

Phụ lục III

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN 05 NĂM

(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: 403./SPC-KHĐT
Về báo cáo kế hoạch sản xuất kinh doanh
và đầu tư phát triển giai đoạn 2016 - 2020

TP. HCM, ngày 28 tháng 04 năm 2016

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

I. TỔNG QUAN VỀ DOANH NGHIỆP

1/. Những sự kiện quan trọng

- Việc thành lập:

Công ty TNHH Một thành viên Dược Sài Gòn, viết tắt là SAPHARCO, tên giao dịch quốc tế Saigon Pharmaceutical Company Limited, tiền thân là Công ty Dược Sài Gòn; Quyết định thành lập Doanh nghiệp Nhà nước số 130/QĐ-UB của Ủy ban Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh ngày 24/03/1993, hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh doanh nghiệp Nhà nước số 102483 do Sở Kế hoạch – Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 27/03/1993 thay đổi lần thứ 2 ngày 21/08/2003. Căn cứ theo Quyết định số 3071/QĐ-UBND ngày 10/07/2010 của Ủy Ban Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh về việc phê duyệt Đề án chuyển đổi Công ty Dược Sài Gòn hoạt động theo mô hình công ty mẹ - công ty con thành Công ty TNHH Một thành viên Dược Sài Gòn hoạt động theo hình thức công ty mẹ - công ty con.

Giấy Chứng nhận đăng ký doanh nghiệp Công ty TNHH Một Thành Viên:

+ Mã số doanh nghiệp: 0300523385

+ Đăng ký lần đầu: ngày 01/11/2004

+ Đăng ký thay đổi lần thứ 16: ngày 26/3/2015

- Vốn điều lệ đăng ký thay đổi lần thứ 16: 445.149.000.000 đồng

2/. Quá trình phát triển

2.1/. Chức năng, nhiệm vụ của doanh nghiệp:

- Chức năng, nhiệm vụ của doanh nghiệp:

+ Công ty TNHH MTV Dược Sài Gòn (Sapharco) thực hiện chức năng kinh doanh và xuất nhập khẩu trực tiếp, phân phối dược phẩm, dược liệu, cung cấp các loại nguyên liệu sản xuất thuốc, mỹ phẩm, vật tư và máy móc thiết bị ngành y tế, dụng cụ và vật tư cần thiết cho các bệnh viện cũng như nghiên cứu.

+ Mua bán dược phẩm (đồng dược và tân dược), phân phối nguyên dược liệu, mỹ phẩm, dụng cụ y khoa;

+ Xuất nhập khẩu các loại dược phẩm;

+ Điều hòa và phân phối thị trường Dược Thành phố Hồ Chí Minh;

+ Sản xuất một số mặt hàng mà thị trường yêu cầu.



2.2/. Mục tiêu kinh doanh:

- Tập trung phát triển ngành nghề kinh doanh chính.
- Nâng cao năng suất lao động, hiệu quả kinh doanh và sức cạnh tranh, tăng cường năng lực quản trị doanh nghiệp.
- Thực hiện vai trò nòng cốt trong chiến lược phân phối dược phẩm.
- Doanh thu và lợi nhuận tăng trưởng bình quân 10%/năm; vốn chủ sở hữu tăng bình quân trên 2%/năm
- Tập trung đầu tư các dự án phát triển sản xuất, hệ thống phân phối, cơ sở hạ tầng thương mại, dịch vụ, ... góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển thị phần.

2.3/. Ngành, nghề kinh doanh chính:

Sản xuất thuốc, sản xuất thực phẩm chức năng; kinh doanh thuốc; mua bán thuốc; mua bán thực phẩm chức năng, nguyên liệu sản xuất thuốc; dịch vụ bảo quản và kiểm nghiệm thuốc.

3/. Định hướng phát triển:

3.1/. Các mục tiêu chủ yếu của doanh nghiệp:

- Xây dựng Công ty TNHH MTV Dược Sài Gòn trở thành một doanh nghiệp dược phẩm mạnh, giữ vai trò chủ lực của Thành phố; thực hiện vai trò nòng cốt trong chiến lược phân phối dược phẩm ở thị trường TPHCM và cả nước.
- Đầu tư trang thiết bị sản xuất thuốc chất lượng cao, tạo nguồn sản phẩm chủ lực đáp ứng đầy đủ nhu cầu thị trường và tăng vị thế cạnh tranh.

3.2/. Những nội dung chính về chiến lược phát triển trung và dài hạn:

a/. *Ngành nghề kinh doanh:* Tiếp tục tập trung thực hiện đúng nhiệm vụ vào các ngành nghề kinh doanh chính. Định hướng phát triển toàn diện lâu dài, công ty dự kiến sẽ bổ sung thêm lĩnh vực kinh doanh phù hợp với ngành nghề chính như: mua bán nguyên liệu đông dược, phát triển sản phẩm đông dược, nhập khẩu và kinh doanh trang thiết bị y tế, ...

b/. *Tổ chức lại sản xuất:* Tiếp tục tập trung đẩy mạnh phát triển nguồn hàng tự doanh là dược phẩm; rà soát và phát triển dịch vụ ủy thác nhập khẩu theo hướng hiệu quả hơn; rà soát và đánh giá trang thiết bị máy móc sản xuất để định hướng đầu tư thay thế, đầu tư thêm trang thiết bị phục vụ nghiên cứu sản phẩm mới, nâng cao chất lượng sản phẩm, tái xét GMP, ...

c/. *Phương hướng tài chính:* Công ty mẹ cân đối huy động các nguồn bổ sung vốn từ vốn điều lệ, nguồn vốn bán tài sản đầu giá, cổ phần hóa doanh nghiệp, chuyển nhượng, vốn vay ngân hàng, vốn tự có...

d/. *Phương hướng mục tiêu đầu tư:* Tổ chức lại hoạt động sản xuất bằng cách liên kết các công ty thành viên nhằm tạo ra kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh cao hơn, nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty mẹ và các thành viên trong hệ thống; thông qua hệ thống phân phối, công ty tiếp tục phát triển nguồn hàng tự doanh chủ lực, sản phẩm mới, nắm rõ thị trường, ...; đẩy mạnh dịch vụ xuất nhập khẩu ủy thác, phát triển kinh doanh trang thiết bị y tế nhập khẩu, ...

