CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ SẢN XUẤT BẢO NGỌC	**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM** **Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**
Số: /2023/TTr – HĐQT	*Hà Nội, ngày tháng năm 2023*

TỜ TRÌNH

V/v: Thông qua kế hoạch sản xuất kinh doanh và đầu tư năm 2023

Kính gửi: Quý Cổ đông Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc!

Hội đồng Quản trị (HĐQT) Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Ngọc (Bảo Ngọc) kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét, thông qua kế hoạch sản xuất kinh doanh và đầu tư năm 2023 như sau:

Năm 2023 và những năm tới, chúng ta tiếp tục xác định hành trình của Bảo Ngọc là hướng tới sự phát triển bền vững; Đẩy mạnh nâng cao chất lượng và hiệu quả trong kinh doanh, hiện thực hóa cải thiện các chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận và dòng tiền; Hướng tới là một cổ phiếu cơ bản của một doanh nghiệp kinh doanh cơ bản. Chúng ta phải đánh giá sát diễn biến thị trường và lường trước được những nguy cơ, thách thức cũng như những cơ hội mà Bảo Ngọc có thể nắm bắt. Với thực tế thị trường đang dịch chuyển theo xu hướng ngày càng đòi hỏi cao về uy tín, chất lượng, giá cả cạnh tranh cũng như sự đổi mới sáng tạo, đầu tư quy mô bài bản…, nên chiến lược đầu tư cũng như mọi sản phẩm dịch vụ của Bảo Ngọc sẽ phải hết sức hợp lý, phù hợp cao với thị trường để có thể cạnh tranh và phát triển.

Định hướng phát triển của chúng ta cần tập trung vào các mục tiêu sau:

I. Hoạch định chiến lược giai đoạn 2023-2028: ***"Đưa dược liệu quý vào sản phẩm tiêu dùng thiết yếu nhằm phòng ngừa bệnh tật, nâng cao sức khỏe cộng đồng":***

Để thực hiện được chiến lược này Bảo Ngọc sẽ tập trung vào phát triển sản phẩm mới khác biệt so với các sản phẩm bánh tươi trên thị trường bằng cách tìm kiếm và M&A công ty đông dược để kết hợp giữa bánh tươi và dược liệu quý tạo ra sản phẩm mới khác lạ và tốt cho sức khỏe cộng đồng.

II. Chiến lược thực hiện (vận hành):

Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc sẽ giữ nhiệm vụ định hướng và điều hành, kiểm soát mọi hoạt động của công ty.

1. Đối với việc phát triển thương hiệu:

Với lịch sử phát triển lâu đời từ năm 1986, giá trị lịch sử, hương vị hà thành chính là điểm mạnh của thương hiệu Bảo Ngọc. Bảo Ngọc sẽ phát triển thương hiệu dựa trên các yếu tố này. Mọi hoạt động quảng bá, truyền thông đều phải được đều phải được tính toán kỹ và được sự đồng thuận từ hội đồng quản trị đến ban điều hành để đưa Bảo Ngọc đến gần hơn với mục tiêu vào năm 2024: Top 3 thị phần và doanh số bánh tươi toàn quốc, số 1 thị phần và doanh số bánh tươi miền Bắc;

2. Đối với công tác quản trị hệ thống:

Bảo Ngọc tập trung vào việc tinh gọn bộ máy, nâng cao năng suất lao động để vượt qua thời kỳ khó khăn và quản trị hệ thống trên các nền tảng quản trị: SAP, DMS, Elearning, Base, Bao Ngoc shop, ... giúp nâng cao hiệu quả kinh doanh, quản trị hệ thống nhà phân phối và đội ngũ thị trường… để mỗi thành viên nhanh chóng thích nghi với mô hình chuyển đổi số, khối lượng và thời gian thực hiện công việc từ đó cũng giảm và tối ưu hóa chi phí.

3. Đối với việc phát triển kênh phân phối:

Bảo Ngọc đang nắm giữ hệ thống kênh phân phối rộng khắp Việt Nam với 60.000 điểm bán, căn cứ vào đặc thù của từng kênh Bảo Ngọc sẽ xem xét, phân bổ sản phẩm/ ngành hàng vào từng kênh phân phối hoặc định hướng để phát triển các kênh phân phối mới phù hợp với mục tiêu không tăng điểm bán mà tối ưu hóa điểm bản, tăng doanh thu của 1 điểm bán và tăng sku vào điểm bán.

