

Biểu số 2

BÁO CÁO MỤC TIÊU TỔNG QUÁT, KẾ HOẠCH 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

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

Số: 100...../SGP-KHĐT

TP. HCM, ngày 29 tháng 3 năm 2022

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

1. Mục tiêu tổng quát:

- Tập trung phát triển ngành nghề sản xuất kinh doanh chính.
- Nâng cao năng suất lao động, hiệu quả kinh doanh và sức cạnh tranh, tăng cường năng lực quản trị doanh nghiệp.
- Thực hiện vai trò nòng cốt trong chiến lược phân phối dược phẩm.
- Doanh thu và lợi nhuận tăng trưởng bình quân 6%/năm; vốn chủ sở hữu tăng bình quân trên 2%/năm.
- Tập trung đầu tư các dự án phát triển sản xuất, hệ thống phân phối, cơ sở hạ tầng thương mại, dịch vụ, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển thị phần.

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 TP HCM và cả nước.
- Đầu tư trang thiết bị sản xuất thuốc chất lượng cao, tạo nguồn sản phẩm chủ lực đáp ứng đầy đủ 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 như: mua bán nguyên liệu đông dược, phát triển sản phẩm đông dược, nhập khẩu và kinh doanh trang thiết bị y tế.



b. Tổ chức lại sản xuất: Tiếp tục tập trung đẩy mạnh phát triển nguồn hàng tự doanh là dược phẩm; rà soát và phát triển dịch vụ ủy thác nhập khẩu theo hướng hiệu quả hơn; rà soát và đánh giá trang thiết bị máy móc sản xuất để định hướng đầu tư thay thế, đầu tư thêm trang thiết bị phục vụ nghiên cứu sản phẩm mới, nâng cao chất lượng sản phẩm, tái xét GMP.

c. Phương hướng tài chính: Công ty cân đối huy động các nguồn bổ sung vốn từ vốn điều lệ, nguồn vốn bán tài sản đầu giá, cổ phần hóa doanh nghiệp, chuyển nhượng, vốn vay ngân hàng, vốn tự có.

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, sản phẩm mới, nắm rõ thị trường; đẩy mạnh dịch vụ xuất nhập khẩu ủy thác, phát triển kinh doanh trang thiết bị y tế nhập khẩu.

II. KẾ HOẠCH KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2022:

1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh:

a. Kế hoạch chỉ tiêu sản lượng chính:

- Tăng năng suất sản xuất của Nhà máy hoàn thành vượt kế hoạch sản xuất, tiết giảm tiêu hao nguyên liệu - vật tư - năng lượng. Hợp lý hóa qui trình sản xuất, tăng năng suất lao động, ổn định giá thành sản phẩm.

- Hoàn thiện hệ thống HVAC và đưa vào khai thác dây chuyền sản xuất thực phẩm chức năng, đầu tư máy móc thiết bị cho dây chuyền sản xuất thuốc nước để nâng cao năng lực sản xuất của nhà máy.

- Tăng cường nghiên cứu đăng ký sản phẩm, triển khai sản xuất thêm nhiều sản phẩm mới tự nghiên cứu để phát huy hết công suất của Nhà máy Roussel Việt Nam, đảm bảo khấu hao nhà máy để bù đắp các sản phẩm nhượng quyền hết số đăng ký.

- Nghiên cứu, chọn lọc sản phẩm tiến hành thử tương đương sinh học (BE) để có cơ hội tham dự thầu ở nhóm tiêu chuẩn cao hơn.

- Tiếp tục gia hạn các số đăng ký đã hết hạn lưu hành theo quy định mới.

- Đẩy mạnh hoạt động hợp tác với các đối tác nước ngoài trong hoạt động sản xuất sản phẩm.

- Lập hồ sơ xin visa và đưa vào sản xuất thuốc Molnupiravir

- Tăng năng suất sản xuất của Nhà máy hoàn thành vượt kế hoạch sản xuất, tiết giảm tiêu hao nguyên liệu - vật tư - năng lượng. Hợp lý hóa quy trình sản xuất, tăng năng suất lao động, ổn định giá thành sản phẩm. Hoàn thành xét duyệt dây chuyền thực phẩm chức năng trong tháng 6 năm 2022.

b. Kế hoạch sản xuất kinh doanh cả năm:

Thực hiện tốt dự án phân phối hàng vaccine của Sanofi, hàng thầu cấp quốc gia, tích cực thu hồi công nợ và tiến tới đấu thầu lại phân phối Vaccine trong tháng 6/2022 đạt được kết quả tốt.

