BÔNG BẠCH TUYẾT

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

Số: 01/2025/BC-TGĐ

TP. Hồ Chí Minh, ngày 17 tháng 03 năm 2025

BÁO CÁO
HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024
VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025

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 2024;

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 2024 và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2025, như sau:

I. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH CHUNG CÔNG TY NĂM 2024

1. Thuận lợi

- Thương hiệu và uy tín trên thị trường tiếp tục được khẳng định: Bông Bạch Tuyết tiếp tục duy trì vị thế là một trong những thương hiệu hàng đầu trong lĩnh vực bông y tế và sản phẩm chăm sóc sức khỏe. Sản phẩm của Công ty vẫn được người tiêu dùng đánh giá cao về chất lượng, tiếp tục đạt danh hiệu Hàng Việt Nam chất lượng cao và giữ vững các chứng chỉ ISO 9001:2015, ISO 13485:2016, khẳng định tiêu chuẩn quốc tế trong sản xuất.
- Hệ thống phân phối mở rộng, thúc đẩy doanh thu: Bên cạnh việc duy trì thị phần tại các kênh phân phối truyền thống, Công ty đã mở rộng đáng kể hoạt động kinh doanh trên các nền tảng thương mại điện tử và tăng cường hợp tác với các hệ thống bán lẻ lớn. Điều này giúp Công ty tiếp cận nhiều khách hàng hơn, giảm sự phụ thuộc vào các kênh bán hàng truyền thống, đồng thời bắt kịp xu hướng tiêu dùng hiện đại.
- Cải tiến công nghệ và tự động hóa sản xuất: Trong năm 2024, Công ty đã triển khai nâng cấp và đầu tư vào các dây chuyền sản xuất hiện đại hơn, giúp tăng năng suất lao động, giảm chi phí sản xuất, đồng thời đảm bảo chất lượng sản phẩm đồng nhất. Việc ứng dụng tự động hóa vào một số khâu sản xuất đã giúp giảm thiểu sự phụ thuộc vào lao động thủ công, tối ưu hóa hiệu quả sản xuất.
- Nguồn nhân lực ổn định, tinh thần làm việc cao: Ban Điều hành và tập thể cán bộ, nhân viên Công ty tiếp tục phát huy tinh thần trách nhiệm, năng động và sáng tạo trong công việc. Chính sách đãi ngộ hợp lý, môi trường

làm việc chuyên nghiệp cùng với việc chú trọng đào tạo chuyên môn đã giúp Công ty giữ chân và thu hút được nguồn nhân lực chất lượng cao.

- Sự hỗ trợ từ chính sách và định hướng của Hội đồng Quản trị tiếp tục có những định hướng chiến lược phù hợp, giúp Công ty điều chỉnh linh hoạt các kế hoạch sản xuất, kinh doanh và tài chính để ứng phó với các biến động của thị trường. Sự đồng hành của HĐQT với Ban Điều hành đã góp phần quan trọng vào việc hoàn thành các mục tiêu năm 2024.
- Tăng cường quản trị rủi ro tài chính và kiểm soát chi phí hiệu quả**:** Công ty đã thực hiện các biện pháp kiểm soát chi phí hợp lý, tối ưu hóa dòng tiền, giảm chi phí vận hành không cần thiết. Nhờ đó, Công ty vẫn duy trì được sự ổn định trong hoạt động sản xuất kinh doanh ngay cả khi thị trường có nhiều biến động.

