.

❖ **Bộ phận tài chính kế toán và kiểm toán (Chief accountant):**

- Chịu trách nhiệm trực tiếp trước giám đốc về công tác tài chính kế toán và lập báo cáo kế toán và lập báo cáo kế toán phản ánh hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh và tình hình tài chính của Công ty một cách đầy đủ, chính xác kịp thời, tổ chức quản lý và sử dụng tài sản, nguồn vốn đạt hiệu quả cao nhất, tổ chức lập, luân chuyển, lưu trữ liệu kế toán một cách bảo mật và an toàn.

- Tìm kiếm vận dụng và phát huy mọi nguồn vốn, kiểm soát việc vận dụng vốn và các quỹ của công ty để phục vụ cho việc sản xuất và kinh kinh doanh.

- Tiến hành phân tích tình hình tài chính của công ty nhằm hoạch định chiến lược tài chính của công ty và chọn phương án tối ưu về mặt tài chính.

- Tổ chức thực hiện công tác kế toán thống kê theo quy định của nhà nước, ghi chép chứng từ đầy đủ, cập nhập sổ sách kế toán, phản ánh các hoạt động của công ty một cách trung thực chính xác và khách quan.

- Lập BCTC, báo cáo quản trị, báo cáo công khai tài chính theo chế độ hiện hành, thường xuyên báo cáo với giám đốc về tình hình tài chính của công ty.

- Kết hợp với các phòng ban trong công ty nhằm nắm vững tiến độ, khối lượng thi công các công trình, theo dõi khấu hao máy móc thiết bị thi công, quyết toán với chủ đầu tư, lập kế hoạch thực hiện nghĩa vụ ngân sách với nhà nước, BHXH, BHYT với người lao động theo quy định nhà nước.

❖ **Bộ phận an ninh.**

- Phổ biến, áp dụng các quy định về an ninh đối với các cửa hàng.