

Biểu số 2

BÁO CÁO MỤC TIÊU TỔNG QUÁT, KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2023

(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: ...81.../SGP-PCĐT

TP. HCM, ngày ...22 tháng ...3... năm 2023

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

1. Mục tiêu tổng quát:

- 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.
- Triển khai Chuỗi nhà thuốc Sapharco Pharmacy.
- 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 và sức cạnh tranh, tăng cường năng lực quản trị doanh nghiệp.
- Tăng cường mở rộng dịch vụ Logistic.
- Quản trị tài chính, tái cấu trúc bộ phận tài chính thực hiện tốt việc Goline phần mềm SAP One trong năm 2023 (từ ngày 01/01/2023), báo cáo tài chính, kinh doanh.
- Doanh thu đạt từ 1.550 tỷ đồng trở lên. Lợi nhuận trước thuế 39 tỷ đồng.

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.

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 sản xuất và kinh doanh đúng quy định.

c. Phương hướng tài chính: Ban hành kế hoạch tài chính sát thực tiễn, giao chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh cho các phòng, chi nhánh Resantis Việt Nam và chi nhánh các tỉnh thành phục vụ hoạt động công ty nhằm hoàn thành kế hoạch năm 2023. Thực hành tiết kiệm, chống lãng phí để hoàn thành chỉ tiêu tài chính lợi nhuận công ty theo kế hoạch năm 2023.

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 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. Phát huy hoạt động xuất nhập khẩu ủy thác nguyên liệu sản xuất cho các công ty sản xuất trong và ngoài hệ thống.

II. KẾ HOẠCH KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2023:

1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh:

a. Kế hoạch chỉ tiêu sản lượng chính:

- Tăng năng suất lao động, tăng công suất sản xuất của Nhà máy hoàn thành vượt kế hoạch sản xuất, giảm giá thành sản phẩm, thực hành tiết kiệm trong sản xuất, giảm tiêu hao nguyên liệu - vật tư - năng lượng.

- Hoàn thiện hệ thống HVAC và đưa vào khai thác dây chuyền sản xuất thực phẩm bảo vệ sức khỏe, đầu tư trang thiết bị nâng cấp phòng QC và R&D và máy móc cho dây chuyền sản xuất thuốc nước để nâng cao năng lực sản xuất của nhà máy.

- Đẩy mạnh công tác nghiên cứu phát triển sản phẩm mới cho thuốc và thực phẩm bảo vệ sức khỏe.

- Tăng cường gia công sản xuất tại nhà máy Resantis Việt Nam nhằm tăng năng suất hoạt động của nhà máy.

- 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.

- Tập trung đẩy mạnh công tác đăng ký thuốc.

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

b. Kế hoạch sản xuất kinh doanh cả năm:

- Tăng cường hoạt động của 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 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.

3-C
TY
HUUH
H VI
C
SON
HO C

- 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.

- 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 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 hoạt động Logistic tại Trung tâm phân phối Dược Sài Gòn tại Quận 9, Kho 41 Trần Hưng Đạo - Quận 5, 18 – 20 Nguyễn Trường Tộ - Quận 4, các chi nhánh và các mặt bằng hiện hữu của công ty đạt hiệu quả cao.

- Hoàn thiện cơ sở hạ tầng, trang thiết bị và phương tiện vận chuyển phục vụ hoạt động Logistics tại các trung tâm phân phối thuộc các chi nhánh tỉnh, thành nhằm phục vụ hoạt động phân phối vaccine và các mặt hàng dược phẩm khác.

- Cải tiến cách sắp xếp hàng hóa để tận dụng không gian kho trong việc chứa hàng và thực hiện các hợp đồng thuê kho. Có kế hoạch về công tác nhân sự hợp lý và bố trí nhân sự mới phù hợp với tình hình thực tế của cty.

- Tăng cường hoạt động Marketing, quảng bá thương hiệu, hình ảnh “Sapharco – Nhà phân phối chuyên nghiệp”, vận hành trang web và triển khai bộ nhận diện thương hiệu mới chuỗi Nhà thuốc Sapharco Pharmacy (Tháp Mười, Pasteur, Nguyễn Văn Đậu). Phối hợp với Chi nhánh Resantis Việt Nam xây dựng và triển khai thương hiệu Resantis Việt Nam.

- Phát huy hoạt động Marketing, tăng cường quảng bá hình ảnh công ty qua các hoạt động xã hội, tài trợ chương trình khám chữa bệnh và cấp phát thuốc miễn phí cho các vùng dân cư nghèo khó, tham quan và trưng bày gian hàng tại các hội chợ triển lãm ngành dược nội địa và quốc tế.

- Tiến hành các hoạt động khảo sát thị trường, đẩy mạnh nghiên cứu và phát triển danh mục hoạt chất cho nhóm hàng tự doanh, xây dựng các chương trình khuyến mại, chăm sóc khách hàng.

- 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 Resantis 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 công nghệ cao, định hướng xây dựng kho và nhà máy mới.

- Tiếp tục giải trình công nghệ xin giấy phép đầu tư xây dựng Nhà máy 2 tại Khu công nghệ cao quận 9, thành phố Hồ Chí Minh.

BẢNG CÁC CHỈ TIÊU SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2023

| TT | Các chỉ tiêu | Đơn vị tính | Chỉ tiêu kế hoạch |
|----|---|-------------|-------------------|
| 1 | Các chỉ tiêu sản lượng chính | | |
| | - Corti RVN | Hộp | 400.000 |
| | - Growsel | Hộp | 300.000 |
| | - Moriamin fort | Hộp | 120.000 |
| 2 | Chỉ tiêu sản phẩm, dịch vụ công ích (nếu có) | | |
| 3 | Tổng doanh thu | Tỷ đồng | 1.553,83 |
| 4 | Lợi nhuận trước thuế | Tỷ đồng | 39 |
| 5 | Lợi nhuận sau thuế | Tỷ đồng | 34,52 |
| 6 | Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước | Tỷ đồng | 117,17 |
| 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.

TP.HCM, ngày 04 tháng 01 năm 2023

TỔNG GIÁM ĐỐC



Lê Việt Hùng