



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

Số: 02/2021/BC-TGĐ

TP. Hồ Chí Minh, ngày 06 tháng 05 năm 2021

BÁO CÁO

HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2020

VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2021

Kính gửi: Đại hội đồng Cổ đông Công ty Cổ phần Bông Bạch Tuyết

- Căn cứ vào Điều lệ Công ty CP Bông Bạch Tuyết;
- Căn cứ vào Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2020;

Ban điều hành Công ty kính Báo cáo Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) Công ty CP Bông Bạch Tuyết (BBT) về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 2020 và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2021 như sau:

I. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH CHUNG CÔNG TY NĂM 2020

1. Thuận lợi

- Thương hiệu Bông Bạch Tuyết với bề dày lịch sử và các sản phẩm được người tiêu dùng đánh giá cao về chất lượng. Nhiều năm liền đạt danh hiệu hàng Việt Nam chất lượng cao, được cấp chứng chỉ ISO 9001:2015, ISO 13485:2016.
- Hệ thống máy móc, dây chuyền công nghệ hiện đại đã ngày càng phát huy hiệu quả, tạo ra dòng sản phẩm mới với chất lượng cao đáp ứng nhu cầu của thị trường.
- Ban điều hành, tập thể người lao động có năng lực, trách nhiệm cùng tinh thần làm việc với hiệu suất cao. Tập thể Ban lãnh đạo cùng toàn thể người lao động trong công ty năng động, tích cực với sự quyết tâm cao nhằm thực hiện mục tiêu kế hoạch đề ra.
- Xây dựng và thực hiện tốt các quy định, quy chế phù hợp với tình hình sản xuất kinh doanh và mô hình quản lý của Công ty. Phát huy được quyền làm chủ của người lao động, thực hiện công khai, minh bạch về kết quả sản xuất kinh doanh (SXKD), hoạt động tài chính, phân phối lợi nhuận, tiền lương, thưởng,... Tạo điều kiện thuận lợi cho người lao động kiểm tra, giám sát mọi hoạt động của Công ty thông qua HĐQT và tổ chức Công đoàn.



- Luôn quan tâm người lao động, cử đi đào tạo để có trình độ chuyên môn, tay nghề đáp ứng được yêu cầu quản lý và sản xuất kinh doanh của Công ty. Bộ máy tổ chức nhân sự được củng cố, kiện toàn phù hợp với điều kiện tình hình thực tế của Công ty.
- Được sự hỗ trợ và định hướng của Hội đồng quản trị Công ty trong hoạt động sản xuất hợp lý và chính sách kinh doanh hiệu quả cũng góp phần quan trọng trong việc hoàn thành mục tiêu kế hoạch 2020.

2. Khó khăn

- Trong bối cảnh kinh tế thế giới, kinh tế khu vực và Việt Nam hiện nay vẫn còn đối mặt với rất nhiều rủi ro, khó khăn, thách thức.
- Với chính sách mở cửa gọi vốn đầu tư nước ngoài (FDI) cùng với nhu cầu sản phẩm trang thiết bị y tế trong nước đã tạo ra sự cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các công ty cùng ngành nghề cung cấp sản phẩm trang thiết bị y tế trong đó có BBT.
- Ngành trang thiết bị y tế trong nước chịu sức ép của tốc độ phát triển công nghệ nhanh chóng, nó đòi hỏi các doanh nghiệp, trong đó có BBT không ngừng phải có sự đầu tư, cải tiến sáng tạo trong công nghệ sản xuất để đáp ứng được các yêu cầu của thị trường, nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm. Đây là một thách thức rất lớn đối với BBT vì để phát triển cần phải có đầu tư rất lớn cho cả trang thiết bị, kỹ thuật, cơ sở hạ tầng, nhân sự lẫn chi phí đào tạo.

