

Phụ lục IV

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2020

*(Ban hành kèm theo Nghị định số 81/2015/NĐ-CP
ngày 18 tháng 9 năm 2015 của Chính phủ)*

CTY TNHH MTV DƯỢC SÀI GÒN
MST: 0300523385

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

Số: 1.1.2./SPC-KHĐT

TP. HCM, ngày 27 tháng 3 năm 2020

Về báo cáo kế hoạch sản xuất kinh doanh
và đầu tư phát triển năm 2020

Thực hiện theo Công văn số 7388/UBND-CNN của UBND Thành Phố ngày 03/12/2015.

I. TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2019

- Tổng doanh thu: đạt 4.458,81 tỷ đồng đạt 123,09% so với kế hoạch và đạt 104,82% so với năm 2018.
- Lợi nhuận trước thuế: đạt 32,58 tỷ đồng đạt 100,87% so với kế hoạch và đạt 109,17% so với năm 2018.
- Nộp ngân sách: đạt 498,87 tỷ đồng đạt 114,97% so với kế hoạch và đạt 109,39% so với cùng kỳ năm 2018.

(Số liệu đã kiểm toán).

II. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2020

1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh

- *Kế hoạch và kết quả sản xuất kinh doanh cả năm:*

Trong năm 2020 công ty phấn đấu các chỉ tiêu chủ yếu như tổng doanh thu, lợi nhuận, nộp ngân sách, thu nhập bình quân người lao động dự kiến tăng ít nhất từ 8.5% so với kế hoạch năm 2019. Cụ thể:

- Tổng doanh thu: 3.930.219 triệu đồng.
- Lợi nhuận trước thuế: 35.049 triệu đồng.
- Nộp ngân sách: 474.491 triệu đồng.

- *Kế hoạch phát triển thị trường và sản phẩm:*

- Kết nối các trung tâm mua bán sỉ-lẻ (trung tâm PP) tại địa điểm các chi nhánh đang hoạt động với hệ thống giao hàng của công ty nhằm đẩy mạnh hoạt động Logistics. Bên cạnh đó tăng cường chất lượng dịch vụ Logistics.
- Tiếp tục mở rộng hệ thống phân phối đến các tỉnh thành trên cả nước, góp phần tăng doanh thu, lợi nhuận, thị trường sản phẩm và nâng cao thương hiệu Sapharco.
- Mở kênh bán hàng thực phẩm chức năng, phối hợp chặt chẽ với đối tác.
- Phân bổ nguồn hàng Roussel VN đấu thầu theo thể mạnh và nhu cầu của từng địa bàn chi nhánh để đảm bảo tỷ lệ trúng thầu cao. Tổ chức các cuộc họp giữa Roussel VN và chi nhánh để thống nhất cách thức thực hiện tốt nhất.
- Tăng cường công tác đấu thầu thành phẩm Roussel VN sản xuất trên toàn quốc thông qua kênh đấu thầu của Sapharco, tham gia vào đấu thầu quốc gia đối với các sản phẩm có giá trị sử dụng cao.
- Xem xét và đề xuất phương hướng hoạt động phù hợp với những quy định mới liên quan đến hoạt động xuất nhập khẩu. Cố gắng đạt được hợp đồng cung ứng dịch vụ khai thuê hải quan cho các đối tác.
- Tăng sản lượng thành phẩm đã sản xuất, triển khai sản xuất thêm nhiều sản phẩm mới đã có số đăng ký. Tăng cường nghiên cứu đăng ký sản phẩm mới với chỉ tiêu trên 20 số đăng ký, triển khai sản xuất thêm nhiều sản phẩm mới để phát huy hết công suất của Nhà máy.
- Chú trọng phát triển sản phẩm truyền thống và sản phẩm mới. Tăng cường đăng ký và sản xuất các mặt hàng có kỹ thuật bào chế và chất lượng cao.

