



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

Số: 02/2023/BC-TGD

TP. Hồ Chí Minh, ngày 25 tháng 05 năm 2023

**BÁO CÁO**  
**HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2022**  
**VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2023**

**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 2022;

Ban điều hành Công ty kính Báo cáo Đại hội đồng cổ đông Công ty CP Bông Bạch Tuyết về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 2022 và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2023, như sau:

**I. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH CHUNG CÔNG TY NĂM 2022**

**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 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 ĐHĐCĐ và tổ chức Công đoàn.
- Luôn quan tâm CNV, 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 năm 2022.

## 2. Khó khăn

- Kinh tế – xã hội năm 2022 của diễn ra trong bối cảnh kinh tế thế giới có xu hướng bước vào thời kỳ suy thoái. Sau đại dịch là chiến tranh cấm vận giữa các quốc gia gây tắc nghẽn trong chuỗi giá trị toàn cầu, làm tăng giá nguyên, nhiên liệu sản xuất tạo ra thách thức không nhỏ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, ảnh hưởng nghiêm trọng đến an toàn, an sinh của người dân và phát triển kinh tế – xã hội. Và BBT cũng không nằm ngoài vòng xoáy ảnh hưởng của một năm đầy khó khăn.
- 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 công ty 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 cty 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 Công ty 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.
- Trạng thái bình thường mới đòi hỏi các Doanh nghiệp vừa sản xuất phục hồi vừa đối phó với những diễn biến phức tạp không lường trước của dịch bệnh.
- Sự biến động về giá nguyên, nhiên liệu do những khó khăn liên quan đến vấn đề lưu thông cấm vận, vận chuyển giao thương trong và ngoài nước là một trong những thách thức lớn cho các Doanh nghiệp nói chung và Bông Bạch Tuyết nói riêng.

## II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2022

### 1. Thực hiện các chỉ tiêu SXKD năm 2022 (đã kiểm toán)

CHỈ TIÊU	ĐVT	Thực hiện 2022	Kế hoạch 2022	Thực hiện 2021	Tỷ lệ %	
					So với KH 2022	So với năm 2021
1/ Doanh thu BH và DV (chưa V.A.T)	tỷ đồng	166,96	182.06	152,05	91,70%	109,80%
2/ Lợi nhuận trước thuế	tỷ đồng	1.62	16,19	7,73	10%	20.94%

3/ Lợi nhuận sau thuế	tỷ đồng	1.44	12,95	6,36	11%	22.60%
-----------------------	------------	------	-------	------	-----	--------

### **Nhận xét:**

Trong năm 2022, không nằm ngoài tình hình khó khăn chung, Công ty tuy không đạt theo đạt được kết quả kinh doanh theo kế hoạch nhưng cũng đảm bảo được hoạt động bán hàng, tạo được việc làm, thu nhập cho người lao động và đạt được lợi nhuận cho công ty. Cụ thể:

- Tổng doanh thu thực hiện năm 2022 là 166,96 tỷ đồng, đạt 91,70% kế hoạch năm 2022 và tăng trưởng 9,8% so với năm 2021.
- Lợi nhuận trước thuế thu nhập doanh nghiệp thực hiện năm 2022 là 1.62 tỷ đồng, đạt 20,94% so với năm 2021 và đạt 10% kế hoạch năm 2022.
- Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp thực hiện năm 2022 là 1,44 tỷ đồng, đạt 22,60% so với năm 2021 và đạt 11% kế hoạch năm 2022.

### **↓ Nguyên nhân:**

- + Chi phí sản xuất tăng cao do giá nguyên, nhiên liệu tăng đột biến do xung đột vũ trang và cấm vận giữa các quốc gia trên thế giới. Việc lưu thông hàng hóa bị kiểm soát chặt chẽ làm tăng chi phí vận chuyển, trở ngại chuỗi cung ứng, giá thành đội lên rất cao.
- + Kinh tế thế giới lại bắt đầu rơi vào thời kỳ suy thoái, lạm phát tăng, người tiêu dùng thắt chặt chi tiêu, nhu cầu mua sắm giảm mạnh.
- + Sản phẩm khẩu trang giảm mạnh và cạnh tranh gay gắt do các doanh nghiệp giải tỏa tồn kho.
- + Sau đại dịch Covid, bộ y tế thắt chặt hơn về giá và chính sách thầu. Giá áp thầu lấy cơ sở từ những năm 2020 – 2021 trong khi giá nguyên liệu tăng bình quân 40% trong khi tỷ lệ lợi nhuận cho hàng thầu rất thấp.