- Tăng cường hoạt động các chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh thông qua phối hợp phân phối nguồn hàng Công ty Roussel Việt Nam, Công ty Pharmedic, Công ty 2/9 và các công ty trong hệ thống, đặc biệt là hàng Công ty Roussel Việt Nam, đồng thời tiếp tục phát huy hoạt động đấu thầu, cung ứng thầu và phân phối vaccine của Sanofi tại các chi nhánh tỉnh thành khác, hướng đến bao phủ thị trường toàn quốc.

- Hoàn thành chuyển đổi thương hiệu Roussel VN sang thương hiệu mới Resantis trong năm 2022.

- 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. 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 hoạt động 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 để 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 và theo dõi đẩy mạnh hoạt động cung ứng thầu tương ứng kết quả trúng thầu.

- Nâng cao chất lượng dịch vụ phân phối thông qua đào tạo đội ngũ nhân viên luôn nhận thức và tuân thủ các chính sách và quy trình công ty đã ban hành, thành thạo các kỹ năng mềm, đồng thời chú trọng đầu tư nâng cấp các trang thiết bị và hệ thống phần mềm công ty.

35-C
C TY
H HUU
ANH VI
JOC
I GON
P HO

- Tăng cường mối quan hệ với các nhà cung cấp. Đẩy mạnh hợp tác hoạt động giữa công ty với các chi nhánh nhằm tăng doanh thu.
- Tập trung 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 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, đồng thời lựa chọn và thiết lập đội ngũ quản lý và điều hành chuyên nghiệp để chào bán nguyên liệu cho các công ty sản xuất, gia tăng chủng loại mặt hàng trong danh mục.
- Triển khai Chuỗi Nhà thuốc Sapharco Pharmacy tại mặt bằng 156 Pasteur, 41 Trần Hưng Đạo, 80 Tháp Mười, 60 Nguyễn Văn Đậu.
- Tiếp tục xây dựng Kho GSP, GDP Chi nhánh Hà Nội.
- Triển khai hệ thống kho Cold-chain 2-8 độ C tại các Chi nhánh Đà Nẵng, Nha Trang, Cần Thơ trong 6 tháng đầu năm 2022.
- Triển khai thuê hạ tầng công nghệ thông tin phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh công ty hiệu quả hơn.
- Triển khai thực hiện Hạng mục: Cải tạo Xưởng bào chế Thực phẩm bảo vệ sức khỏe thuộc Dự án đầu tư nâng cấp, cải tạo, sửa chữa, mua sắm thiết bị nhà máy dược phẩm Roussel Việt Nam tại số 1 đường Số 3, Khu Công nghiệp Việt Nam – Singapore (VSIP 1) tỉnh Bình Dương.
- Tiếp tục triển khai tiếp cận nguồn đất tại các Khu CN cao, định hướng xây dựng kho và nhà máy mới.
- Tăng cường phát triển nhóm hàng pharma ngoại nhập để tăng giá trị thâu và đa dạng hóa sản phẩm.
- Tăng cường hợp tác với các nhà máy nhằm trao đổi mua bán thành phẩm – nguyên liệu.
- Hợp tác phân phối cho các nhà cung cấp có văn phòng đại diện tại Việt Nam.
- Tham gia nhập khẩu, phân phối vaccine và các thuốc điều trị Covid-19 khi có sự chỉ đạo của Bộ Y tế, Ủy ban nhân dân thành phố Hồ Chí Minh.

- Nghiên cứu và mở rộng thị trường xuất nhập khẩu, phát huy hoạt động xuất nhập khẩu thuốc, thu hút khách hàng mới để tăng nguồn thu.

- Tăng cường chăm sóc khách hàng và phát huy hoạt động xuất nhập khẩu ủy thác nguyên liệu sản xuất cho các công ty sản xuất trong và ngoài hệ thống.

- 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.

BẢNG CÁC CHỈ TIÊU SẢN XUẤT KNH DOANH NĂM 2022

TT	Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Chỉ tiêu kế hoạch
1	Các chỉ tiêu sản lượng chính		
	- Corti RVN	Hộp	1.500.000
	- Growsel	Hộp	130.000
2	Chỉ tiêu sản phẩm, dịch vụ công ích (nếu có)		
3	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	3.016
4	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	39,7
5	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	34,9
6	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	Tỷ đồng	189
7	Tổng vốn đầu tư	Tỷ đồng	30
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.

TP.HCM, ngày 29 tháng 03 năm 2022



TỔNG GIÁM ĐỐC

Lê Việt Hùng