2. *Kế hoạch đầu tư phát triển*

- *Kế hoạch đầu tư các dự án:*

- Dự án xây dựng nhà máy 2 tại khu công nghệ cao quận 9: Xúc tiến giải trình công nghệ xin giấy phép đầu tư xây dựng Nhà máy Roussel VN 2 tại khu công nghệ cao quận 9 Thành phố Hồ Chí Minh.
- Mua sắm mới thiết bị, dụng cụ Phòng Kiểm nghiệm - Nhà máy dược phẩm Roussel Việt Nam.

III. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

Các giải pháp thực hiện:

1. **Giải pháp về tài chính**

- Tăng cường quản lý chặt chẽ tài sản, trang bị tài sản theo định mức, tiêu chuẩn, chế độ đã được quy định nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng.
- Tiết kiệm chống lãng phí nhằm lành mạnh hóa tài chính và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Tiết kiệm chi phí, sử dụng chi phí hợp lý và hiệu quả.
- 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 xuất lao động, ổn định giá thành sản phẩm.
- Sản xuất gia công cho một số đối tác để nâng cao năng suất và khấu hao nhà máy. Mở rộng quy mô sản xuất nhằm tiết kiệm chi phí và thuận lợi cho công tác đăng ký.
- Có kế hoạch cân đối tối ưu nguồn vốn cho hoạt động hàng ngày và các dự án của công ty.
- Tham mưu đề xuất các chính sách xuất nhập khẩu ủy thác nhằm thu hút khách hàng mới góp phần bù đắp một phần thu nhập sẽ mất từ hoạt động của Sanofi, đồng thời chủ động tham gia gói thầu cung ứng dịch vụ XNK của Sanofi.
- Xây dựng chính sách để tập trung thực hiện kênh OTC tại những tỉnh mạnh và có tiềm năng để nâng cao tối ưu hiệu quả và có thể kiểm soát được công nợ, tránh rủi ro về tài chính.
- Thường xuyên theo dõi kiểm tra kiểm soát công nợ của công ty cũng như các chi nhánh, nhắc nhở các đơn vị kinh doanh thực hiện đúng Quy chế bán hàng trả chậm, tích cực thu hồi công nợ.
- Cùng phòng kinh doanh chuẩn bị tốt nguồn tài chính để tham gia thầu quốc gia.
- Phối hợp với các Đại diện vốn theo dõi việc thu cổ tức còn lại của năm 2019 và tạm ứng cổ tức năm 2020 theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2020 từ các công ty cổ phần.
- Tăng cường hoạt động của bộ phận tài chính, định kỳ hàng tháng, quý báo cáo cho HĐQT, BTGD về tình hình tài chính của công ty.

2. Giải pháp về sản xuất kinh doanh

- Tăng cường hoạt động kênh OTC tại các Thành phố có chi nhánh công ty đang hoạt động.
- Cùng cố hoạt động các chi nhánh nội thành, xây dựng chính sách và chương trình khuyến mãi nguồn hàng OTC do Roussel VN sản xuất để tăng cường phân phối nguồn hàng Roussel VN, đồng thời tiếp tục phát huy hoạt động cung ứng thầu và phân phối vaccine tại các chi nhánh tỉnh thành khác, hướng đến bao phủ thị trường toàn quốc.

