

Phụ lục V

BÁO CÁO ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH HÀNG NĂM VÀ 03 NĂM GẦN NHẤT

(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 CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
MST: 0300523385 **Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**

Số: 219./SGP-KHĐT
Về báo cáo kết quả thực hiện kế hoạch
sản xuất kinh doanh năm 2020

TP. HCM, ngày 07 tháng 06 năm 2021

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

Năm báo cáo: 2021

1. Tình hình sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển 3 năm trước

a. Thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch 3 năm trước

- Năm 2018:

- Tổng doanh thu thực hiện đạt 4.253,85 tỷ đồng, đạt 152,22% so với kế hoạch.
- Lợi nhuận trước thuế đạt 29,84 tỷ đồng, đạt 115,78% so với kế hoạch.
- Nộp ngân sách đạt 456,05 tỷ đồng, đạt 178,83% so với kế hoạch.

- Năm 2019:

- Tổng doanh thu: đạt 4.458,81 tỷ đồng, đạt 123,09% so với kế hoạch.
- Lợi nhuận trước thuế: đạt 32,58 tỷ đồng, đạt 100,87% so với kế hoạch.
- Nộp ngân sách: đạt 498,87 tỷ đồng, đạt 114,97% so với kế hoạch.

- Năm 2020:

- Tổng doanh thu: đạt 2.756,53 tỷ đồng đạt 61,82% so với kế hoạch.
- Lợi nhuận trước thuế: đạt 35,44 tỷ đồng đạt 101,12% so với kế hoạch.
- Nộp ngân sách: đạt 201,54 tỷ đồng đạt 42,48% so với kế hoạch.

b. Tiến độ thực hiện các dự án trọng điểm trong các lĩnh vực sản xuất kinh doanh trong 3 năm trước:

+ **Dự án xây dựng mới kho (phía sau) Quận 9 đạt chuẩn GSP:**

Tiến độ thực hiện: tính đến thời điểm tháng 12/2018 đã hoàn thành phần xây lắp và lắp đặt thiết bị.

+ **Dự án xây dựng nhà máy 2 tại khu công nghệ cao Quận 9:**

Tình trạng: đang thực hiện gói thầu giải trình công nghệ để lập thủ tục thuê đất tại khu công nghệ cao Quận 9.

+ **Dự án sửa chữa kho lạnh – Hệ thống điện tại trụ sở chính Sapharco:**

Tình trạng: dự án đã hoàn thành và đưa vào sử dụng; đã quyết toán hoàn thành dự án với số tiền được phê duyệt là 7,129 tỷ đồng.

+ **Dự án “Cải tạo công, tường rào Trung tâm phân phối Dược Sài Gòn”:**

Tổng mức đầu tư được phê duyệt là 7.959.488.000 đồng với 08 gói thầu được phê duyệt với số tổng giá trị các gói thầu là 7.928.431.000 đồng. Dự án đã hoàn thành vào cuối quý IV/2019 và đang tiến hành kiểm toán độc lập.

+ **Dự án “Nâng cấp, cải tạo, sửa chữa hệ thống HVAC Nhà máy dược phẩm Roussel Việt Nam tại khu công nghệ cao Việt Nam - Singapore (VSIP II) – tỉnh Bình Dương”:**

Tổng mức đầu tư được phê duyệt 11.789.000.000 đồng, với 08 gói thầu được phê duyệt với số tổng giá trị các gói thầu là 11.391.192.000 đồng. Hiện tại dự án đã hoàn thành và đang tiến hành kiểm toán độc lập.

+ **Dự án: Cải tạo, sửa chữa theo hiện trạng để làm kho tại 41 Trần Hưng Đạo và số 59, 65-89 đường Nguyễn Văn Đình, phường 6, quận 5, thành phố Hồ Chí Minh:**

Tình trạng: đã hoàn thành nghiệm thu đưa vào sử dụng. Tổng mức đầu tư 12.938.079.264 đồng.

+ **Dự án: Cải tạo kho lạnh tại 18 – 20 Nguyễn Trường Tộ, Phường 13, Quận 4:**

Tổng mức đầu tư được phê duyệt là 2,45 tỷ đồng; tổng giá trị các gói thầu được thực hiện tính đến 31/12/2020 là 2,1 tỷ đồng. Dự án đã hoàn thành vào cuối quý IV/2020 và đang tiến hành kiểm toán độc lập.