II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2020

1. Thực hiện các chỉ tiêu SXKD năm 2020 (đã kiểm toán)

CHỈ TIÊU	ĐVT	Thực hiện 2020	Kế hoạch 2020	Thực hiện 2019	Tỷ lệ %	
					So với KH 2020	So với năm 2019
Doanh thu BH và DV	tỷ	155,21	140,69	116,89	110,32%	132,78%
Lợi nhuận trước thuế	tỷ	28,94	18,99	21,84	152,40%	132,51%
Lợi nhuận sau thuế	tỷ	25,59	15,19	17,39	168,47%	147,15%

Nhận xét:

Trong năm 2020, tình hình hoạt động sản xuất, kinh doanh của Công ty đã bắt đầu đạt được những kết quả khởi sắc, với doanh thu và lợi nhuận có

sự tăng trưởng tốt, cụ thể theo số liệu Báo cáo tài chính của Công ty đã được kiểm toán:

- Tổng doanh thu thực hiện năm 2020 là 155,21 tỷ đồng, đạt 132,78% so với năm 2019 và đạt 110,32% kế hoạch năm 2020.
- Lợi nhuận trước thuế thu nhập doanh nghiệp thực hiện năm 2020 là 28,94 tỷ đồng, đạt 132,51% so với năm 2019 và đạt 152,40% kế hoạch năm 2020.
- Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp thực hiện năm 2020 là 25,59 tỷ đồng, đạt 147,15% so với năm 2019 và đạt 168,47% kế hoạch năm 2020.

➤ Nguyên nhân:

- Sự phát triển khả quan của nền kinh tế Việt Nam nói chung và nhu cầu về trang thiết bị y tế vật tư tiêu hao nói riêng tăng cao, Công ty luôn chú trọng vào chất lượng sản phẩm mang đến cho người tiêu dùng, chính những yếu tố đó đã tác động vào việc tăng trưởng doanh thu.
- Bên cạnh đó, Hội Đồng Quản trị và Ban lãnh đạo Công ty đã có những chủ trương mới tập trung đầu tư vào con người, cải tạo môi trường làm việc và đầu tư hệ thống máy móc thiết bị tiên tiến, hiện đại phục vụ cho hoạt động sản xuất nhằm nâng cao chất lượng và tăng năng suất lao động.
- Đối với hoạt động bán hàng, Công ty áp dụng quy chế, quy định và chính sách bán hàng hợp lý đã tác động đến nội lực nhân sự Công ty và những chính sách marketing hiệu quả dẫn đến việc kích cầu đối hàng tiêu dùng.
- Ngoài ra, yếu tố quan trọng nhất là sự đồng thuận, chia sẻ và đoàn kết của tập thể công nhân viên (CNV) BBT đã góp phần trong việc thực hiện mục tiêu kế hoạch đề ra.

2. Kết quả các mặt hoạt động khác

➤ Về đầu tư máy móc và cải tạo Nhà xưởng nhằm phát triển sản xuất:

- Quý 1 trong năm 2020, Công ty cho vận hành hệ thống lò hơi chạy bằng than nhằm chuyên môn hóa sản xuất, nâng cao năng suất và giảm thiểu tác động vào môi trường.
- Cũng trong năm 2020, Công ty đã thực hiện công tác sửa chữa và cải tạo Nhà xưởng nhằm tối ưu hoá hoạt động sản xuất, cải thiện môi trường làm việc cho Công nhân tại xưởng A (xưởng sản xuất khẩu trang, tấm bông, gạc y tế).
- Hạng mục cải tạo sửa chữa khu vực nhà Ăn căn tin theo dạng bếp ăn công nghiệp đảm bảo được nhu cầu an toàn vệ sinh thực phẩm, môi trường làm việc, phòng chống cháy nổ và đủ công suất phục vụ phần ăn cho Công nhân viên Công ty.

- Hạng mục cải tạo sửa chữa Khu vực khuôn viên Công ty tạo cảnh quan môi trường xung quanh khuôn viên Công ty xanh, sạch đẹp hơn.
- Triển khai đầu tư dây chuyền sản xuất Khẩu Trang y tế và Máy Tắm bông Baby để thay thế và giảm thiểu lao động thủ công, tăng năng suất lao động, nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm giá thành,... nâng cao tính cạnh tranh với các đối thủ cùng ngành trên thị trường.

⬇ **Về công tác Phòng cháy chữa cháy (PCCC):**

Trong năm 2020, lắp đặt hệ thống báo cháy tự động nhằm đảm bảo an toàn PCCC trong Công ty. Đội PCCC chủ lực của Công ty thường xuyên kiểm tra công tác PCCC định kỳ, tình hình an toàn PCCC và luôn có những đề xuất kịp thời. Công tác huấn luyện, thực tập PCCC theo hướng dẫn của Cảnh sát PCCC Huyện Bình Chánh tổ chức cho 100% CNV học tập theo quy định. Trên thực tế trong năm 2020 đã không có tai nạn cháy nổ hay tai nạn lao động xảy ra.