- Xây dựng kế hoạch bán hàng và thực hiện tiêu thụ sản phẩm, số lượng bán hàng thông qua việc mở rộng mạng lưới đại lý, hệ thống ETC/OTC trên toàn quốc để đạt doanh thu, lợi nhuận theo kế hoạch.
- Đẩy mạnh hoạt động dịch vụ đấu thầu
- 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 với kết quả trúng thầu.
- Tăng cường công tác đấu thầu thuốc trên toàn quốc thông qua kênh đấu thầu của Sapharco, tham gia vào đấu thầu quốc gia đối với các sản phẩm có giá trị sử dụng cao.
- Tăng cường hợp tác, khai thác thêm nguồn hàng hóa cho hoạt động kinh doanh.
- Xây dựng phòng Nghiên cứu phát triển ngang tầm trung tâm nghiên cứu.
- Tăng cường phối hợp với các công ty trong hệ thống về hoạt động sản xuất - kinh doanh – phân phối qua các đề tài sinh hoạt chuyên đề, tìm kiếm cơ hội liên doanh liên kết và những mô hình hợp tác mới nhằm thúc đẩy sự phát triển bền vững của cả hệ thống. Kết hợp thế mạnh về vốn và hệ thống phân phối để bao tiêu các sản phẩm sản xuất từ các công ty và có giá cạnh tranh tốt nhất.
- 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, nhằm bù đắp doanh thu và lợi nhuận mất đi từ hoạt động nhập khẩu trực tiếp của Sanofi.
- Đưa vào khai thác dây chuyền sản xuất thực phẩm chức năng, xin chủ trương đầu tư dây chuyền máy móc thiết bị cho sản xuất thuốc nước để nâng cao năng lực sản xuất của nhà máy.
- Chú trọng phát triển sản phẩm truyền thống và sản phẩm mới. Tăng cường đăng ký và sản xuất các mặt hàng có kỹ thuật bào chế và chất lượng cao.
- Chú trọng triển khai kinh doanh phân phối nhóm hàng dược liệu, trang thiết bị y tế, đông dược và thực phẩm chức năng.
- Tập trung giữ vững và phát triển thị trường các tỉnh, các chi nhánh HCM ra các vùng lân cận.
- Định hướng triển khai chuỗi nhà thuốc Sapharco Pharmacy.
- Triển khai hoạt động Logistics, phối hợp với các chi nhánh trong khâu phân phối thuốc và tự chủ động linh hoạt trong khâu phân phối, marketing để phát triển thị trường và phát triển sản phẩm mới.

- Tăng cường chăm sóc khách hàng và phát huy hoạt động nhập khẩu ủy thác nguyên liệu sản xuất cho các công ty sản xuất trong và ngoài hệ thống.
- Phối hợp với Nhà cung cấp, nhà sản xuất tập huấn các yêu cầu nâng cao về quản lý chất lượng.
- Điều chỉnh chính sách xuất nhập khẩu phù hợp sự thay đổi của thị trường.
- Tìm khách hàng mới.
- Nâng cao chất lượng dịch vụ trước và sau thông quan.
- Tăng cường cập nhật thông tin, qui định mới, hướng dẫn khách hàng tuân thủ qui định trong kinh doanh, giảm rủi ro, chi phí giải quyết sự cố chất lượng và giữ uy tín cho các bên.
- Cải thiện tình hình xin duyệt quota, kê khai và công bố giá thuốc.
- Duy trì hợp đồng nhượng quyền mới với tập đoàn Sanofi Avetis.

3. Giải pháp về đầu tư dự án:

- Theo dõi chặt chẽ, xúc tiến đầu tư và xây dựng các dự án, chủ động phối hợp với các đơn vị thúc đẩy nhanh tiến độ thực hiện các dự án cụ thể như sau:
 - Xem xét, nghiên cứu tìm kiếm thuê đất tại các khu công nghiệp trong và giáp ranh thành phố trong dự án mở rộng hệ thống kho bãi đáp ứng tình hình kinh doanh mới của công ty.
 - Dự án xây dựng nhà máy 2 tại khu công nghệ cao quận 9.
 - Mua sắm mới thiết bị, dụng cụ Phòng Kiểm nghiệm - Nhà máy dược phẩm Roussel Việt Nam.
- Tăng cường công tác quản lý và sử dụng hiệu quả nguồn vốn của chủ sở hữu.
- Phối hợp các phòng ban liên quan, Ban điều hành dự án tiếp tục tăng cường giám sát chặt chẽ hơn quá trình đầu tư, xây dựng, đảm bảo thực hiện đúng thủ tục quy định, thời gian hoàn thành dự án theo phương án được phê duyệt. Thực hiện nghiêm đúng quy định của nhà nước về quản lý dự án đầu tư xây dựng các dự án công ty triển khai.