2. Khó khăn

- Bối cảnh kinh tế toàn cầu tiếp tục bất ổn: Năm 2024 chứng kiến sự suy giảm kinh tế kéo dài, giá nguyên vật liệu đầu vào tăng, cùng với sự bất ổn do xung đột chính trị ở nhiều khu vực. Những yếu tố này đã gây ảnh hưởng đến chuỗi cung ứng và chi phí vận hành của Công ty.
- Cạnh tranh ngày càng gay gắt trong ngành trang thiết bị y tế: Việc mở cửa thị trường và chính sách thu hút đầu tư FDI đã tạo điều kiện cho nhiều doanh nghiệp nước ngoài tham gia vào lĩnh vực sản xuất trang thiết bị y tế tại Việt Nam. Điều này khiến BBT phải đối mặt với sự cạnh tranh mạnh mẽ không chỉ từ các doanh nghiệp trong nước mà còn từ các công ty quốc tế có công nghệ và tiềm lực tài chính lớn.
- Biến động giá nguyên vật liệu và tỷ giá hối đoái: Giá nguyên vật liệu đầu vào tiếp tục tăng cao, ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí sản xuất. Đồng thời, biến động tỷ giá ngoại tệ làm tăng chi phí nhập khẩu nguyên liệu, ảnh hưởng đến biên lợi nhuận của Công ty.
- Sự thay đổi trong quy định và chính sách của Nhà nước: Các quy định mới về quản lý trang thiết bị y tế, tiêu chuẩn sản phẩm và thuế suất tiếp tục được cập nhật, khiến Công ty phải thích nghi nhanh chóng để đảm bảo tuân thủ. Việc này đòi hỏi sự đầu tư lớn vào hệ thống kiểm soát chất lượng và quản lý rủi ro.
- Thách thức trong đổi mới và đầu tư công nghệ: Ngành trang thiết bị y tế đang có tốc độ phát triển công nghệ nhanh chóng, đòi hỏi các doanh nghiệp phải liên tục đổi mới để duy trì năng lực cạnh tranh. Việc đầu tư vào máy móc hiện đại, nâng cấp cơ sở hạ tầng và đào tạo nhân sự là điều cần thiết nhưng cũng đặt ra bài toán về tài chính và chi phí đầu tư dài hạn.
- Sự thay đổi trong thói quen tiêu dùng và hành vi khách hàng: Người tiêu dùng ngày càng có xu hướng lựa chọn các sản phẩm thân thiện với môi trường, có nguồn gốc rõ ràng và đảm bảo an toàn sức khỏe. Điều này buộc Công ty phải liên tục nghiên cứu và cải tiến sản phẩm để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của thị trường.

➢ Những rủi ro khác trong vận hành: Ngoài các khó khăn kể trên, Công ty còn phải đối mặt với các rủi ro về môi trường kinh doanh, biến động trong chuỗi cung ứng, áp lực duy trì đội ngũ nhân sự chất lượng cao, cũng như sự thay đổi trong các chính sách điều hành của Chính phủ có thể ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất và kinh doanh.

II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2024

1. Thực hiện các chỉ tiêu SXKD năm 2024 (đã kiểm toán)

CHỈ TIÊU	ĐVT	Thực hiện năm 2024	Kế hoạch năm 2024	Thực hiện năm 2023	% Thực hiện	
					So với kế hoạch	So với năm 2023
1/ Doanh thu BH và DV (chưa V.A.T)	tỷ đồng	248,52	200,89	171,94	123,7%	144,5%
2/ Lợi nhuận trước thuế	tỷ đồng	25,27	8,51	8,32	296,9%	303,7%
3/ Lợi nhuận sau thuế	tỷ đồng	20,84	6,98	6,96	298,5%	299,4%

Nhận xét:

Năm 2024, công ty tiếp tục đối mặt với những thách thức trong bối cảnh kinh tế vẫn còn nhiều biến động. Tuy nhiên, nhờ vào chiến lược điều hành linh hoạt, tối ưu hóa chi phí, nâng cao hiệu quả sản xuất và đẩy mạnh công tác bán hàng, công ty đã đạt được những kết quả kinh doanh ấn tượng, cụ thể:

➢ Tổng doanh thu Bán hàng và cung cấp dịch vụ thực hiện năm 2024 là 248,52 tỷ đồng, hoàn thành 123,7% kế hoạch năm 2024 và tăng 44,5% so năm 2023.

➢ Lợi nhuận trước thuế thực hiện năm 2024 là 25,27 tỷ đồng, hoàn thành 296,9% kế hoạch năm 2024 và tăng 203,7% so với năm 2023.

➢ Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp năm 2024 là 20,84 tỷ đồng, hoàn thành 298,5% kế hoạch năm 2024 và tăng 199,4% so với năm 2023.

➢ Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối lũy kế đến 31/12/2024 là 21,22 tỷ đồng.

❖ Nguyên nhân:

- Mở rộng thị trường và đa dạng hóa sản phẩm: Công ty đã chủ động mở rộng thị trường tiêu thụ, phát triển thêm các dòng sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu thị trường, đặc biệt là các sản phẩm có giá trị gia tăng cao.
- Tăng cường hoạt động kinh doanh và tiếp thị: Đẩy mạnh kênh thương mại điện tử, nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng, mở rộng hệ thống phân phối giúp gia tăng doanh số bán hàng.
- Kiểm soát chi phí hiệu quả: Áp dụng các biện pháp tiết kiệm chi phí trong sản xuất, vận hành, đặc biệt là tối ưu hóa quy trình cung ứng nguyên liệu, qua đó giảm thiểu tác động của việc tăng giá nguyên vật liệu.

