

## Phụ lục IV

### KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2017

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

**CÔNG TY TNHH MTV DƯỢC SÀI GÒN**  
**MST: 0300523385**

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

Số: *228*./SPC-KHĐT  
Về báo cáo kế hoạch sản xuất kinh doanh  
và đầu tư phát triển năm 2017

TP. HCM, ngày *17* tháng *9* năm *2017*

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 2016

- Tổng doanh thu: đạt 2.957,17 tỷ đồng đạt 126,29% so với kế hoạch và đạt 103,14% so với năm 2015.
- Lợi nhuận trước thuế: đạt 22,89 tỷ đồng đạt 105,98% so với kế hoạch và đạt 94,92% so với năm 2015.
- Nộp ngân sách: đạt 275,82 tỷ đồng đạt 140,47% so với kế hoạch và đạt 96,09% so với cùng kỳ năm 2015.

(Số liệu chưa được kiểm toán).

#### II. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2017

##### 1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh

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

Trong năm 2017 công ty phấn đấu các chỉ tiêu chủ yếu như doanh thu, lợi nhuận, nộp ngân sách, thu nhập bình quân người lao động dự kiến tăng ít nhất từ 10% so với năm 2016. Cụ thể:

- Tổng doanh thu: 2.575.693 triệu đồng
- Lợi nhuận trước thuế: 23.759 triệu đồng
- Nộp ngân sách: 225.577 triệu đồng.

- Kế hoạch phát triển thị trường và sản phẩm:

- Duy trì và phát triển hệ thống phân phối: củng cố và xây dựng các Chi nhánh năng động, hiệu quả và chuỗi nhà thuốc đạt chuẩn GPP trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh để thu hút nguồn lực từ các đối tác và mở rộng việc hợp tác kinh doanh; nhằm tiến tới mục tiêu hoàn thiện hệ thống phân phối của Sapharco trên toàn quốc. Ngoài ra, công ty đang trong quá trình thành lập chi nhánh mới tại khu vực Miền Trung và Chi nhánh Trung tâm Thành phố Hồ Chí Minh, làm tiền đề để việc đấu thầu cung ứng thuốc của Sapharco cho các bệnh viện trên khắp cả nước.

- Phát triển dịch vụ logistics của Trung tâm Phân phối Dược phẩm tại Quận 9: thực hiện triển khai dịch vụ giao nhận, vận chuyển, đóng gói bao bì; cho thuê kho lưu trữ



thuốc nhằm nâng cao hiệu quả trong việc ổn định nguồn hàng, tạo thế cạnh tranh góp phần vào hoạt động kinh doanh tại công ty.

- Về dịch vụ: là một lĩnh vực kinh doanh nhiều tiềm năng, với kế hoạch dự kiến tăng trưởng 10% bằng việc thực hiện các kế hoạch sau nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ và tạo ra các giá trị gia tăng cho khách hàng và đối tác.

- Chú trọng đầu tư phát triển Chi nhánh Cần Thơ để mở rộng thị trường miền Tây.

## 2. Kế hoạch đầu tư phát triển

Kế hoạch đầu tư các dự án:

- Công ty TNHH Một thành viên Dược Sài Gòn, sau khi nhận được ý kiến chỉ đạo của Ủy ban nhân dân thành phố, sẽ tiếp tục thực hiện dự án “Văn phòng làm việc và trưng bày sản phẩm Dược” tại số 41 Trần Hưng Đạo, Quận 5.

- Tiếp tục chỉ đạo công ty Roussel Việt Nam trong công tác thực hiện dự án Văn phòng làm việc của Công ty Roussel Việt Nam tại số 592A (số cũ: 2B Cộng Hòa), quận Tân Bình; dự kiến hoàn thành giai đoạn 1 dự án đến 30/6/2017; cải tạo và nâng cấp máy móc sản xuất hiện đại để từng bước phù hợp với tiêu chuẩn PIC/S, EU tại nhà máy Roussel Việt Nam.

- Định hướng xây dựng thêm một Nhà máy sản xuất dược phẩm với máy móc thiết bị hiện đại đạt tiêu chuẩn GMP EU, PIC/S phù hợp với xu thế phát triển ngành trong tiến trình hội nhập với nền kinh tế thế giới.

## III. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

Các giải pháp thực hiện:

### 1. Giải pháp về tài chính

- Đẩy nhanh tiến độ hoàn chỉnh hồ sơ pháp lý về mặt bằng, nhà đất đang thực hiện, tạo nguồn vốn đầu tư cho các dự án di dời và đổi mới thiết bị công nghệ.

- 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.