4. Giải pháp về marketing

- Triển khai hoàn thiện bộ nhận dạng thương hiệu cho công ty.
- 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, kết hợp với Roussel Việt Nam và các công ty sản xuất trong và ngoài hệ thống trong năm 2020, hướng đến mục tiêu đưa vào đăng ký 20 sản phẩm mới.
- Thực hiện các kế hoạch điều tra, khảo sát và nghiên cứu thị trường. Phối hợp với phòng Kinh doanh Tiếp thị xây dựng các chương trình khuyến mại, chăm sóc khách hàng.

- Thực hiện việc soạn thảo, biên tập các thông cáo, thông tin ra bên ngoài qua các phương tiện thông tin đại chúng và mạng xã hội của đơn vị.
- 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 gia các giải thưởng vinh danh thương hiệu uy tín, tham quan và trưng bày gian hàng tại các hội chợ triển lãm ngành dược nội địa và quốc tế.
- Nghiên cứu thị trường phục vụ cho hoạt động phát triển thương hiệu Sapharco, chuỗi nhà thuốc Sapharco và phát triển thương hiệu sản phẩm chiến lược.
- Xây dựng đội ngũ marketing trực tiếp để triển khai các sản phẩm mới có số đăng ký góp phần tăng trưởng doanh số và mở rộng thị trường. Tăng cường công tác thăm hỏi và chăm sóc khách hàng trên toàn quốc.
- Tiếp tục xây dựng và hoàn thiện đội ngũ trình dược viên chính thức để mở rộng hoạt động giới thiệu sản phẩm đến các nhà thuốc và hệ thống điều trị.

5. Giải pháp về nguồn nhân lực:

- Chú trọng quan tâm và phân bổ nhân sự phù hợp cho các vị trí công việc, đảm bảo đúng người, đúng việc.
- Tăng cường đào tạo và tái đào tạo nhằm nâng cao nhận thức các chính sách tuân thủ, kỹ năng mềm phục vụ công việc cho người lao động. Lập kế hoạch triển khai đào tạo về hoạt động đấu thầu cho nhân sự các chi nhánh.
- Tổ chức nhân sự đội ngũ OTC cho các chi nhánh HCM, trang bị các phương tiện vật chất hỗ trợ cho chi nhánh triển khai hoạt động ra các tỉnh lân cận nhằm mở rộng thị trường.
- Lập kế hoạch đào tạo về chuyên môn. Thường xuyên đào tạo, tập huấn, cập nhật kiến thức và chuyên môn cho cán bộ nhân viên. Đào tạo các quy trình ban hành mới và quy trình có cập nhật nội dung cho các đối tượng có liên quan.
- Lên kế hoạch phân công nhân sự thực hiện, đào tạo nhân sự; chú trọng công tác đào tạo phụ trách chất lượng các chi nhánh thành phố.
- Nâng cao chất lượng nhân viên tuyển mới
- Tuyển dụng nguồn nhân lực có trách nhiệm, thái độ tích cực nhằm đảm bảo luôn hoàn thành các nhiệm vụ được giao, đoàn kết và luôn hướng đến mục tiêu và lợi ích chung của công ty.
- Thực hiện tốt việc sắp xếp lao động để cổ phần hóa.
- Thực hiện tốt công tác tham mưu bổ nhiệm nhân sự thay thế các chức danh cán bộ quản lý nghỉ việc, nghỉ hưu. Thực hiện thủ tục bổ nhiệm đúng quy trình.