## **2. Kết quả các mặt hoạt động khác**

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

- ✓ Trong năm 2022 một trong những dự án đầu tư trọng điểm là dự án "Cải tiến công nghệ nấu bông" thay đổi quy trình sản xuất từ công nghệ cũ sang công nghệ mới nhằm cải thiện chất lượng sản phẩm, rút ngắn quá trình sản xuất, tăng năng suất, giảm tỷ lệ lỗi công đoạn sản xuất.
- ✓ Tiếp tục triển khai đầu tư thiết bị dây chuyền đóng gói Bông, Tăm Bông, Khẩu trang, Gạc để thay thế và giảm thiểu lao động đóng gói 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.
- ✓ Đáp ứng nhu cầu của Thị trường hàng loạt sản phẩm mới được nghiên cứu với chất lượng đạt chuẩn trong và ngoài nước như khẩu trang y tế N95, N96, KF94, Bông tẩy trang, khăn bông sử dụng một lần. Các máy móc hiện đại được đầu tư tự động hóa, tạo nên những hứa hẹn đột phá doanh thu trong năm 2023.
- ✓ Tiếp tục cải tạo môi trường làm việc, chuẩn bị cơ sở vật chất phục vụ các dự án trọng điểm như xây dựng xưởng C, cải tạo phòng thí nghiệm.

- ↓ **Về công tác PCCC:** Trong năm 2022, hệ thống báo cháy tự động hoạt động an toàn cho công tác PCCC 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 2022 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 2022:** Ban điều hành phối hợp với Hội Đồng Quản trị tổ chức thành công Đại hội đồng cổ đông năm 2022 vào ngày 08/04/2022. Đại hội đã thông qua toàn bộ 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 2021 và thông qua kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2022, theo đúng quy định của Luật Doanh nghiệp và Điều lệ Công ty.
- ↓ **Về dự án nhà ở số 1 Nguyễn Văn Sáng:** 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 28/02/2017, 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 hoạt động Công ty TNHH Bạch Tuyết Kotton.**
  - ✓ Phát triển thương hiệu Calla, tạo một bước ngoặt cho dòng sản phẩm Bông tẩy trang được khoác lên mình một diện mạo mới, rực rỡ và nâng niu vẻ đẹp cho người phụ nữ Việt Nam.
  - ✓ Xây dựng và phát triển mạnh mẽ Kênh bán hàng hiện đại như Ecom (Lazada, Shopee...); Socom; B2B...
  - ✓ Đẩy mạnh chương trình Marketing làm tăng nhận diện, độ phủ sản phẩm trên các nền tảng như: Facebook; Tiktok; Google; Báo điện tử...
  - ✓ Các thiết kế độc đáo, kết nối giữa truyền thống và hiện đại làm cho các sản phẩm thương hiệu Bông Bạch Tuyết sinh động, bắt mắt thu hút ánh nhìn của người tiêu dùng.

### **III. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2023**

Bước qua một năm 2022 đầy khó khăn, chiến tranh xung đột và cấm vận giữa các quốc gia. Tình hình thế giới bước vào thời kỳ suy thoái kinh tế, dẫn đến sự 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 2023. 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 2023 như sau:

**1. Xây dựng kế hoạch sản xuất kinh Doanh:**

**Các mục tiêu chính trong năm 2023:**

- Đặt chỉ tiêu Doanh số bán hàng công ty tăng trưởng 10%. Sản phẩm trọng tâm là bông tẩy trang và khẩu trang.
- Ổn định và phát triển hệ thống các kênh phân phối truyền thống và đầu tư kênh bán hàng hiện đại (TMĐT).
- Mở rộng độ bao phủ và tăng nhận diện thương hiệu cho nhãn hàng BBT và Calla.
- Mở rộng mặt bằng sản xuất, đầu tư dây chuyền sản xuất theo công nghệ mới, tự động hóa và cải tiến chất lượng sản phẩm; bổ sung và đào tạo lực lượng lao động có chất lượng.
- Nâng cao chất lượng, mẫu mã, bao bì sản phẩm đạt tiêu chuẩn trong và ngoài nước. Mở rộng đa dạng hóa sản phẩm để tăng lợi thế cạnh tranh.

