

Biểu số 3

**BÁO CÁO ĐÁNH GIÁ VỀ KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH
NĂM 2022**

*(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

Số: 180/SGP-PCĐT

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

TP. HCM, ngày 15 tháng 6 năm 2023

I. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2022:

1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm so với kế hoạch:

- Sản phẩm sản xuất chủ yếu: chưa đạt chỉ tiêu kế hoạch đề ra.
- Tổng doanh thu: giá trị thực hiện là 2.590,23 tỷ đồng đạt 85,86% so với kế hoạch.
- Lợi nhuận trước thuế: giá trị thực hiện 38,15 tỷ đồng đạt 96,04% so với kế hoạch.
- Thuế và các khoản đã nộp nhà nước: 208,03 tỷ đồng đạt 109,84% so với kế hoạch.
- Kim ngạch xuất nhập khẩu: 457 tỷ đồng đạt 285,63% so với kế hoạch năm 2022.

2. Thuận lợi, khó khăn chủ yếu, các yếu tố ảnh hưởng tới tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp:

a) Thuận lợi:

- Được sự chỉ đạo sâu sát từ Thành ủy, Ủy ban nhân dân Thành phố, cùng Ban thường vụ Đảng ủy và Hội đồng thành viên Công ty, và sự hỗ trợ kịp thời từ Bộ Y tế, Sở Y tế và các Sở - Ban - Ngành có liên quan.
- Thương hiệu lớn, uy tín của Công ty TNHH MTV Dược Sài Gòn đã được khẳng định trên thị trường.
- Nhà máy Resantis Việt Nam đạt GMP-WHO, hệ thống kho tàng được mở rộng và nâng cấp đạt chuẩn GSP, phương tiện vận chuyển được đầu tư hiện đại, phân phối đạt chuẩn GDP tạo lợi thế cạnh tranh cho công ty.
- Là nhà cung cấp dịch vụ xuất nhập khẩu lâu năm, uy tín với hệ thống quản lý chất lượng và kho bãi đạt chuẩn GPS.
- Sự tin tưởng của khách hàng và nhà cung cấp gắn bó, đồng hành cùng vượt qua những khó khăn.
- Đội ngũ cán bộ quản lý, kỹ thuật có phẩm chất chính trị và năng lực chuyên môn nghiệp vụ đáp ứng yêu cầu nhiệm vụ được giao và có tâm huyết với nghề.



- Tuân thủ và đào tạo nhân viên thực hiện các quy định của pháp luật, qui chế chuyên môn của ngành trong quá trình hoạt động.
- Sự đoàn kết trong nội bộ và phối hợp chặt chẽ giữa các phòng ban trong công ty.
- Các phòng ban chuyên môn, Chi nhánh tỉnh phối hợp đồng bộ, kiểm soát tốt các rủi ro trong tình hình kinh doanh.

b) Khó khăn:

- Từ ngày 1/8/2022, Rớt gói thầu phân phối Vaccine của Sanofi dẫn đến doanh số vaccine giảm nhanh ảnh hưởng đến các chỉ tiêu kế hoạch tài chính.
- Việc ngưng hợp đồng Lixang với Sanofi đã làm gián đoạn việc nhập khẩu và phân phối nhóm hàng nhượng quyền, tác động lớn đến kế hoạch kinh doanh trong năm 2022.
- Việc cấp phép gia hạn, duy trì số đăng ký thuốc bị gián đoạn trong thời gian dài, gây ra tình trạng thiếu thuốc và các thuốc có doanh số lớn tới nay chưa được cấp và khả năng không gia hạn là rất lớn.
- Nguồn nguyên liệu cũng bị gián đoạn cung ứng do dịch bệnh, đứt gãy chuỗi cung ứng của thế giới, tỷ giá tăng làm cho nguồn cung khan hiếm, thêm vào đó việc chậm cấp phép nhập khẩu nguyên liệu kiểm soát đặc biệt cũng ảnh hưởng lớn đến doanh thu và lợi nhuận.
- Giá nguyên liệu nhập khẩu tăng mạnh cùng với việc tăng tỷ giá ngoại tệ, tăng giá điện, nước, bao bì và nhiên liệu làm tăng chi phí đầu vào cho sản xuất dẫn đến giá thành sản phẩm tăng cao trong khi giá bán không tự điều chỉnh được nên cũng ảnh hưởng nhiều đến việc thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch năm.
- Kênh ETC: Hàng trúng thầu nhiều nhưng tỷ lệ cung ứng hàng hóa còn thấp. Nguyên do:
 - + Visa hết hạn không được cấp tiếp mà phần lớn chỉ được gia hạn hàng năm dẫn đến thiếu hàng.
 - + Chi phí logistics tăng, nguyên liệu tăng, tỷ giá tăng nên giá thành nhập khẩu tăng ... dẫn đến nhiều mặt hàng nhập khẩu lợi nhuận ít hoặc lỗ nên Nhà cung cấp xử lý bằng cách cung ứng hàng nhỏ giọt hoặc không cung cấp hàng hoặc để bệnh viện chuyển sang sử dụng sản phẩm khác.
 - + Trong quý 1/2022, hàng loạt bệnh viện trên địa bàn cả nước có hợp đồng thầu hết hiệu lực, thiếu thuốc sử dụng nhưng không tổ chức chỉ định thầu hay áp thầu.
 - + Gói thầu cấp quốc gia gia hạn nhiều lần, kéo dài thời gian quá lâu dẫn đến hạn dùng còn lại của sản phẩm tồn kho giảm.
 - + Thời gian duyệt đơn hàng nghiệm, hướng thầu bị chậm trễ.