4. Đối với công tác quản trị nhân sự:

Căn cứ nhu cầu phát triển nguồn lực khác nhau, cùng điểm mạnh và điểm yếu của từng nhân sự, Phòng Nhân sự Tập đoàn sẽ tiến hành quy hoạch, sắp xếp, khai thác, bố trí nhân sự vào vị trí/ ngành hàng phù hợp nhằm phát huy năng lực làm việc của người lao động một cách tối đa, đạt hiệu quả cao trong công việc. Mỗi nhân sự khi được phân công, bổ nhiệm vào đúng vị trí sẽ tạo ra nhiều giá trị cho sự phát triển của công ty, ngành hàng của mình. Trong trường hợp nguồn lực có giới hạn phải làm sao để tối ưu hóa nhất. Mặt khác, Tập đoàn cũng tìm kiếm, đào tạo, bồi dưỡng những nguồn lao động chất lượng cao, phân bổ vào những vị trí chủ chốt của Tập đoàn, tạo thêm giá trị gia tăng theo phương châm toàn bộ người lao động đều là chủ. Đó là lý do Bảo Ngọc đã thành lập "Học viện đào tạo BNA" nhằm tạo ra môi trường để cán bộ công nhân viên học hỏi lẫn nhau, tạo ra các khóa đào tạo nội bộ và khóa đào tạo bên ngoài, hoặc mời các giảng viên có tiếng trong ngành về đào tạo để nâng cao năng lực cho từng CBCNV.

5. Chiến lược đầu tư, huy động vốn, dòng tiền:

Chiến lược đầu tư, huy động vốn, dòng tiền… sẽ do HĐQT trực tiếp chỉ đạo và kiểm soát, đảm bảo dòng tiền phát huy hiệu quả, từ đó tạo ra lợi nhuận cho Công ty bên cạnh hoạt động sản xuất kinh doanh chủ lực. Theo đó, dựa trên nguồn tiền và nhu cầu phát triển tại từng thời điểm, Công ty sẽ tiếp tục nghiên cứu sự phát triển của thị trường, tìm kiếm cơ hội hợp tác, M&A, chọn lọc và sẵn sàng mua lại các công ty và ngành hàng tiềm năng như ngành dược, ngành điều xuất khẩu và chế biến để tiếp tục thực hiện hóa chiến lược đã vạch ra. Ngoài ra cơ cấu lại tài sản, cơ cấu lại các khoản vay như giảm hàng tồn kho, giảm các khoản phải thu, thanh lý những tài sản kém hiệu quả để giảm thiểu tối đa rủi ro.

Bảo Ngọc xác định giai đoạn 2023-2028 sẽ là giai đoạn phát triển bền vững và tăng trưởng chậm nhưng ổn định, tạo dựng nền tảng kinh doanh cơ bản từ đó nâng cao giá trị doanh nghiệp, giá trị cổ phiếu Bảo Ngọc.

III. Kế hoạch tăng trưởng

Từ những lý do trên, năm 2023 Bảo Ngọc đặt ra kế hoạch gần như không tăng trưởng so với năm 2022.Cụ thể như sau:

ĐVT: triệu đồng

Mã	Chỉ tiêu	Kế hoạch Năm 2023	Thực hiện năm 2022
01	1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1 011 969	1 022 927
02	2. Các khoản giảm trừ doanh thu	9 559	7 982
10	3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 02)	1 002 411	1 014 944
11	4. Giá vốn hàng bán	862 196	863 977
20	5. Lợi nhuận gộp bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	140 215	150 967
21	6. Doanh thu hoạt động tài chính	2 330	1 611
22	7. Chi phí tài chính	26 933	17 760
23	- Trong đó: Chi phí lãi vay	26 933	17 760
24	8. Chi phí bán hàng	39 451	34 407
25	9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	22 569	22 557
30	10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh {30} = 20 + (21 - 22) - (24 + 25)}	75 224	77 854
31	11. Thu nhập khác	50 000	35
32	12. Chi phí khác	49 784	2 209
40	13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	216	- 2 174
50	14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	75 440	75 679
51	15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	15 344	15 739
52	16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại		- 164
60	17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 - 51 - 52)	60 096	60 105

Trên đây là toàn văn kế hoạch kinh doanh năm 2023 của Hội đồng quản trị.
Kính trình ĐHĐCĐ xem xét, cho ý kiến và thông qua!

Nơi nhận:
- Cổ đông công ty;
- Lưu VT, HĐQT, BKS.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Lê Đức Thuấn