**1.1 Kế hoạch kinh doanh 2023:**

KHOẢN MỤC	ĐVT	THỰC HIỆN 2022	KẾ HOẠCH NĂM 2023
1) Doanh thu Bán hàng và dịch vụ	tỷ đồng	166,96	184,40
2) Lợi nhuận trước thuế	tỷ đồng	1,61	5.45

**1.2 Kế hoạch đầu tư tài chính năm 2023**

KHOẢN MỤC	NĂM 2022	KH NĂM 2023
<b>1. Khoản đầu tư dự kiến</b>	<b>158.046.018.454</b>	<b>131.000.000.000</b>
<i>Gửi tiết kiệm và cho vay</i>	147.360.986.301	120.000.000.000
<i>Đầu tư cổ phiếu</i>	10.685.032.153	11.000.000.000
<b>2. Khoản thu dự kiến</b>	<b>14.602.041.302</b>	<b>14.840.000.000</b>
<i>Thu từ cổ phiếu</i>	2.769.005.335	500.000.000
<i>Thu lãi tiền gửi và cho vay</i>	11.833.035.967	14.340.000.000
<b>3. Khoản chi dự kiến</b>	<b>(10.988.751.050)</b>	<b>(13.425.000.000)</b>
<i>Lãi vay phải trả</i>	(10.988.751.050)	(13.425.000.000)
<b>4. Các khoản mục ảnh hưởng từ đầu tư</b>	<b>(5.180.943.605)</b>	<b>700.000.000</b>
<i>Đánh giá chênh lệch gốc ngoại tệ/ dự phòng TC</i>	(5.180.943.605)	700.000.000
<b>Thu nhập từ hoạt động tài chính</b>	<b>(1.567.653.353)</b>	<b>2.115.000.000</b>

**1.3 Kế hoạch phát triển nghiên cứu sản phẩm mới**

STT	HẠNG MỤC	KẾ HOẠCH
1	SẢN PHẨM MỚI & CÔNG NGHỆ MỚI	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Phát triển sản phẩm khăn bông cao cấp</li> <li>2. Chạy thử nghiệm các sản phẩm gia công</li> <li>3. Đa dạng quy cách sản phẩm khẩu trang 6D và bông tẩy trang dạng túi.</li> <li>4. Thử nghiệm thay thế hóa chất nấu tẩy bông.</li> <li>5. Chuẩn hóa và mã hóa hóa chất nấu tẩy nhằm mục đích tự động hóa quá trình nấu tẩy.</li> <li>6. Thử nghiệm và hoàn thiện quy trình nấu tẩy gạc.</li> </ol>
2	HỆ THỐNG	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Đăng ký logo trên hệ thống dữ liệu toàn cầu</li> <li>2. Hỗ trợ xây dựng kho hóa chất theo chuẩn ISO</li> <li>3. Công bố hồ sơ sản phẩm mới.</li> <li>4. Tư vấn xây dựng hồ sơ cho đối tác gia công</li> <li>5. Duy trì hệ thống hồ sơ đầu.</li> </ol>
3	THIẾT KẾ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Thiết kế bao bì bông tẩy trang 3 in 1.</li> <li>2. Thiết kế bao bì khăn bông cao cấp.</li> <li>3. Thiết kế và hoàn thiện Profile B2B, Company.</li> <li>4. Hoàn thiện hệ thống quy trình tem nhãn hàng đầu.</li> <li>5. Hoàn thiện thông tin lưu mẫu hồ sơ quy trình thông tin bao bì.</li> <li>6. Hoàn thiện hình ảnh nhà máy &amp; sản phẩm.</li> <li>7. Hoàn thiện bộ sale kit trang bị cho khối kinh doanh.</li> </ol>

## 2. Giải pháp thực hiện

Để việc xây dựng mục tiêu, xác định giải pháp và triển khai kế hoạch năm 2023 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.
- Vận hành hệ thống đánh giá KPI, lương 3P và cải cách các chính sách về lao động để đảm bảo đời sống cho cán bộ CNV.

## **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.

Tiếp tục đầu tư khai thác thị trường kênh thương mại điện tử, sàn thương mại điện tử, kênh Omi (online, offline) ... một mặt truyền thông thương hiệu trực tiếp đến người tiêu dùng, một mặt tạo thói quen mua sắm theo xu thế thích ứng thị trường.

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

- Nhận thức rõ ràng 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 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.

## **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 đến 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 2022 và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2023 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.



**NGUYỄN KHÁNH LINH**