

Phụ lục IV

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2019

(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: 165.../SPC-KHĐT

TP. HCM, ngày 28. tháng 03. năm 2019

Về báo cáo kế hoạch sản xuất kinh doanh
và đầu tư phát triển năm 2019

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 2018

- Tổng doanh thu: đạt 4.251,11 tỷ đồng đạt 152,12% so với kế hoạch và đạt 128,61% so với năm 2017.
- Lợi nhuận trước thuế: đạt 29,85 tỷ đồng đạt 115,78% so với kế hoạch và đạt 101,26% so với năm 2017.
- Nộp ngân sách: đạt 456,05 tỷ đồng đạt 178,83% so với kế hoạch và đạt 117,37% so với cùng kỳ năm 2017.

(Số liệu đã kiểm toán).

II. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2019

1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh

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

Trong năm 2019 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 kế hoạch năm 2018. Cụ thể:

- Tổng doanh thu: 3.622.322 triệu đồng.
- Lợi nhuận trước thuế: 32.303 triệu đồng.
- Nộp ngân sách: 433.921 triệu đồng.

- Kế hoạch phát triển thị trường và sản phẩm:

- Thành lập các trung tâm mua bán si-lê (trung tâm PP) tại địa điểm các CN đang hoạt động, kết nối với hệ thống giao hàng của công ty nhằm đẩy mạnh hoạt động Logistics.
- Áp dụng hình thức linh hoạt ký kết hợp đồng cộng tác viên với các nhân sự chi nhánh tỉnh theo từng dự án để tránh mất thời gian đề xuất phê duyệt nhân sự ký hợp đồng lao động chính thức, và tránh trường hợp định biên nhân sự tăng cao đột biến.



- Tiến hành chuẩn bị cho việc thực hiện thầu quốc gia của các chi nhánh. Nghiên cứu giải pháp thành lập các đại lý phân phối tại các tỉnh miền núi phía Bắc (Đông Bắc hoặc Tây Bắc) do việc vận chuyển từ trung tâm đến các vùng miền núi khá trở ngại.
- Phân bổ nguồn hàng RVN đấu thầu theo thể mạnh và nhu cầu của từng địa bàn chi nhánh để đảm bảo tỷ lệ trúng thầu cao. Tổ chức cuộc họp giữa Roussel VN và chi nhánh để thống nhất cách thức thực hiện tốt nhất.
- 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 Sanofi.
- Nghiên cứu và mở rộng thị trường xuất khẩu, phát huy hoạt động xuất khẩu thuốc.
- Đẩy mạnh hoạt động hợp tác với các đối tác nước ngoài như Sanofi trong hoạt động sản xuất sản phẩm. Theo dõi thời hạn các số đăng ký các sản phẩm thuộc hợp đồng nhượng quyền ký kết với Sanofi.
- Thực hiện xin giấy cấp chứng nhận GMP và 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.
- Tăng sản lượng thành phẩm đã sản xuất, triển khai sản xuất thêm nhiều sản phẩm mới đã có số đăng ký để phát huy hết công suất của Nhà máy. Phát huy hoạt động của Nghiên Cứu và Phát triển nhằm đạt chỉ tiêu 20-30 số đăng ký mới trong năm 2019.
- 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.
- Tập trung hoạt động nghiên cứu và phát triển, có kế hoạch marketing cụ thể các sản phẩm chủ lực như Moriamin và các sản phẩm khác.

2. Kế hoạch đầu tư phát triển

- Kế hoạch đầu tư các dự án:

- Dự án 41 Trần Hưng Đạo và 59, 65-89 đường Nguyễn Văn Đình, phường 6, quận 5, thành phố Hồ Chí Minh: tiếp tục tiến hành các thủ tục đầu tư cải tạo, sửa chữa kho hiện có để làm kho lưu trữ dược phẩm đáp ứng nhu cầu, kế hoạch kinh doanh của công ty.
- 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.

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.
- 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.
- 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

- Cùng cố hoạt động các chi nhánh nội thành sau tái cơ cấu, xây dựng chính sách và chương trình khuyến mãi nguồn hàng OTC do RVN 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.
- 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.
- 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

thông. Kết hợp thể 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.
- Chú trọng triển khai kinh doanh phân phối nhóm hàng dược liệu, trang thiết bị y tế, đông dược và thực phẩm chức năng.
- Định hướng triển khai chuỗi nhà thuốc Sapharco Pharmacy.
- 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.