- Kênh OTC:
 - + Nhiều mặt hàng bắt đầu hết số visa, giá biến động, Nhà cung cấp cắt giảm nhiều chương trình khuyến mại dẫn đến nhiều bất ổn tại kênh sĩ và kênh nhà thuốc.
 - + Chưa xây dựng được Logistic cho hoạt động OTC từ đội ngũ nhân sự, qui trình tác nghiệp chuyên, phần mềm quản lý (DMS) để có được 1 đội OTC thật sự chuyên nghiệp để vận hành hiệu quả và thu hút được đối tác lớn tham gia.
 - + Nhân sự biến động nhiều, người lao động có tay nghề cao nghĩ việc làm xáo trộn nhiều hoạt động của Đơn vị, phải đào tạo và bố trí lại nhân sự cho phù hợp.
 - + Giá bán tại các Nhà thuốc Sapharco chưa cạnh tranh được với chuỗi nhà thuốc lớn.
 - Các quy định bất cập, chồng chéo nhau giữa Bộ Y tế và Hải quan, phát sinh các giấy phép con, yêu cầu xuất trình các chứng từ gốc trong khi các nước đã áp dụng chứng từ điện tử, Hải quan vẫn yêu cầu giải trình các vấn đề phát sinh về chuyên ngành dược bằng văn bản kèm theo chữ ký sống ... gây ách tắc trong thông quan, tăng chi phí lưu kho và nguy cơ ảnh hưởng chất lượng hàng hóa.
 - Tình hình cấp giấy phép thuốc gây nghiện hướng thần, thuốc hiếm, nguyên liệu, thuốc kiểm soát đặc biệt rất chậm. Một số các sản phẩm hết hạn visa nhưng chưa được Cục Quản lý dược hướng dẫn gia hạn hay cấp mới dẫn đến tình trạng thiếu hàng, đứt hàng do không nhập khẩu hay sản xuất tiếp được làm ảnh hưởng đến tiến độ cung ứng hàng hóa. Do đó công tác đấu thầu cũng phải sàng lọc hạn chế tham dự những sản phẩm: hết hạn visa, thiếu hàng cung ứng, làm ảnh hưởng uy tín của Công ty TNHH MTV Dược Sài Gòn.
 - Số lượng khách hàng ủy thác nhập khẩu tiếp tục giảm do không tiếp tục nguồn hàng nhập khẩu được hoặc chuyển hướng sang kinh doanh sản xuất trong nước.
 - Hệ thống công nghệ thông tin quá cũ và lạc hậu, chưa đáp ứng yêu cầu hoạt động sản xuất kinh doanh tại công ty.
 - Định biên nhân sự và chính sách tiền lương còn hạn chế ảnh hưởng việc thu hút nguồn nhân lực chất lượng cao cho sự phát triển của Công ty.
- c) **Các yếu tố ảnh hưởng đến tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp:**
- Rót gói thầu phân phối Vaccine của Sanofi.
 - Việc ngưng hợp đồng Lixang với Sanofi đã làm gián đoạn việc nhập khẩu và phân phối nhóm hàng nhượng quyền, tác động lớn đến kế hoạch kinh doanh trong năm 2022.