- Quản lý rủi ro tốt hơn: Công ty đã chủ động dự báo và có biện pháp ứng phó linh hoạt trước các biến động kinh tế, đặc biệt là những ảnh hưởng từ chính sách thương mại, tỷ giá và giá cả nguyên vật liệu.
- Tận dụng cơ hội từ chính sách nhà nước: Nhờ sự thay đổi trong chính sách đấu thầu y tế, công ty đã có sự điều chỉnh phù hợp để tham gia hiệu quả vào thị trường này.

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 2024, công ty tiếp tục đầu tư và hoàn thiện các dự án tự động hóa dây chuyền sản xuất, đặc biệt trong quy trình đóng gói sản phẩm Bông, Tăm Bông, Gạc nhằm nâng cao năng suất và giảm thiểu lao động thủ công.
- Triển khai thành công việc nâng cấp quy trình sản xuất bông tẩy trang, cải tiến công nghệ sản xuất và chất lượng sản phẩm đáp ứng tiêu chuẩn xuất khẩu.
- Tăng cường đầu tư vào các dự án cải thiện môi trường làm việc, đảm bảo các tiêu chuẩn vệ sinh chuẩn an toàn y tế để phục vụ cả thị trường trong nước và quốc tế.

Về công tác PCCC:

- Trong năm 2024, hệ thống báo cháy tự động và các trang thiết bị PCCC tiếp tục được bảo trì và kiểm tra định kỳ nhằm đảm bảo an toàn tuyệt đối trong sản xuất.
- Công ty tổ chức các buổi huấn luyện PCCC thường xuyên theo quy định và phối hợp với cơ quan chức năng để nâng cao nhận thức và kỹ năng phòng cháy chữa cháy cho toàn bộ cán bộ nhân viên.
- Trong năm 2024, không có sự cố cháy nổ hay tai nạn lao động nghiêm trọng xảy ra tại công ty.

Về tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2024:

- Công ty đã tổ chức thành công Đại hội đồng cổ đông vào ngày 20/05/2024, với sự tham gia các cổ đông và sự thống nhất cao trong việc thông qua các nội dung báo cáo và kế hoạch kinh doanh năm 2024.
- Các báo cáo về kết quả hoạt động của Ban điều hành, Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát đã được trình bày và thông qua theo đúng quy định của pháp luật và Điều lệ công ty.

Về dự án nhà ở số 1 Nguyễn Văn Săng:

- Dự án vẫn đang trong tình trạng tạm dừng triển khai theo chỉ đạo của UBND TP.HCM. Công ty tiếp tục làm việc với các cơ quan quản lý để tìm hướng giải quyết phù hợp.
- Tổng số tiền thu được từ dự án tính đến thời điểm hiện tại là 11,5 tỷ đồng trên tổng số 12,5 tỷ đồng.

Về Báo cáo tình hình hoạt động Công ty TNHH Bạch Tuyết Kotton.

- Thương hiệu Calla tiếp tục phát triển mạnh mẽ với các dòng sản phẩm bông tẩy trang cao cấp, góp phần nâng cao hình ảnh và giá trị sản phẩm trên thị trường.
- Kênh bán hàng hiện đại được mở rộng với sự tham gia tích cực vào các nền tảng thương mại điện tử như Shopee, Lazada, Tiki, Tiktok và các kênh B2B nhằm gia tăng doanh số và tiếp cận khách hàng mục tiêu.
- Công ty triển khai nhiều chiến dịch marketing sáng tạo trên các nền tảng số như Facebook, TikTok, Google Ads và báo chí điện tử nhằm gia tăng độ nhận diện thương hiệu.
- Các thiết kế sản phẩm tiếp tục được cải tiến để kết hợp giữa truyền thống và hiện đại, tạo sự khác biệt và thu hút người tiêu dùng.

III. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025

Bước qua một năm 2024 đầy biến động với nhiều cơ hội và thách thức đan xen, nền kinh tế thế giới tiếp tục có những dấu hiệu phục hồi nhưng vẫn tiềm ẩn nhiều rủi ro do tình hình địa chính trị căng thẳng, biến động giá cả nguyên vật liệu và các xu hướng cạnh tranh khốc liệt trong ngành. Trong bối cảnh này, hơn bao giờ hết, Công ty cần tiếp tục tận dụng tối đa sức mạnh nội lực, đổi mới sáng tạo và linh hoạt trong chiến lược để duy trì đà tăng trưởng bền vững. Sự hỗ trợ từ Hội đồng Quản trị, sự đoàn kết và đồng lòng của tập thể người lao động sẽ là nền tảng vững chắc để Ban Điều hành xây dựng và triển khai các giải pháp phù hợp nhằm đạt được các mục tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2025. Sau khi đánh giá tình hình và các yếu tố tác động, Ban Điều hành thống nhất đề ra chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2025 với mục tiêu tiếp tục tăng trưởng doanh thu, tối ưu hóa lợi nhuận, mở rộng thị trường và nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty.

1. Xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh:

Các mục tiêu chính trong năm 2025:

- Đặt chỉ tiêu Doanh số bán hàng công ty tăng trưởng khoảng 40%.
- Kinh Doanh: Đẩy mạnh kênh Ecom, MT và hệ thống chuỗi (nhà thuốc, CVS, Mỹ phẩm và cửa hàng tiện lợi). Mở rộng kinh doanh SP thương mại Mẹ & Bé.

- Marketing: Đẩy mạnh nhận diện thương hiệu Bông Bạch Tuyết nhân dịp kỷ niệm 65 thành lập công ty và xây dựng thương hiệu BTT Calla –Top 1 thương hiệu Việt.
- Mục tiêu sản xuất: Hoàn thành dự án đầu tư thay thế và bổ sung hệ thống máy chải màng và hệ thống xử lý màng theo công nghệ Châu Âu.
- Nâng cấp hệ thống quản lý dữ liệu ERP (Bravo), Áp dụng AI vào công tác quản lý dữ liệu, hoàn thiện hệ thống đánh giá KPI và đào tạo đội ngũ nhân sự.

1.1 Kế hoạch kinh doanh 2025:

KHOẢN MỤC	ĐVT	THỰC HIỆN 2024	KẾ HOẠCH NĂM 2025
1) Doanh thu Bán hàng và dịch vụ	Tỷ đồng	248,52	340
2) Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	**Tỷ đồng**	**19,59**	**21,31**
3) Thu nhập khác		5,68	(0,3)
4) Lợi nhuận trước thuế		**25,27**	**21,01**

1.2 Chiến lược & kế hoạch hành động

- Tập trung nguồn lực cho kênh MT và Kênh chuỗi;
- Phát triển vững mạnh kênh Ecom như kênh marketing chính;
- Tăng trưởng bền vững kênh OTC & ETC;
- Xây dựng chiến lược ngành hàng thương mại.

1.3 Kế hoạch phát triển nghiên cứu sản phẩm mới

- Phát triển sản phẩm Gạc y tế phủ hoạt chất cho kênh OTC, MT;
- Đảm bảo độ ổn định trong sản xuất và kinh doanh sản phẩm Gạc y tế phủ hoạt chất kênh ETC;
- Phát triển sản phẩm bông tẩy trang phủ hợp chất tẩy tế bào chết;
- Phát triển các dòng sản phẩm hàng thầu bệnh viện.

2. Giải pháp thực hiện

Để đạt được các mục tiêu kinh doanh năm 2025, Ban Điều hành đề ra các giải pháp chiến lược nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động, tối ưu hóa chi phí, và đảm bảo sự phát triển bền vững của công ty. Cụ thể:

2.1. Giải pháp quản trị điều hành

- Tiếp tục hoàn thiện hệ thống quản trị theo hướng tinh gọn, hiệu quả, nâng cao năng lực ra quyết định và điều hành.
- Cải tiến mô hình quản lý, ứng dụng công nghệ trong quản trị để nâng cao hiệu suất làm việc và kiểm soát chi phí vận hành.
- Tăng cường phối hợp giữa các phòng ban để đảm bảo tính đồng bộ và nhanh chóng giải quyết các khó khăn trong quá trình triển khai kế hoạch.

- Tái cấu trúc bộ máy nhân sự nhằm tối ưu hóa hiệu suất lao động và thúc đẩy tính chủ động, sáng tạo trong công việc.
- Tiếp tục vận hành hệ thống đánh giá hiệu quả công việc (KPI), chính sách lương 3P nhằm tạo động lực làm việc và đảm bảo thu nhập cho nhân viên

2.2. Giải pháp phát triển thị trường

- Mở rộng thị trường xuất khẩu, tập trung vào các thị trường có tiềm năng như Đông Nam Á, châu Âu và Mỹ.
- Củng cố thị trường nội địa, tập trung phát triển các kênh phân phối hiện đại như thương mại điện tử, hệ thống siêu thị, chuỗi nhà thuốc, và các nền tảng bán hàng trực tuyến.
- Phát triển các sản phẩm mới có giá trị gia tăng cao, đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng và nâng cao khả năng cạnh tranh.
- Tăng cường chiến lược truyền thông, quảng bá thương hiệu để nâng cao nhận diện sản phẩm và mở rộng tệp khách hàng trung thành.

