

Biểu số 2

**BÁO CÁO MỤC TIÊU TỔNG QUÁT, KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2024**

(Ban hành kèm theo Nghị định số 47/2021/NĐ-CP  
ngày 01 tháng 04 năm 2021 của Chính phủ)

CÔNG TY TNHH MTV DƯỢC SÀI GÒN  
MSDN: 0300523385

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

Số: 6.9.../SGP-PCĐT

TP. HCM, ngày 14 tháng 03 năm 2024

**I. MỤC TIÊU TỔNG QUÁT VÀ NHIỆM VỤ KẾ HOẠCH:**

**1. Mục tiêu tổng quát:**

- Doanh thu đạt từ 1.552,4 tỷ đồng. Lợi nhuận trước thuế 42,2 tỷ đồng.
- Tập trung tăng cường khai thác nguồn hàng tự doanh, nâng cao tỷ trọng hoạt động phân phối hàng tự doanh nhằm tăng cường hiệu quả và sự ổn định trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Thực hiện tốt dự án phân phối hàng thầu cấp quốc gia, tích cực thu hồi công nợ.
- Thực hiện triển khai kinh doanh phân phối nhóm hàng dược liệu, trang thiết bị y tế, thuốc đông dược và thực phẩm chức năng.
- Nâng cao năng suất lao động, hiệu quả kinh doanh, sức cạnh tranh và tăng cường năng lực quản trị doanh nghiệp.
- Tăng cường mở rộng dịch vụ Logistics.
- Đẩy mạnh công tác nghiên cứu phát triển sản phẩm mới cho thuốc và thực phẩm bảo vệ sức khỏe nhằm đa dạng hóa sản phẩm trong sản xuất.

**2. Nhiệm vụ kế hoạch:**

- Xây dựng Công ty TNHH MTV Dược Sài Gòn trở thành một doanh nghiệp dược phẩm mạnh, giữ vai trò chủ lực của Thành phố; thực hiện vai trò nòng cốt trong chiến lược phân phối dược phẩm ở thị trường Thành phố Hồ Chí Minh và cả nước.



- Đầu tư trang thiết bị sản xuất thuốc chất lượng cao, tạo nguồn sản phẩm chủ lực đáp ứng nhu cầu thị trường và tăng vị thế cạnh tranh.

*a. Ngành nghề kinh doanh:*

- Tiếp tục tập trung thực hiện đúng nhiệm vụ vào các ngành nghề kinh doanh chính. Định hướng phát triển toàn diện lâu dài, Công ty dự kiến sẽ bổ sung thêm lĩnh vực kinh doanh phù hợp với ngành nghề chính. Thực hiện triển khai kinh doanh phân phối nhóm hàng dược liệu, trang thiết bị y tế, thuốc đông dược và thực phẩm chức năng.
- Tăng cường hoạt động Logistics ủy thác xuất nhập khẩu, thực hiện tốt dịch vụ đại lý hải quan, nâng cao chất lượng dịch vụ thông quan, giao nhận hàng xuất nhập khẩu sau thông quan, tạo uy tín tốt tiến tới cung ứng gói dịch vụ cho nhiều đối tác.

*b. Tổ chức lại sản xuất:*

Đẩy mạnh công tác nghiên cứu phát triển sản phẩm mới cho thuốc và thực phẩm bảo vệ sức khỏe nhằm đa dạng hóa sản phẩm trong sản xuất. Xem xét và đề xuất phương hướng nhập khẩu nguyên liệu làm thuốc, sau đó giao cho nhà máy Resantis Việt Nam sản xuất và kinh doanh theo quy định.

*c. Phương hướng tài chính:*

- Ban hành kế hoạch tài chính sát thực tiễn, giao chỉ tiêu tài chính cho các phòng, chi nhánh Resantis Việt Nam và chi nhánh các tỉnh, thành nhằm hoàn thành kế hoạch năm 2024. Thực hành tiết kiệm, chống lãng phí để hoàn thành chỉ tiêu tài chính lợi nhuận Công ty theo kế hoạch năm 2024.
- Kiểm soát, quản lý chặt chẽ công nợ và các khoản vay của tổ chức tín dụng theo đúng quy định.
- Kiểm tra, theo dõi các đơn vị kinh doanh trong việc thực hiện đúng Quy chế bán hàng trả chậm, tối ưu nguồn vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Tăng cường công tác quản lý và sử dụng hiệu quả nguồn vốn của chủ sở hữu. Quản trị tài chính, tái cấu trúc tài chính.

*d. Phương hướng mục tiêu đầu tư:*

- Tổ chức lại hoạt động sản xuất bằng cách liên kết các công ty thành viên nhằm tạo ra kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh cao hơn, nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty mẹ và các thành viên trong hệ thống
- Thông qua hệ thống phân phối, Công ty tiếp tục phát triển nguồn hàng tự doanh chủ lực.
- Nghiên cứu và mở rộng thị trường xuất nhập khẩu, phát huy thế mạnh trong hoạt động xuất nhập khẩu thuốc. Đề xuất các chính sách xuất nhập khẩu ủy thác nhằm thu hút khách hàng mới để tăng nguồn thu.
- Đầu tư xây dựng và đưa vào khai thác kho GSP bảo quản Betalactam, kho GSP phóng xạ, kho GSP âm sâu từ -80 đến -60°C .
- Đưa vào sử dụng dây chuyền sản xuất thực phẩm bảo vệ sức khỏe.

