



Số: 03/2024/TTr - HĐQT

Hà Nội, ngày 28 tháng 06 năm 2024

TỜ TRÌNH**V/v: Thông qua kế hoạch sản xuất kinh doanh và đầu tư năm 2024****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 2024 như sau:

Năm 2024 và những năm tới, Công ty tiếp tục xác định Mục tiêu của Bảo Ngọc là hướng tới sự phát triển bền vững; 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. Công ty thực hiện đánh giá sát diễn biến thị trường và dự báo, đánh giá 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 với thị trường để có thể cạnh tranh và phát triển.

Định hướng phát triển của Công ty tập trung vào các mục tiêu sau:

I. Hoạch định chiến lược giai đoạn 2023-2028: “Đưa được 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 cơ hội đầu tư và M&A vào các công ty đồng được 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

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 điều 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 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. Việc ứng dụng các nền tảng quản trị, phần mềm hướng tới mục tiêu để mỗi thành viên từ Ban lãnh đạo đến từng cán bộ công nhân viên nhanh chóng thích nghi với mô hình chuyển đổi số, khối lượng và thời gian thực hiện công việc từ đó cũng tiết 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 bán, tăng doanh thu của 1 điểm bán và tăng sku vào điểm bán.

Công ty cũng đẩy mạnh việc bán hàng thông qua các nền tảng thương mại điện tử, xác định thương mại điện tử và các nền tảng công nghệ sẽ là một trong những kênh phân phối chính trong tương lai bên cạnh các kênh truyền thống.

4. Đối với công tác quản trị nhân sự:

Căn cứ nhu cầu phát triển nguồn lực, cùng điểm mạnh và điểm yếu của từng nhân sự, Công ty sẽ tiến hành quy hoạch, sắp xếp, khai thác, bố trí nhân sự vào vị trí phù hợp nhằm phát huy cao nhất năng lực của mỗi người lao động, tạo ra nhiều giá trị và đóng góp cho sự phát triển của công ty. Công ty cũng tìm kiếm, tuyển dụng, đào tạo, bồi dưỡng những nguồn lao động chất lượng cao, phân bổ vào những vị trí chủ chốt của Công ty, tạo thêm giá trị gia tăng theo phương châm toàn bộ người lao động đều là chủ.

Công ty đã thành lập “Học viện đào tạo BNA” nhằm tạo ra môi trường để tổ chức 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 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 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 xuất khẩu và chế biến nông sản, hạt điều để tiếp tục thực hiện hóa chiến lược đã vạch ra.

Về nguồn vốn, công ty tiến hành 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. Công ty tiếp tục sử dụng đa dạng nguồn vốn từ vốn chủ sở hữu đến vốn vay, từ nguồn vay vốn ngân hàng, để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Về vốn chủ sở hữu, công ty có kế hoạch tăng vốn thông qua phát hành cổ phiếu riêng lẻ nhằm tăng quy mô vốn và nguồn lực tài chính, tìm kiếm nhà đầu tư chiến lược để đồng hành phát triển cùng công ty thông qua việc đầu tư vốn, hỗ trợ công nghệ và phát triển thị trường.

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. Các chỉ tiêu kinh doanh chính năm 2024

Năm 2024 Bảo Ngọc xây dựng kế hoạch kinh doanh với các chỉ tiêu chính như sau:

- Doanh thu hợp nhất: 1.680 tỷ đồng
- Lợi nhuận sau thuế hợp nhất: 68 tỷ đồng

Trên đây là toàn văn kế hoạch kinh doanh năm 2024 của Hội đồng quản trị.

Kính trình ĐHĐCĐ xem xét, cho ý kiến và thông qua!

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

CHỦ TỊCH HĐQT

(đã ký)

Lê Đức Thuận