⬇ **Về tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2020:**

Ban điều hành phối hợp với Hội Đồng Quản trị tổ chức thành công Đại hội đồng cổ đông năm 2020 vào ngày 05/06/2020. Đại hội đã thông qua hầu hết các nội dung chương trình đề ra, thông qua các Báo cáo Tổng kết sản xuất kinh doanh, các hoạt động của Ban điều hành, HĐQT, BKS Công ty năm 2019 và thông qua kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2020, theo đúng quy định của Luật Doanh nghiệp và Điều lệ Công ty.

⬇ **Về xử lý nợ:**

Tính đến 31/12/2020, Công ty đã xử lý và thanh toán với tổng số tiền là 2,815,000,000 VNĐ (Hai tỷ, tám trăm mười lăm triệu đồng) để dứt điểm khoản nợ tồn đọng đối với ba chủ nợ như: Công ty CP Bibica, Ông Châu Vinh Quang và Ông Đỗ Duy Tân.

⬇ **Về dự án nhà ở số 1 Nguyễn Văn Săng:**

Hiện dự án vẫn đang bị tạm dừng triển khai theo chỉ đạo của UBND TP. HCM tại Thông báo số 127/TB-VP ngày 28/2/2017, giao cho Sở Xây dựng rà soát lại toàn bộ dự án của các Công ty Cổ phần nhà nước mặt bằng chuyển mục đích sử dụng đất theo nội dung Công văn 10285/VP-CP ngày 29/11/2016. Tổng số tiền thu được tính đến thời điểm này là 11,5 tỷ/ 12,5 tỷ.

⬇ **Về Báo cáo tình hình sử dụng vốn thu được từ đợt phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ lên 98.000.000.000 VNĐ.**

Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên số 01/2020/NQ-ĐHĐCĐ ngày 05 tháng 6 năm 2020 đã thông qua phương án phát hành cổ phiếu

phổ thông để tăng vốn điều lệ từ 68.400.000.000 VNĐ lên 98.000.000.000 VNĐ nhằm bổ sung vốn kinh doanh cho Công ty và phương án sử dụng vốn từ đợt phát hành cổ phiếu nêu trên. Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị quyết định phương án, kế hoạch sử dụng vốn lưu động chi tiết nhằm mang lại hiệu quả cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Nghị quyết Hội đồng quản trị số 16/2020/NQ-HĐQT ngày 09 tháng 7 năm 2020 đã thông qua phương án sử dụng vốn chi tiết như sau:

STT	Mục đích sử dụng vốn	Số tiền (VNĐ)	Thời gian dự kiến thực hiện
1	Mua nguyên liệu bông nguyên liệu	18.415.000.000	2020-2021
2	Mua nguyên liệu khẩu trang, gạc, nguyên liệu khác	17.345.000.000	2020-2021
3	Trả nợ nhà cung cấp	12.500.000.000	2020-2021
4	Chi phí triển khai đánh giá hiệu quả KPI và lương 3P	500.000.000	2020-2021
5	Chi phí marketing, xây dựng định vị thương hiệu Bông Bạch Tuyết	2.000.000.000	2020-2021
6	Bổ sung dòng tiền để chi hoạt động sản xuất khác	4.000.000.000	2020-2021
	Cộng	54.760.000.000	

Căn cứ vào tình hình thực tế, tiến độ đầu tư, số tiền thu được từ đợt phát hành cổ phiếu đã được Công ty sử dụng như sau:

STT	Mục đích sử dụng	Số tiền (VNĐ)	Ghi chú
1	Mua nguyên liệu bông nguyên liệu	10.695.160.470	Chi tiết trong Báo cáo cáo tình hình sử dụng vốn đã kiểm toán Công ty đã công bố thông
2	Mua nguyên liệu khẩu trang, gạc, nguyên liệu khác	8.434.088.196	
3	Trả nợ nhà cung cấp	12.014.645.686	
4	Chi phí triển khai đánh giá hiệu quả KPI và lương 3P	448.800.000	
5	Chi phí marketing, xây dựng định vị thương hiệu Bông Bạch Tuyết	1.954.474.877	
6	Bổ sung dòng tiền để chi hoạt động	4.000.000.000	

	sản xuất khác – chuyển tiền sang tài khoản Vietcombank		tin ngày 11/03/2021.
	Cộng	37.547.169.229	