- Xây dựng Kế hoạch sử dụng lao động năm 2020, kế hoạch đào tạo, kế hoạch lương năm 2020 và quỹ lương thực hiện năm 2020. Triển khai thực hiện theo đúng kế hoạch đã được phê duyệt.
- Xây dựng các chính sách tiền lương phù hợp và chương trình đãi ngộ cho nhân viên đã cống hiến lâu năm cho công ty, các hoạt động gắn kết giữ chân người giỏi gắn bó lâu dài với công ty.
- Tiếp tục thực hiện tốt chính sách cho người lao động. Thực hiện thủ tục thi đua khen thưởng theo đúng quy định.

6. Giải pháp về công nghệ - kỹ thuật.

- Tiếp tục dự án xây dựng Nhà máy tại Khu công nghệ cao.
- Đầu tư hoàn thiện cơ sở, kho, thiết bị, phần mềm quản lý, nhân sự... để đáp ứng xu hướng quản lý hiện đại và yêu cầu ngày càng cao của khách hàng, tăng năng lực cạnh tranh, tăng hiệu quả kinh doanh, đảm bảo công ăn việc làm và thu nhập cho người lao động.
- 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 của công ty nhằm phục vụ hoạt động phân phối vaccine và các mặt hàng dược phẩm khác.
- Gắn hoạt động cung ứng dịch vụ nhập khẩu đồng bộ với hoạt động phân phối chuyên nghiệp nên cần thiết nâng chất hệ thống Logistics của công ty hướng tới chuyên nghiệp.
- Có giải pháp triển khai khu vực dỡ hàng container, tăng năng suất khai thác hệ thống kho, tăng năng suất vận chuyển, giảm chi phí; qui trình làm việc nhanh chóng, tăng hiệu quả hoạt động của hệ thống bằng cách tăng cường phối hợp giữa các phòng ban theo một thể thống nhất.
- Tăng cường đầu tư trang thiết bị máy móc cho nhà máy, hợp lý hóa các quy trình sản xuất, tăng năng suất lao động, giảm tiêu hao nguyên vật liệu, chi phí sản xuất nhằm giảm giá thành sản phẩm.
- Lập kế hoạch cụ thể cho việc cải tiến hệ thống công nghệ thông tin mới phù hợp với tình hình tài chính công ty và đáp ứng nhu cầu về quản trị doanh nghiệp trong giai đoạn mới.
- Hoàn thành việc triển khai Hóa đơn điện tử vận hành trên hệ thống chính vào tháng 1/2020 và vận hành toàn công ty vào tháng 3/2020.
- Thực hiện việc kết nối các nhà thuốc với trung tâm dữ liệu của Bộ Y Tế theo quy định.

- Hoàn thiện hệ thống IT để phục vụ cho hoạt động của công ty, đồng thời nâng cấp các thiết bị công nghệ khác như callcenter, DMS, CRM.