## **II. KẾ HOẠCH KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2024:**

### **1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh:**

#### **a. *Kế hoạch chỉ tiêu sản lượng chính:***

- Xây dựng quy trình, kế hoạch lao động để tăng năng suất, công suất trong sản xuất của nhà máy Resantis Việt Nam; giảm tối đa giá thành sản phẩm, thực hành tiết kiệm trong sản xuất, giảm tiêu hao nguyên liệu - vật tư - năng lượng.
- Tập trung đẩy mạnh công tác đăng ký thuốc; đa dạng hóa sản phẩm thông qua việc gia công đối với các dạng bào chế mà nhà máy Resantis Việt Nam không có dây chuyền sản xuất.
- Đẩy mạnh công tác nghiên cứu phát triển sản phẩm mới cho thuốc và thực phẩm bảo vệ sức khỏe nhằm đa dạng hóa sản phẩm trong sản xuất.
- Chuẩn bị cho công tác tái xét duyệt GMP cho nhà máy Resantis Việt Nam.



b. **Kế hoạch sản xuất kinh doanh cả năm:**

- Thúc đẩy thương mại, dịch vụ tại các chi nhánh ở Thành phố Hồ Chí Minh thông qua phối hợp phân phối nguồn hàng các công ty trong hệ thống, đồng thời tiếp tục phát huy hoạt động đấu thầu, cung ứng thầu và phân phối thuốc tại các chi nhánh tỉnh, thành hướng đến bao phủ thị trường toàn quốc.
- Tăng cường khai thác nguồn hàng tự doanh, nâng cao tỷ trọng trong hoạt động phân phối hàng tự doanh nhằm nâng cao hiệu quả, tạo sự ổn định trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Đảm bảo có nguồn hàng ổn định, đảm bảo tỷ lệ hàng pharma tăng trưởng và chiếm tỷ trọng cao hơn năm trước.
- Xây dựng và tiếp tục củng cố hoạt động của kênh OTC tại thị trường Thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh miền Tây, miền Trung và hợp tác các công ty trong hệ thống về sản xuất - kinh doanh - phân phối- liên doanh đấu thầu và cung ứng OTC để lập phương án bao tiêu các sản phẩm sản xuất từ các công ty, từ đó có giá cạnh tranh tốt, nhằm thúc đẩy sự phát triển bền vững của cả hệ thống công ty mẹ - con.
- Đa dạng hóa nguồn hàng cung ứng thầu, giảm thiểu chi phí tham dự thầu để tăng hiệu quả đấu thầu, theo dõi và đẩy mạnh hoạt động cung ứng thầu tương ứng kết quả trúng thầu.
- Nâng cao chất lượng dịch vụ phân phối thông qua việc đào tạo đội ngũ nhân viên để nâng cao nhận thức, thành thạo kỹ năng mềm và tuân thủ các chính sách, quy trình Công ty đã ban hành; đồng thời chú trọng đầu tư nâng cấp các trang thiết bị và hệ thống phần mềm của Công ty.
- Thực hiện triển khai kinh doanh phân phối nhóm hàng dược liệu, trang thiết bị y tế, thuốc đông dược và thực phẩm chức năng.
- Xây dựng hệ thống kênh phân phối, lựa chọn và thiết lập đội ngũ quản lý, điều hành chuyên nghiệp để chào bán nguyên liệu cho các công ty sản xuất, gia tăng chủng loại mặt hàng trong danh mục.

- Tăng cường hoạt động ủy thác xuất nhập khẩu, thực hiện tốt dịch vụ đại lý hải quan, nâng cao chất lượng dịch vụ thông quan, giao nhận hàng xuất nhập khẩu sau thông quan, tạo uy tín tốt tiến tới cung ứng gói dịch vụ cho nhiều đối tác.
- Khai thác tối đa việc cung ứng dịch vụ bảo quản, tồn trữ, giao nhận và vận chuyển, có các chính sách linh hoạt và cạnh tranh theo xu hướng mới của thị trường, đáp ứng yêu cầu của khách hàng.

### BẢNG CÁC CHỈ TIÊU SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024

TT	Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Chỉ tiêu kế hoạch
1	Các chỉ tiêu sản lượng chính		
	- Corti RVN	Hộp	3.300.000
	- Dermabion	Hộp	80.000
	- Moriamin fort	Hộp	66.000
2	Chỉ tiêu sản phẩm, dịch vụ công ích ( nếu có)		
3	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	1.552,4
4	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	42,2
5	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	37,8
6	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	Tỷ đồng	154,6
7	Tổng vốn đầu tư	Tỷ đồng	45
8	Kim ngạch xuất khẩu	Tỷ đồng	-
9	Các chỉ tiêu khác		



### 2. Kế hoạch đầu tư của doanh nghiệp trong năm ( tên dự án nhóm B trở lên, nguồn vốn, tổng mức đầu tư....):

Hiện tại Công ty không có dự án thuộc nhóm B trở lên.

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 14.. tháng 03.. năm 2024

**TỔNG GIÁM ĐỐC**



**Lê Việt Hùng**