III. **KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2021**

Bước sang năm 2021, tuy đại dịch Viêm phổi cấp Covid-19 thuyên giảm nhưng vẫn đang diễn biến phức tạp, nền kinh tế thế giới đang trên đà phục hồi, tình hình cạnh tranh ngày càng khốc liệt sẽ tác động đáng kể đến hoạt động sản xuất kinh doanh chung của Công ty. Trước bối cảnh như vậy, hơn bao giờ hết Công ty cần tập trung sức mạnh và phát huy nội lực để chuẩn bị cho giai đoạn tới. Sự hậu thuẫn của Hội Đồng Quản trị, sự hưởng ứng phối hợp của tập thể người lao động sẽ góp phần tạo nên nền tảng vững chắc giúp cho Ban điều hành chủ động xây dựng, vận dụng linh hoạt các giải pháp để hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch năm 2021. Sau khi đánh giá tình hình và xem xét các yếu tố liên quan, Ban Điều hành thống nhất xây dựng chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2021 như sau:

1. **Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2021**

CHỈ TIÊU	ĐVT	Thực hiện năm 2020	Kế hoạch năm 2021
1/ Doanh thu HH-DV	tỷ đồng	155,21	169,004
2/ Lợi nhuận trước thuế	tỷ đồng	28,94	20,60
3/ Lợi nhuận sau thuế	tỷ đồng	25,59	16,48

2. **Giải pháp thực hiện**

Để việc xây dựng mục tiêu, xác định giải pháp và triển khai kế hoạch năm 2021 đạt được hiệu quả thành công thì tầm nhìn, sự hoạch định chiến lược sản xuất kinh doanh, nhân sự,... của Hội Đồng Quản trị, Ban điều hành công ty đóng một vai trò quan trọng. Cụ thể:

2.1. **Giải pháp quản trị điều hành**

- Ban điều hành tăng cường mối liên kết giữa các phòng ban, bộ phận để kịp thời nắm bắt, tháo gỡ khó khăn đưa giải pháp thực hiện.
- Bám sát Kế hoạch sản xuất kinh doanh đã được phê duyệt, triển khai đồng bộ các biện pháp tăng doanh thu, kiểm soát chi phí, tăng cường

công tác tiết kiệm, chú trọng chất lượng sản phẩm, đảm bảo chỉ tiêu lợi nhuận kế hoạch.

- Tiếp tục duy trì cơ cấu nhân sự, phân công lại và điều chuyển nhân sự phù hợp để nâng cao năng suất lao động và tạo sự linh hoạt.
- Tiếp tục hoàn thiện các quy chế, quy định tạo sự thống nhất chặt chẽ theo quy chuẩn. Tiết giảm tối đa chi phí hoạt động, chi phí điều hành, chi phí quản lý, chi phí tài chính.

2.2. Giải pháp phát triển thị trường

Với tiêu chí củng cố và phát triển uy tín sản phẩm hiện tại để giữ ổn định và gia tăng thêm lượng khách hàng trung thành. Cơ cấu sản phẩm với những phân khúc thị trường một cách hợp lý và có chiến lược. Quan tâm nghiên cứu mảng sản phẩm chủ đạo, truyền thống để củng cố thị trường hiện hữu và thâm nhập ngày càng rộng vào những hệ thống chưa có để gia tăng độ phủ sản phẩm Bông Bạch Tuyết, cụ thể:

- Thị trường cần tập trung: Hiện nay, doanh số Mảng y tế: Công ty Dược, Bệnh viện, Nhà thuốc,... chiếm đến hơn 60% doanh thu. Cần có giải pháp, chính sách bán hàng hiệu quả hơn nữa nhằm gia tăng doanh số đối với kênh ETC (thầu Bệnh viện, Công ty dược,...) và OTC (hệ thống nhà thuốc).
- Thị trường cần củng cố: Kênh phân phối trực tiếp tại các Nhà phân phối lớn, Siêu thị, bán hàng online,... với mục tiêu thâm nhập và củng cố thương hiệu Bông Bạch Tuyết ở mảng tiêu dùng một cách mạnh mẽ hơn.
- Thị trường cần phát triển: Thực hiện các hoạt động tìm kiếm khách hàng mới, mở rộng thị trường, phát triển kế hoạch kinh doanh xuất – nhập khẩu nhằm đưa sản phẩm ra thị trường quốc tế.