7. Giải pháp về quản lý và điều hành

- Phối hợp bộ phận Pháp chế công ty rà soát, bổ sung đề nghị chỉnh sửa lại quy chế mua sắm tài sản, thanh lý tài sản đúng theo quy định của pháp luật. Tham mưu cho lãnh đạo công ty chấn chỉnh việc mua sắm, thanh lý, quản lý tài sản theo đúng quy định.
- Tham mưu lãnh đạo công ty chấn chỉnh, rà soát, chấm dứt việc cho thuê, sử dụng không đúng mục đích các mặt bằng nhà đất của Công ty theo đúng quy định. Có Phương án xây dựng sử dụng mặt bằng hiện có hiệu quả, đúng quy định. ♦
- Nghiên cứu, phổ biến các Nghị định, thông tư ban hành mới liên quan đến Quản lý chất lượng.
- Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát việc tuân thủ luật định chuyên môn, quy trình ban hành liên quan đến chất lượng sản phẩm, dịch vụ.
- Triển khai GPs: Tái xét các đơn vị đến hạn bao gồm: Kho A TTPP Quận 9, Chi nhánh Quận 10, Chi nhánh Khu vực 2, Chi nhánh khu vực 7, Chi nhánh Củ Chi, Chi nhánh Trung tâm...
- Kiểm tra chất lượng: đảm bảo chất lượng hàng hóa trong quá trình nhập, xuất, bảo quản, vận chuyển, giao nhận các sản phẩm Công ty kinh doanh, phân phối.
 - o Đào tạo: Đảm bảo đào tạo đầy đủ các thay đổi trong quy trình, hướng dẫn của ngành và nội bộ Công ty, đẩy mạnh việc đào tạo các quy trình liên quan đến chất lượng hệ thống như quản lý thay đổi, quản lý rủi ro...
 - o Tự thanh tra: đánh giá đúng thực chất tình hình hoạt động phân phối của các kho, phương tiện vận chuyển, nhằm tham mưu các cải tiến chất lượng, đáp ứng yêu cầu của các đối tác trong và ngoài nước.
 - o Thăm định: hướng dẫn các thăm định kho, phần mềm, xe vận chuyển, thùng đóng gói, hệ thống call center theo đúng thời hạn quy định.
 - o Đánh giá Nhà cung cấp: Hoàn thiện quy trình đánh giá nhà cung cấp hàng hóa và dịch vụ, đảm bảo các tồn tại của các nhà cung cấp được khắc phục, chất lượng cung cấp hàng hóa, dịch vụ cho Sapharco được nâng lên. Số lượng các nhà cung cấp hàng hóa được đánh giá >90%. Một số nhà cung cấp có lượng sản phẩm lớn, có giá trị được đánh giá onsite tại nhà máy hoặc kho nhà phân phối. Triển khai quy trình đánh giá khách hàng.
 - o Kiểm soát hàng trả về: Đảm bảo 100% hàng trả về đều được đánh giá đúng chất lượng.
 - o Thu hồi hàng hoá: Đảm bảo thu hồi hàng hóa đúng tiến độ và quy định của pháp luật.

- Xử lý hàng hoá kém chất lượng: Đảm bảo công tác hủy hàng đúng thời hạn, triệt để, an toàn, được báo cáo đúng quy định.
- Tăng cường việc kiểm tra giám sát ở các hoạt động nhập xuất hàng hóa theo đúng quy trình SOP và quy định pháp luật để hạn chế tối đa các sai sót.
- Sắp xếp và luân chuyển nhân sự và hàng hóa tại các kho của Công ty sao cho hợp lý đảm bảo được nhu cầu cấp thiết của hoạt động kinh doanh. Tận dụng tối đa các khoảng không gian cho các hợp đồng thuê kho nhằm đem lại lợi nhuận cao nhất cho công ty.
- Phối hợp với phòng ban khác trong công ty để cùng triển khai và thực hiện đồng bộ và thống nhất các hoạt động nhập xuất và bảo quản hàng hóa khi cần thiết.
- Xây dựng các chính sách đấu thầu linh hoạt nhằm thu hút các đối tác và đẩy mạnh hoạt động thầu trên toàn quốc.

BIỂU CÁC CHỈ TIÊU SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2020

| TT | Các chỉ tiêu | ĐVT | Kế hoạch |
|----|--|-----------|-----------|
| 1 | Các chỉ tiêu sản lượng chủ yếu | | |
| | -Cortibion cream 8mg | Hộp | 3.000.000 |
| | -Idarac 200mg | Hộp | 550.000 |
| 2 | Chỉ tiêu sản phẩm, dịch vụ công ích (nếu có) | | |
| 3 | Doanh thu | Tỷ đồng | 3.930.219 |
| 4 | Lợi nhuận trước thuế | Tỷ đồng | 35.049 |
| 5 | Nộp ngân sách | Tỷ đồng | 474.491 |
| 6 | Tổng vốn đầu tư | Tỷ đồng | |
| 7 | Kim ngạch xuất khẩu (nếu có) | 1.000 USD | 0 |
| 8 | Các chỉ tiêu khác | | |



TỔNG GIÁM ĐỐC

Lê Việt Hùng