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.
- Tăng cường công tác quản lý và sử dụng hiệu quả nguồn vốn của chủ sở hữu.
- Quyết liệt đầu tư hạ tầng và đổi mới công nghệ thông tin cho công ty, kịp thời phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh chuyên nghiệp và hiệu quả hơn.

4. Giải pháp về marketing

- Triển khai hoàn thiện bộ nhận dạng thương hiệu cho công ty và chuỗi Nhà thuốc Sapharco Pharmacy.
- 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.
- 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 RVN và các công ty sản xuất trong và ngoài hệ thống trong năm 2019, hướng đến mục tiêu đưa vào đăng ký 20 sản phẩm mới.

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.
- 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.
- 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.

6. Giải pháp về công nghệ - kỹ thuật

- Có kế hoạch đầu tư trang thiết bị máy móc, 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.
- Hoàn thành và nâng cấp phần mềm quản lý đáp ứng tình hình phát triển của công ty, tăng cường ứng dụng công nghệ 4.0 vào hoạt động hành chính quản trị.
- Tiếp tục dự án xây dựng Nhà máy tại Khu công nghệ 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 của công ty nhằm phục vụ hoạt động phân phối vaccine và các mặt hàng dược phẩm khác.
- Tận dụng hạ tầng công nghệ và vận dụng tư duy logistic để phát huy hoạt động kinh doanh tại vùng Mekong. Thực hiện kết nối số liệu điện tử của văn phòng với chợ sỉ, tận dụng công nghệ 4.0 để phát triển telesale, tele-marketing trong hoạt động phân phối. Các khách hàng đặt hàng, công ty mẹ chuyển thông tin và chi nhánh tiến hành giao hàng cho các khách hàng theo định tuyến giao hàng riêng tại địa phương để đảm bảo hiệu quả hoạt động toàn công ty.
- 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.

7. Giải pháp về quản lý và điều hành

- Tăng cường phát huy công tác hậu cần, tham mưu cho HĐQT, BTGD ban hành các qui định, qui chế, chính sách phù hợp với sự phát triển của công ty. Tiến hành soạn thảo và ban hành Quy chế hoạt động các chi nhánh.
- Tham mưu đề xuất các giải pháp cho HĐQT, BTGD trong công tác quản lý đất đai, nhà xưởng, công cụ và những tài sản khác đảm bảo hiệu quả cao, đúng các qui định của nhà nước.
- Nghiên cứu và lập kế hoạch cụ thể để phổ biến các Nghị định, Thông tư ban hành mới liên quan đến Quản lý chất lượng cho công ty và các chi nhánh.
- Tập trung kiểm soát chất lượng cho hoạt động Logistics công ty. Phối hợp với Nhà cung cấp, Nhà sản xuất tập huấn các yêu cầu nâng cao về quản lý chất lượng cho đội ngũ nhân viên công ty.
- Phối hợp và hỗ trợ phòng Kinh doanh, phòng Kho vận trong việc triển khai các hoạt động cung ứng dịch vụ Logistics của công ty.
- Phối hợp Phòng Kinh doanh, Phòng Kho vận trong các dự án thầu cung ứng dịch vụ Logistics, xuất nhập khẩu ủy thác, tự doanh của công ty.
- Chú trọng đảm bảo hồ sơ pháp lý và tư cách pháp nhân của khách hàng tuân thủ các yêu cầu chặt chẽ của Nghị định 54, để kiểm soát tốt những rủi ro về tài chính và tránh thiệt hại cho công ty.
- Phối hợp chi nhánh để thúc đẩy và rút ngắn tiến độ được cấp phép các đơn hàng thuốc gây nghiện – hướng thân cùng với đơn hàng nguyên liệu, thuốc hiếm và thuốc chưa có số đăng ký khác trong năm 2019.

BIỂU CÁC CHỈ TIÊU SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2019

TT	Các chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch
1	Các chỉ tiêu sản lượng chủ yếu		
	-Cortibion cream 8mg	Hộp	3.500.000
	-Idarac 200mg	Hộp	650.000
2	Chỉ tiêu sản phẩm, dịch vụ công ích (nếu có)		
3	Doanh thu	Tỷ đồng	3.622.322
4	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	32.303
5	Nộp ngân sách	Tỷ đồng	433.921
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