2.3. Tăng cường xây dựng thương hiệu, chất lượng sản phẩm

- Nhận thức rõ rằng Chất lượng tạo thương hiệu, thương hiệu tạo ra giá trị, uy tín và niềm tin của khách hàng, cổ đông, nhà đầu tư,... HĐQT, Ban điều hành công ty định hướng tập trung nâng cao chất lượng sản phẩm, vì đây là yếu tố quan trọng hàng đầu trong việc tồn tại và phát triển.
- Tiếp tục cải tiến chất lượng nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của thị trường.
- Tăng cường việc kiểm tra, giám sát và tuân thủ chất lượng sản phẩm trong từng quy trình kiểm soát hoạt động sản xuất, đồng thời đánh giá và xử lý phản hồi của khách hàng, khắc phục các trường hợp vi phạm tiêu chuẩn, chất lượng sản phẩm.

- Thực hiện các chính sách Marketing truyền thống kết hợp với các chương trình Marketing đặc thù nhằm tạo sự khác biệt, nâng cao vị thế, hình ảnh, tăng sức cạnh tranh của sản phẩm.
- Đáp ứng tốt nhất nhu cầu của khách hàng, tăng số lượng và nâng cao chất lượng sản phẩm, đa dạng hóa danh mục sản phẩm, tăng số lượng sản phẩm mới.

2.4. Chính sách giá và phân phối:

- Linh hoạt đối với các khách hàng và khu vực. Đối với dòng sản phẩm truyền thống, chủ đạo, Công ty áp dụng chính sách giá thâm nhập thị trường để một mặt giữ vững thị phần bông truyền thống hiện có và mặt khác tiếp tục phát triển rộng khắp, hạn chế sự xâm lấn của đối thủ cạnh tranh.
- Công ty cơ cấu lại hệ thống phân phối theo tiêu chí giảm bớt trung gian, để tập trung tiếp cận trực tiếp với người tiêu dùng nhiều hơn, gần hơn để hiểu và chăm sóc khách hàng tốt hơn. Hệ thống phân phối sẽ phân chia theo các kênh: GT (Nhà phân phối); MT (hệ thống các siêu thị, cửa hàng tiện dụng); OTC (hệ thống nhà thuốc); Sale online (hệ thống bán hàng trực tuyến); ETC (đấu thầu bệnh viện); Xuất nhập khẩu-Gia công...
- củng cố khâu dịch vụ khách hàng như: giao hàng, thanh toán, xử lý thông tin nhanh gọn và kịp thời hiệu quả để tiếp tục củng cố niềm tin và lòng trung thành của khách hàng đối với các sản phẩm Bông Bạch Tuyết.

2.5. Giải pháp nguồn vốn, quản lý tài chính

- Chi phí nguyên vật liệu đầu vào: Khai thác những nguồn hàng giá cả hợp lý, chất lượng ổn định và được ưu đãi về chính sách công nợ, thời gian giao hàng.
- Kiểm soát quá trình sản xuất: Thường xuyên rà soát các định mức lao động, định mức tiêu hao. Phân công lao động tinh gọn, hợp lý và có biện pháp nâng cao ý thức tự giác, tiết kiệm của người lao động. Hạn chế tối đa các sản phẩm lỗi và hao phí nguyên liệu trong quá trình sản xuất.
- Thực hiện kiểm soát, đánh giá chính xác và kịp thời về hiệu quả các kế hoạch đầu tư ngắn hạn và dài hạn.
- Phân tích hiệu quả kinh doanh định kỳ để kịp thời đánh giá, kiểm soát và điều chỉnh các chính sách bán hàng, đầu tư của Công ty.
- Đẩy mạnh công tác thu tiền bán hàng, thu hồi công nợ/ tái cơ cấu các khoản công nợ đến hạn phải trả.