+ **Dự án “Cải tạo kho nguyên liệu thành kho lạnh tại 18 – 20 Nguyễn Trường Tộ, Phường 13, Quận 4”**

Tổng mức đầu tư được phê duyệt 9,1 tỷ đồng, tổng giá trị thực hiện các gói thầu tính đến cuối năm là 3,2 tỷ đồng. Hiện tại dự án đang tiến tục thực hiện.

+ **Dự án “cải tạo và nâng cấp hệ thống BMS nhà máy Roussel Việt Nam”**

Tổng mức đầu tư được phê duyệt là 1,498 tỷ đồng, dự án khởi công quý IV/2020; tính đến thời điểm cuối năm đã thực hiện thanh toán 0,32 tỷ đồng; dự kiến dự án hoàn thành quý II/2021.

c. Những thay đổi chủ yếu trong 3 năm: 2018, 2019, 2020

c1. Về hoạt động sản xuất kinh doanh:

- Xây dựng lại hệ thống nhận diện thương hiệu Chuỗi nhà thuốc SPG của Sapharco, tổ chức lại hoạt động các chi nhánh ở thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh thành khác, phát triển hệ thống phân phối tại những thị trường mới có tiềm năng phát triển lớn.
- 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.
- Kết nối các trung tâm mua bán si-lê (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. Đầu tư mới các trang thiết bị, phương tiện vận chuyển để phục vụ cho hoạt động Logistics.
- Xây dựng hệ thống kho chuyên dụng đạt tiêu chuẩn ngành dược (GSP) trong nước và quốc tế. Nâng cấp đội ngũ xe và các phương tiện vận chuyển khác, cải thiện các dịch vụ hậu cần, ứng dụng phần mềm quản lý chuyên nghiệp (Oracle) và trang thiết bị công



nghệ thông tin phục vụ mua bán hàng hóa, xuất nhập khẩu, quản lý công nợ,... làm tiền đề để xây dựng hệ thống phát triển Logistic tại công ty.

- 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.
- 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.
- 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 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.
- 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.

- Nghiên cứu điều chỉnh thay đổi các chính sách của các công ty phù hợp với tình hình mới khi các tập đoàn đa quốc gia được quyền trực tiếp nhập khẩu, nhằm giữ khách hàng truyền thống và thu hút thêm khách hàng ủy thác mới.
- Chú trọng triển khai kinh doanh phân phối nhóm hàng dược liệu, trang thiết bị y tế, đông dược và thực phẩm chức năng.
- Mở kênh bán hàng thực phẩm chức năng, phối hợp chặt chẽ với đối tác.
- 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.
- 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.
- Tham gia thực hiện chương trình bình ổn thị trường các mặt hàng dược phẩm thiết yếu trên địa bàn thành phố theo chỉ đạo của Ủy ban nhân dân thành phố.

c2. Về kế hoạch thoái vốn:

c3. Về cổ phần hóa doanh nghiệp Nhà nước:

- Thực hiện chỉ đạo của Ủy ban Nhân dân Thành Phố về cổ phần hóa doanh nghiệp Nhà nước, công ty mẹ đã tiến hành thực hiện cổ phần hóa thành công Công ty TNHH MTV Dược phẩm và Sinh học Y tế (Mebiphar) do Công ty TNHH MTV Dược Sài Gòn đầu tư 100% vốn. Hiện tại, tỷ lệ vốn góp của công ty mẹ tại công ty Mebiphar là 31,24%.
- Công tác cổ phần hóa: Đang chờ Ủy Ban Nhân Dân Thành Phố phê duyệt Phương án tái cơ cấu doanh nghiệp giai đoạn 2018-2020.

d. Khó khăn chủ yếu, các yếu tố ảnh hưởng tới tình hình sản xuất kinh doanh của công ty:

- Thiếu các thông tư hướng dẫn thực hiện trong hoạt động kinh doanh và phân phối.
- Sự thay đổi trong Thông tư đấu thầu về thuốc và các quy định trong thanh toán của BHYT làm gián đoạn việc cung ứng thuốc trúng thầu.