385
G T
EM H
ANH
JOC
I G
P H

- Việc cấp phép gia hạn, duy trì số đăng ký thuốc bị gián đoạn trong thời gian dài, gây ra tình trạng thiếu thuốc và các thuốc có doanh số lớn tới nay chưa được cấp và khả năng không gia hạn là rất lớn.

- Nguồn nguyên liệu cũng bị gián đoạn cung ứng do dịch bệnh, đứt gãy chuỗi cung ứng của thế giới, tỷ giá tăng làm cho nguồn cung khan hiếm, thêm vào đó việc chậm cấp phép nhập khẩu nguyên liệu kiểm soát đặc biệt cũng ảnh hưởng lớn đến doanh thu và lợi nhuận.

- Khó khăn trong việc không được cấp visa dài hạn.

- Giá nguyên vật liệu và các chi phí đầu vào đều tăng cao trong khi đó giá bán lại không được tự động điều chỉnh.

- Còn những bất cập hạn chế trong công tác dự thầu, đấu thầu và cung ứng hàng hóa sau giai đoạn trúng thầu.

- Sự biến động trong nhân sự và quy chế nhân sự tiền lương chưa hợp lý để thu hút người tài hoặc giữ chân những nhân viên có trình độ chuyên môn và tay nghề cao.

- Tình hình cấp giấy phép thuốc gây nghiện hướng thần, thuốc hiếm, nguyên liệu, thuốc kiểm soát đặc biệt rất chậm.

- Các quy định bất cập và chông chéo của các bộ ngành có liên quan gây ách tắc cho việc nhập khẩu thuốc.

BẢNG SỐ 1: MỘT SỐ CHỈ TIÊU VỀ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP NĂM 2022

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch	Giá trị thực hiện
1	Sản phẩm chủ yếu sản xuất			
a)	Cotri RVN	Hộp	1.000.000	350.000
b)	Growsel	Hộp	200.000	150.000
2	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	3.016,73	2.590,23
3	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	39,72	38,15
4	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	34,93	33,90
5	Thuế và các khoản đã nộp Nhà nước	Tỷ đồng	189,40	208,03
6	Kim ngạch xuất nhập khẩu (Nếu có)	Tỷ đồng	160,00	457,00
7	Sản phẩm dịch vụ công ích (Nếu có)		-	-
8	Tổng số lao động	Người	489,00	460,00
9	Tổng quỹ lương	Tỷ đồng	75,96	66,95
a)	Quỹ lương quản lý	Tỷ đồng	2,736	2,547
b)	Quỹ lương lao động	Tỷ đồng	73,22	64,40

II. TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ, TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CÁC DỰ ÁN:

1. Đánh giá tình hình thực hiện các dự án có tổng mức vốn đầu tư từ nhóm B trở lên (theo phân loại quy định tại Luật đầu tư công); tiến độ thực hiện; những khó khăn, vướng mắc trong trường hợp dự án không đảm bảo tiến độ đã được phê duyệt.

- Công ty không có dự án có tổng mức vốn đầu tư từ nhóm B trở lên (theo phân loại quy định tại Luật đầu tư công).

2. Các khoản đầu tư tài chính:

- Tính đến thời điểm ngày 31/12/2022, Công ty đã thực hiện đầu tư ra ngoài doanh nghiệp với tổng giá trị là 191.801 triệu đồng, bao gồm:

+ Đầu tư vào 12 công ty liên kết: 156.887 triệu đồng (bao gồm các khoản phát hành cổ phiếu thưởng tăng vốn điều lệ và chia cổ tức bằng cổ phiếu của các công ty trong hệ thống trong những năm trước).

+ Đầu tư dài hạn khác (4 công ty): 34.914 triệu đồng

- Tổng cổ tức ước tính của năm 2021 là 17.809 triệu đồng , tương đương 9,29% trên tổng vốn đầu tư.

III. TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ TẠI CÁC CÔNG TY CON.

- Công ty không có khoản đầu tư tại các công ty con.

TP.HCM, ngày 15 tháng 6 năm 2023

TỔNG GIÁM ĐỐC



LÊ VIỆT HÙNG