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

- Tiếp tục nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới, nâng cao chất lượng sản phẩm để đáp ứng các tiêu chuẩn trong nước và quốc tế.
- Tăng cường kiểm soát chất lượng trong tất cả các khâu sản xuất để đảm bảo sản phẩm đạt chuẩn cao nhất khi đến tay khách hàng.
- Đẩy mạnh các chiến dịch marketing đa kênh kết hợp giữa truyền thống và kỹ thuật số nhằm nâng cao giá trị thương hiệu.
- Tập trung vào chiến lược phát triển thương hiệu Calla và các dòng sản phẩm cao cấp để tăng cường nhận diện thương hiệu trên thị trường.

2.4. Chính sách giá và phân phối:

- Áp dụng chiến lược giá linh hoạt theo từng phân khúc thị trường và nhóm khách hàng mục tiêu.
- Tổ chức lại hệ thống phân phối để giảm thiểu chi phí trung gian, đồng thời mở rộng hệ thống phân phối trực tiếp đến người tiêu dùng.
- Đẩy mạnh kênh thương mại điện tử, tối ưu trải nghiệm khách hàng và gia tăng hiệu quả bán hàng trực tuyến.
- Tăng cường các dịch vụ chăm sóc khách hàng như giao hàng nhanh, chính sách đổi trả linh hoạt để gia tăng sự hài lòng của khách hàng.

2.5. Giải pháp nguồn vốn, quản lý tài chính

- Kiểm soát chi phí sản xuất, tối ưu hóa quy trình mua nguyên vật liệu để giảm giá thành sản phẩm.
- Rà soát và quản lý chặt chẽ các khoản đầu tư, tập trung vào các dự án có hiệu quả cao.

- Tăng cường thu hồi công nợ, cải thiện dòng tiền để đảm bảo nguồn vốn cho các hoạt động kinh doanh.
- Xây dựng kế hoạch tài chính bền vững, đảm bảo sự cân đối giữa đầu tư và lợi nhuận.

2.6. Phát triển nguồn nhân lực

- Tiếp tục hoàn thiện chính sách nhân sự để thu hút và giữ chân nhân tài.
- Đẩy mạnh đào tạo và phát triển đội ngũ nhân sự, nâng cao năng lực chuyên môn và kỹ năng quản lý.
- Tạo môi trường làm việc chuyên nghiệp, năng động và khuyến khích sự sáng tạo, đổi mới.
- Tăng cường các chương trình phúc lợi, chăm lo đời sống cho cán bộ công nhân viên nhằm nâng cao tinh thần gắn kết.

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

- Áp dụng các giải pháp sản xuất sạch, thân thiện với môi trường nhằm giảm tác động tiêu cực đến hệ sinh thái.
- Tăng cường kiểm soát và giám sát chất thải, đảm bảo tuân thủ các quy định về bảo vệ môi trường.
- Nghiên cứu và ứng dụng các nguồn năng lượng tái tạo, tiết kiệm tài nguyên để hướng tới phát triển bền vững.

Với sự chuẩn bị kỹ lưỡng, các giải pháp đồng bộ và chiến lược linh hoạt, Công ty Cổ phần Bông Bạch Tuyết đặt mục tiêu tiếp tục duy trì đà tăng trưởng ổn định trong năm 2025. Ban Điều hành cam kết tận dụng tối đa mọi nguồn lực để đạt được các chỉ tiêu đã đề ra, mang lại giá trị bền vững cho cổ đông và đóng góp tích cực vào sự phát triển của doanh nghiệp.

Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua.

Trân trọng!

Nơi nhận:
- Như trên;
- Lưu: HC-NS, TK.

TỔNG GIÁM ĐỐC

M.S.D.N:0300715584 - C.T.C.P ★ CÔNG TY CỔ PHẦN BÔNG BẠCH TUYẾT ★ Q.TÂN BÌNH - TP HỒ CHÍ MINH

NGUYỄN KHÁNH LINH