### 2. Giải pháp về sản xuất kinh doanh

- Tăng cường phát triển nguồn hàng tự doanh, nguồn hàng chủ lực của công ty từ nguồn nhập khẩu, nguồn hàng Roussel Việt Nam và gia công sản xuất tại các nhà máy trong hệ thống và nhà máy trong nước đặc biệt là tận dụng công suất tại nhà máy Roussel Việt Nam. Ngoài ra, nghiên cứu khai thác các nguồn hàng nhập khẩu để bổ sung và đa dạng hóa nguồn hàng tự doanh chung của công ty.

- Xây dựng và triển khai tại công ty mẹ kế hoạch phát triển kinh doanh thêm các sản phẩm có tiềm năng phát triển như trang thiết bị y tế, dược liệu và sản phẩm đông dược, thực phẩm chức năng...

- Tiếp tục hợp tác với các công ty thành viên trong hệ thống nhằm đa dạng nguồn hàng, phát triển kinh doanh dược phẩm và dược liệu. Ngoài ra, tham gia chương trình bán hàng bình ổn thị trường theo chỉ đạo của Ủy ban nhân dân thành phố.

- Tiếp tục hoàn thiện công tác tham gia đấu thầu theo Luật mới và những quy định pháp luật khác để hoạt động đấu thầu mang lại hiệu quả cao nhất: xây dựng đội ngũ đấu thầu chuyên nghiệp, tạo nguồn hàng đa dạng phù hợp đủ đáp ứng yêu cầu đấu thầu, hợp tác với các đơn vị cùng tham gia đấu thầu để có giá sản phẩm cạnh tranh...

### 3. Giải pháp về đầu tư dự án

- Triển khai thi công phần thô dự án xây dựng Văn phòng làm việc và trưng bày sản phẩm Dược của công ty tại số 41 Trần Hưng Đạo và 59, 65-89 Nguyễn Văn Đình, phường 6, quận 5 sau khi có ý kiến chấp thuận của Ủy ban nhân dân thành phố về nguồn vốn.

- Dự án văn phòng làm việc của Công ty Roussel Việt Nam tại số 592A (số cũ: 2B Cộng Hòa, quận Tân Bình): song song với phần hoàn thiện đã được đưa vào sử dụng, tiếp tục hoàn thiện phần nội thất và khai thác sử dụng phần diện tích chưa sử dụng tại tầng 2 và 3 của tòa nhà.

- Dự án xây dựng thêm Nhà máy sản xuất dược phẩm với máy móc thiết bị hiện đại đạt tiêu chuẩn GMP EU, PIC/S: hoàn thiện ở giai đoạn báo cáo nghiên cứu khả thi.

### 4. Giải pháp về marketing

Xây dựng và phát triển thương hiệu, xây dựng các chương trình và chiến lược marketing để phát triển và đẩy mạnh tiêu thụ các mặt hàng dược phẩm chủ lực Sapharco và các công ty cổ phần dược phẩm trong hệ thống đã có thương hiệu từ nhiều năm nay.

### 5. Giải pháp về nguồn nhân lực

- Tiếp tục hoàn thiện cơ cấu bộ máy, tổ chức, lực lượng lao động, thực hiện quy hoạch đào tạo cán bộ theo đúng nguyên tắc, tiêu chuẩn, quy trình.

- Xây dựng kế hoạch đào tạo nhân sự để triển khai Hệ thống thông tin phục vụ công tác giám sát và đánh giá đầu tư các dự án đầu tư sử dụng vốn nhà nước.

### 6. Giải pháp về công nghệ - kỹ thuật

- Đầu tư xây dựng hoàn thiện mạng nội bộ, kết nối giữa văn phòng công ty mẹ và các đơn vị trong khối công ty con và công ty liên kết.

- Nâng cấp các thiết bị hiện có với dung lượng lưu trữ lớn hơn, tăng khả năng xử lý và tốc độ xử lý, tăng cường bảo mật thông tin, an ninh mạng.

### 7. Giải pháp về quản lý và điều hành

- Xây dựng mô hình quản trị doanh nghiệp của công ty phù hợp với điều kiện thực tế và chiến lược phát triển sản xuất kinh doanh.

- Xây dựng chiến lược đào tạo nguồn nhân lực nhằm đáp ứng nhu cầu bố trí cán bộ và chuẩn bị lực lượng đội ngũ kế thừa lãnh đạo, quản lý, chuyên môn cao.



**BIỂU CÁC CHỈ TIÊU SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN  
NĂM 2017**

<b>TT</b>	<b>Các chỉ tiêu</b>	<b>ĐVT</b>	<b>Kế hoạch</b>
1	Các chỉ tiêu sản lượng chủ yếu	Tỷ đồng	161
2	Chỉ tiêu sản phẩm, dịch vụ công ích (nếu có)		
3	Doanh thu	Tỷ đồng	2.575,693
4	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	23,759
5	Nộp ngân sách	Tỷ đồng	225,577
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**



**PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC  
NGUYỄN HUY QUANG**

