Phụ lục IV

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2021

(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	**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**
MST: 0300523385	**Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**
Số: 117.../SPC-KHĐT	*TP. HCM, ngày 29 tháng 3 năm 2021*

Về báo cáo kế hoạch sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển năm 2021

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 2020

- Tổng doanh thu: đạt 2.756,53 tỷ đồng đạt 61,82% so với kế hoạch và đạt 70,14% so với năm 2019.
- Lợi nhuận trước thuế: đạt 35,44 tỷ đồng đạt 101,12% so với kế hoạch và đạt 108,77% so với năm 2019.
- Nộp ngân sách: đạt 201,54 tỷ đồng đạt 42,48% so với kế hoạch và đạt 40,40% so với cùng kỳ năm 2019.

(Số liệu đã kiểm toán).

II. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2021

1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh

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

Trong năm 2021 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 6% so với ước thực hiện năm 2020. Cụ thể:

- Tổng doanh thu: 2.931.000 triệu đồng.
- Lợi nhuận trước thuế: 35.510 triệu đồng.
- Nộp ngân sách: 199.043 triệu đồng.

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

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

  - 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. Định hướng triển khai chuỗi nhà thuốc Sapharco Pharmacy.

  - 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 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.

  - 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 nhóm hàng dược liệu, trang thiết bị y tế, đông dược và thực phẩm chức năng.

  - 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. Tạo uy tín tốt tiến tới cung ứng gói dịch vụ cho nhiều khách hàng, đối tác FIE khác.

2. Kế hoạch đầu tư phát triển

- *Kế hoạch đầu tư các dự án:*

  - Dự án cải tạo Kho Vaccine 2, 3 tại Văn phòng Công ty, số 18 – 20 Nguyễn Trường Tộ *(Đang thực hiện)*.
  - Dự án Hệ thống phần mềm công nghệ thông tin ERP ứng dụng cho hoạt động kinh doanh tại Văn phòng Công ty và các chi nhánh, nhà thuốc *(Đang thực hiện)*.
  - Hạng mục: Mua sắm mới thiết bị, dụng cụ Phòng Kiểm nghiệm *(Đang thực hiện, đã có Chứng thư thẩm định giá ngày 18/12/2020)* thuộc Dự án đầu tư nâng cấp, cải tạo, sửa chữa, mua sắm thiết bị nhà máy dược phẩm Roussel Viện Nam tại số 1 đường Số 3, Khu Công nghiệp Việt Nam – Singapore (VSIP 1) tỉnh Bình Dương.

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.
- Ban hành kế hoạch tài chính sát thực tiễn, giao chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh cho các Phòng, Chi nhánh, Công ty Roussel Việt Nam nhằm hoàn thành kế hoạch năm 2021. Thực hiện những giải pháp thực hiện tiết kiệm chi phí hoạt động để hoàn thành chỉ tiêu lợi nhuận công ty theo Kế hoạch năm 2021.
- Có kế hoạch cân đối tối ưu nguồn vốn cho hoạt động hàng ngày và các dự án của công ty.
- 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.
- Phối hợp với các Đại diện vốn theo dõi việc thu cổ tức còn lại của năm 2020 và tạm ứng cổ tức năm 2021 theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2021 từ các công ty cổ phần.
- Tăng cường hoạt động của bộ phận tài chính, định kỳ hàng tháng, quí báo cáo cho Hội đồng đồng thành viên, Ban Tổng Giám đốc tình hình tài chính của công ty theo đúng quy định của pháp luật về quản lý tài chính và quy chế hoạt động của Công ty.
- Tăng cường công tác quản lý và sử dụng hiệu quả nguồn vốn của chủ sở hữu.

2. Giải pháp về sản xuất kinh doanh

- Tăng cường hoạt động các chi nhánh TPHCM thông qua phối hợp phân phối nguồn hàng Roussel VN và các công ty trong hệ thống, 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.
- 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.
- Tăng cường phối hợp với các công ty trong hệ thống về hoạt động sản xuất - kinh doanh - phân phối, 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.
- 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, 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.
- 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
- Phát triển thêm 20 sản phẩm mới trong năm 2021 từ sản xuất trong nước và nhập khẩu.
- Phát triển thêm 5 nhà cung cấp mới trong năm 2021 cho nhóm hàng Pharma Ethical và OTC.
- Xem xét và đề xuất phương hướng hoạt động phù hợp với những quy định mới liên quan đến hoạt động xuất nhập khẩu.
- Nghiên cứu và mở rộng thị trường xuất khẩu, phát huy hoạt động xuất khẩu thuốc.
- 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.
- 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 xuất lao động, ổn định giá thành sản phẩm.
- 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.
- 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.

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.

- Tiếp tục thực hiện hạng mục: Mua sắm mới thiết bị, dụng cụ Phòng Kiểm nghiệm thuộc Dự án đầu tư nâng cấp, cải tạo, sửa chữa, mua sắm thiết bị nhà máy dược phẩm Roussel Viện Nam tại số 1 đường Số 3, Khu Công nghiệp Việt Nam – Singapore (VSIP 1) tỉnh Bình Dương.

- 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

- Tiếp tục hoàn thiện bộ nhận dạng thương hiệu công ty, vận hành trang web và chuỗi Nhà thuốc Sapharco Pharmacy.
- 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 2021.
- 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.
- 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 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.
- 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.

- 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.

- 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 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.

- 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.

- 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 hiệu quả hơn.

- Tiếp tục thực hiện Dự án Hệ thống phần mềm công nghệ thông tin ERP ứng dụng cho hoạt động kinh doanh tại Văn phòng Công ty và các chi nhánh, nhà thuốc.

7. Giải pháp về quản lý và điều hành

- Tăng cường phát huy công tác hậu cần, tham mưu cho Hội đồng thành viên, Ban Tổng Giám đốc ban hành các qui định, qui chế, chính sách phù hợp với sư phát triển của công ty.

- Tham mưu đề xuất các giải pháp cho Hội đồng thành viên, Ban Tổng Giám đốc 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.

- Tiếp tục thực hiện công tác Cổ phần hóa theo Nghị định 140/2020/NĐ-CP ngày 30/11/2020 của Chính phủ về chuyển doanh nghiệp nhà nước và công ty trách nhiệm

hữu hạn một thành viên do doanh nghiệp nhà nước đầu tư 100% vốn điều lệ thành công ty cổ phần và Phương án tái cơ cấu công ty giai đoạn 2018 – 2020 theo chỉ đạo của Ủy ban nhân dân thành phố Hồ Chí Minh.

BIỂU CÁC CHỈ TIÊU SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2021

TT	Các chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch
1	Các chỉ tiêu sản lượng chủ yếu		
	-Moriamin Forte	Hộp	120.000
	-Idarac	Hộp	500.000
2	Chỉ tiêu sản phẩm, dịch vụ công ích *(nếu có)*		-
3	Doanh thu	Tỷ đồng	2.931
4	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	35,51
5	Nộp ngân sách	Tỷ đồng	199,04
6	Tổng vốn đầu tư	Tỷ đồng	-
7	Kim ngạch xuất khẩu *(nếu có)*	1.000 USD	-
8	Các chỉ tiêu khác		-

TỔNG GIÁM ĐỐC

CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MỘT THÀNH VIÊN DƯỢC SÀI GÒN

Lê Việt Hùng