- Do Nghị định 54 và tiếp theo là Nghị định 155 có hiệu lực nên 1 số đối tác, khách hàng lớn tự nhập khẩu.
- Các thủ tục hồ sơ cấp số visa phức tạp, thời gian cấp kéo dài làm trì hoãn việc phát triển sản phẩm mới và mất cơ hội kinh doanh trên thị trường.
- Thủ tục XNK phức tạp hơn do:
 - + Chính sách quản lý kinh doanh được ngày càng chặt chẽ, đặc biệt trong khâu đăng ký thuốc và kiểm tra chất lượng thuốc (tiền kiểm và hậu kiểm), xu hướng tăng cường yêu cầu quản lý chất lượng toàn diện và tiết giảm tối đa chi phí trong toàn chuỗi cung ứng, dẫn đến khối lượng công việc phát sinh nhiều, yêu cầu của khách hàng ngày càng cao nhưng mức phí dịch vụ lại rất cạnh tranh.
 - + Các thuốc đã có số đăng ký nhưng thuộc nhóm kiểm soát đặc biệt phải xin thêm giấy phép có hạn ngạch mới được nhập khẩu (là 1 dạng giấy phép con).
 - + Thời gian xét duyệt quota nhập khẩu dài (kể cả các thuốc gây nghiện hướng thần, thuốc hiếm), công bố giá thuốc kê khai chậm và sai sót, kê khai lại giá thuốc rất khó khăn trong khi tỉ giá USD/VND và chi phí tăng gây ảnh hưởng đến lợi nhuận.
 - + Bất cập trong qui định về phân quyền tham chiếu giấy phép nhập khẩu trên hệ thống cổng thông tin điện tử quốc gia giữa Bộ Y tế và Hải quan cũng dẫn đến việc các giấy phép nhập khẩu nhóm thuốc kiểm soát đặc biệt đã được Bộ Y tế cấp nhưng vẫn phải có văn bản xác nhận nội dung giấy phép của Tổng cục Hải quan thì mới được sử dụng khi thông quan tại các cửa khẩu.
- Phí dịch vụ đại lý, vận chuyển, kho cảng tăng, tắc nghẽn giao thông thường xuyên làm tăng chi phí và rủi ro trong vận chuyển hàng về kho, đặc biệt là nhóm hàng bảo quản lạnh.
- Cạnh tranh về phí phân phối giữa các công ty phân phối rất khó khăn.
- Chính sách tiền lương và việc định biên nhân sự còn làm hạn chế việc thu hút nguồn lực chất lượng cao cho công ty.

- Các nhân viên, dược sĩ có kinh nghiệm, năng lực xin nghỉ việc gây thiếu hụt nhân sự có chuyên môn.
- Việc tăng chi phí tiền thuê đất tác động không nhỏ đến hiệu quả hoạt động của công ty.
- Việc thanh kiểm tra khá dày đặc mỗi năm ảnh hưởng đến công việc sản xuất kinh doanh của công ty.
- Tiến độ cổ phần hóa bị gián đoạn có sự điều chỉnh của nghị định mới, đang chờ Ủy ban phê duyệt đề án tái cơ cấu doanh nghiệp giai đoạn 2018-2020.
- Đối với ngành sản xuất dược phẩm, gần như 100% nguyên liệu đầu vào phải nhập khẩu; ngành sản xuất dược luôn bị động, không lường trước được sự biến động tỷ giá gây nhiều khó khăn, thách thức cho doanh nghiệp trong việc xây dựng kế hoạch sản xuất và định giá bán trên thị trường.
- Sản phẩm trong nước sản xuất chủ yếu là các loại thuốc thông thường, rất ít các sản phẩm đặc trị có giá trị cao. Để có đủ thuốc đặc trị cung ứng cho thị trường trong nước, đặc biệt là các bệnh viện, doanh nghiệp buộc phải nhập khẩu từ các đối tác nước ngoài. Sự biến động thường xuyên của giá nguyên liệu trên thế giới là yếu tố thách thức to lớn đối với các doanh nghiệp phân phối dược phẩm trong nước.
- Cạnh tranh hàng hóa tại trung tâm chợ bán sỉ nên lợi nhuận thu về từ bán buôn là rất hạn chế.
- Thị trường dược phẩm ngày càng cạnh tranh quyết liệt, chi phí cao, lợi nhuận phân phối thấp.
- Giá thành sản phẩm còn cao nên khó khăn trong việc cạnh tranh với sản phẩm cùng loại trên thị trường.
- Lợi nhuận bán hàng thâu thấp (4% trên doanh thu, trừ hàng GN-HT), có nhiều hàng giá trị thấp, nặng (sản phẩm đông dược), chi phí vận chuyển nhiều nên khi bán các đơn hàng nhỏ lẻ, trị giá thấp sẽ không có hiệu quả.
- Công ty trúng nhiều gói thầu cấp quốc gia trị giá lớn do đó công nợ tăng cao theo đó nợ quá hạn, nợ khó đòi cũng tăng theo dẫn đến áp lực cao về phát sinh công việc cũng như áp lực kiểm soát công nợ.