- Xây dựng kế hoạch đầu tư hiệu quả từ nguồn vốn hiện có và từ các dòng tiền từ huy động từ các tổ chức tín dụng, công ty liên kết,... Triển khai xây dựng kế hoạch ngân sách của công ty theo quy trình xây dựng kế hoạch, thiết lập cơ sở dữ liệu rõ ràng, minh bạch. Tập trung tái cơ cấu đầu tư theo hướng tinh gọn, hiệu quả.
- Tiếp tục xử lý công nợ tồn đọng: Công ty CP Bibica, xử lý khoản nợ không xác định đối tượng, các khoản phải trả khác... để cơ cấu lại tài chính.
- Hoàn thiện các thủ tục pháp lý đối với các dự án của Công ty nhằm huy động nguồn vốn từ công ty liên kết, tổ chức tín dụng,... nhằm đảm bảo dòng tiền duy trì và phát triển sản xuất kinh doanh, nâng cấp các sản phẩm, tài sản hiện có mang lại lợi ích tốt nhất cho Bông Bạch Tuyết trên nguyên tắc đảm bảo được quyền tự chủ của Công ty.

2.6. Phát triển nguồn nhân lực

Con người là yếu tố quyết định cho sự thành công của quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, do đó cần:

- Hoàn thiện chính sách lương, thưởng và các chế độ nhân sự để mỗi thành viên trong Bông Bạch Tuyết là những người giỏi về chuyên môn nghiệp vụ, giàu đam mê và nhiệt huyết gắn bó với Công ty, cùng công ty vượt qua khó khăn và hướng đến sự phát triển cho tương lai.
- Thường xuyên cử CNV tham gia huấn luyện, hội thảo hoặc các chương trình đào tạo phù hợp để ngày một nâng cao chuyên môn, nghiệp vụ phục vụ cho hoạt động của Công ty. Chú trọng công tác đào tạo tại chỗ, công tác đào tạo nâng cao cho nhân viên và đội ngũ quản lý.
- Hàng năm tổ chức khám sức khỏe định kỳ cho CNV toàn Công ty, chăm lo, hỗ trợ cho CNV có hoàn cảnh khó khăn.
- Duy trì và bổ sung đội ngũ CNV nòng cốt, đảm bảo công bằng và hợp lý trong chi trả lương cho người lao động, tạo tính cạnh tranh trong việc thu hút nguồn lực bên ngoài và giữ chân nguồn lực bên trong.
- Sắp xếp và ổn định bộ máy nhân sự, đảm bảo bố trí nhân sự đúng người, đúng việc.
- Không ngừng nâng cao chất lượng nhân sự, tạo tính năng động trong sự phát triển hướng tới sự hưng khởi trong công việc cho nhân viên cũng như khả năng phát huy tối đa năng lực của bản thân. Hoàn thiện các chính sách bổ nhiệm - thăng tiến cho nhân viên xuất sắc.
- Tạo ra môi trường làm việc năng động, thân thiện. Coi trọng việc xây dựng, củng cố và phát triển nền văn hóa doanh nghiệp. Phát huy truyền

thống đoàn kết, vun đắp môi trường làm việc năng động, thân ái và minh bạch nhằm tạo ra sức mạnh sáng tạo trong sản xuất kinh doanh, là công cụ kết nối tập thể người lao động, cùng phấn đấu hết lòng, hết sức để gìn giữ, bảo vệ và phát triển thương hiệu “Bông Bạch Tuyết”.

2.7. Thực hiện các biện pháp bảo vệ môi trường, hướng tới phát triển bền vững

- Nghiên cứu các nguồn năng lượng sạch, hiệu quả,... nhằm giảm thiểu tác hại của môi trường. Thực hiện báo cáo giám sát môi trường, báo cáo quan trắc định kỳ,... nhằm giảm khí thải và tạo môi trường làm việc xanh – sạch – đẹp.
- Bông Bạch Tuyết cam kết thực hiện nghiêm túc các biện pháp bảo vệ môi trường, sử dụng có hiệu quả các nguồn năng lượng hiện có. Việc thực hiện các biện pháp bảo vệ môi trường là việc làm cần thiết thể hiện quyết tâm của Bông Bạch Tuyết hướng đến sự phát triển bền vững trong tương lai, quyết tâm trở thành doanh nghiệp kinh doanh có trách nhiệm.
- Trên đây là báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2020 và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2021 của Công ty Cổ phần Bông Bạch Tuyết. Kính trình ĐHĐCĐ Công ty Cổ phần Bông Bạch Tuyết xem xét và thông qua.

Trân trọng!

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu: HC-NS, TK.

TỔNG GIÁM ĐỐC



NGUYỄN KHÁNH LINH