- Các sản phẩm nhượng quyền đã hết bảo hộ, vòng đời sản phẩm còn ngắn, Sanofi tăng giá nguyên liệu cao tạo nên sự cạnh tranh gay gắt với các sản phẩm giá rẻ của các doanh nghiệp khác. Các sản phẩm được công bố Biệt dược gốc sẽ hết hiệu lực vào năm 2020 sẽ ảnh hưởng lớn đến chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận.
- Các sản phẩm tự nghiên cứu chưa đa dạng và giá cả chưa hợp lý dẫn đến không đủ sức cạnh tranh với các sản phẩm generic khác có cùng hoạt chất ở 2 lĩnh vực thâu và phân phối.
- Nhiều công ty trong nước đạt tiêu chuẩn GMP Pic/s, EU, sản phẩm generic giá rẻ ngày càng nhiều.
- Thiết bị máy móc còn thiếu, một số dây chuyền sản xuất chưa được trang bị máy móc kịp thời. Nhà máy sản xuất chưa đạt tiêu chuẩn GMP Pic/s, EU, nên chưa được ưu tiên trong công tác phát triển hàng thâu.
- Giá nguyên liệu nhập khẩu tăng mạnh cùng với việc tăng tỷ giá ngoại tệ, tăng giá điện, nước và nhiên liệu làm tăng chi phí đầu vào cho sản xuất dẫn đến giá thành sản phẩm tăng cao trong khi giá bán không tự điều chỉnh được nên cũng ảnh hưởng nhiều đến việc thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch năm.
- Việc triển khai sửa nhà máy chậm lại rơi vào tháng cuối của năm càng làm tăng thêm áp lực doanh số và hạn dùng sản phẩm khi phải tạo tồn kho quá lớn để dự trữ hàng trong thời gian sửa chữa.
- Do ảnh hưởng của tình hình bệnh dịch Covid -19.

e. Triển vọng và kế hoạch trong tương lai

BIỂU SỐ 1
MỘT SỐ CHỈ TIÊU VỀ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA
DOANH NGHIỆP

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện năm 2018	Thực hiện năm 2019	Thực hiện năm 2020	Ước thực hiện năm 2021
1	Sản phẩm chủ yếu sản xuất					
2	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	4.253,85	4.458,81	2.756,53	2.931
3	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	29,84	32,58	35,44	35,51
4	Nộp ngân sách	Tỷ đồng	456,05	498,87	201,54	199,04
5	Kim ngạch xuất khẩu (nếu có)	1000 USD				
6	Sản phẩm dịch vụ công ích (nếu có)					
7	Kế hoạch đầu tư phát triển	Tỷ đồng	56,76	56,758	60,00	60,00
a)	- Nguồn ngân sách	Tỷ đồng				
b)	- Vốn vay	Tỷ đồng	56,76	56,76	60,00	60,00
c)	- Vốn khác	Tỷ đồng				
8	Tổng lao động	Người	487	498	500	501
9	Tổng quỹ lương	Tỷ đồng	75,54	65,39	68,46	69,38
a)	- Quỹ lương quản lý	Tỷ đồng	2,73	1,96	1,95	2,35
b)	- Quỹ lương lao động	Tỷ đồng	72,81	63,43	66,52	67,02

Nơi nhận:

- UBNDTP
- Bộ KH & ĐT
- HĐTV
- Ban TGD
- Lưu



TỔNG GIÁM ĐỐC

Lê Việt Hùng