II/. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP GIAI ĐOẠN 2016 – 2020:

1. Mục tiêu tổng quát:

Phấn đấu xây dựng Công ty TNHH một thành viên Dược Sài Gòn trở thành một doanh nghiệp Dược phẩm mạnh, chủ lực của Thành Phố. Tập trung vào lĩnh vực và ngành nghề kinh doanh chính là thương mại - dịch vụ - sản xuất, kinh doanh, xuất nhập khẩu thuốc, thực phẩm chức năng; phát triển, mở rộng hệ thống phân phối; nâng cao năng suất lao động, tăng hiệu quả kinh doanh và sức cạnh tranh, tăng cường năng lực quản trị doanh nghiệp; thực hiện vai trò nòng cốt

trong chiến lược phân phối dược phẩm. Tích cực thực hiện chương trình bình ổn giá thuốc theo chỉ đạo của Ủy ban nhân dân Thành Phố, góp phần phát triển kinh tế - xã hội của Thành Phố.

2. Mục tiêu cụ thể:

Kế hoạch thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh:

Giai đoạn 2016 - 2020, ước tính kết quả hoạt động kinh doanh của công ty: doanh thu tăng bình quân 10%/năm; Lợi nhuận trước thuế tăng đều qua các năm. Cụ thể như sau:

Hạng mục	Giai đoạn thực hiện 5 năm 2016 – 2020				
	2016	2017	2018	2019	2020
- Tổng doanh thu (tỷ đồng)	2.576	2.834	3.117	3.429	3.772
- Lợi nhuận trước thuế (tỷ đồng)	22,68	23,81	25,00	26,25	27,56

Ngoài việc tập trung phát triển ngành nghề kinh doanh chính, công ty sẽ hỗ trợ phát triển ngành nghề kinh doanh liên quan đến ngành nghề chính: Mua bán máy móc, thiết bị, vật tư ngành y tế, sản phẩm sinh học, mỹ phẩm, sản phẩm vệ sinh cá nhân; mua bán nguyên liệu đông dược; Dịch vụ giao nhận, vận chuyển, đóng gói bao bì; Cho thuê kho lưu trữ thuốc (chỉ thực hiện đối với các dự án, công trình đầu tư xây dựng được cấp có thẩm quyền phê duyệt); Dịch vụ quảng cáo thuốc.

3. Kế hoạch triển khai:

3.1. Về sản xuất kinh doanh:

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 TP. HCM 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, định hướng công ty sẽ thành lập chi nhánh mới hoặc xây dựng Trung tâm phân phối khu vực Miền Trung, làm tiền đề để việc đấu thầu cung ứng thuốc của Sapharco cho các bệnh viện trên khắp cả nước.

3.2. Về đầu tư phát triển

Kế hoạch đầu tư các dự án:

- Định hướng bắt đầu từ năm 2016, Công ty sẽ tiến hành thực hiện dự án “Văn phòng làm việc và trưng bày sản phẩm của Công ty TNHH MTV Dược Sài Gòn” tại số 41 Trần Hưng Đạo, Quận 5.
- 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.

4. Các giải pháp thực hiện

4.1. Phương hướng tài chính

- Tăng cường đẩy nhanh tiến độ hoàn chỉnh hồ sơ pháp lý về mặt bằng, nhà đất đang thực hiện, đấu giá các mặt bằng hiện kinh doanh không hiệu quả, tạo nguồn vốn đầu tư cho các dự án di dời và đổi mới thiết bị công nghệ.
- Đẩy mạnh triển khai một số dự án chính trong hệ thống nhằm phát huy sức mạnh cộng lực của hệ thống công ty mẹ - con và các công ty thành viên khác.
- Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin trong quản trị doanh nghiệp – phần mềm ERP, Oracle – nhằm hỗ trợ tích cực cho các phương án tài chính khả thi.
- Tăng cường quản lý chặt chẽ tài sản, kiểm tra lại diện tích đất đai, trụ sở làm việc; trang bị tài sản theo định mức, tiêu chuẩn, chế độ đã được quy định để có biện pháp bố trí, sắp xếp lại cho hợp lý và nâng cao hiệu quả sử dụng.
- Tiết kiệm chống lãng phí nhằm làm lành mạnh hóa tài chính, nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

4.2. Phát triển nhân lực

- Xây dựng lại bộ máy tổ chức công ty phù hợp với điều kiện thực tế và chiến lược phát triển giai đoạn 2016 - 2020 theo hướng đáp ứng các yêu cầu: tính linh hoạt, độ tin cậy và tính kinh tế trong quản lý.

- Xây dựng hoàn chỉnh mô hình quản trị doanh nghiệp (ERP – Enterprise Resources Planning) nhằm đáp ứng chiến lược phát triển kinh doanh, từng bước tiếp cận với nhu cầu hội nhập kinh tế quốc tế.

- Sắp xếp, củng cố toàn bộ bộ máy tổ chức nhân sự tại công ty mẹ, các công ty con nhằm đáp ứng với yêu cầu tái cơ cấu công ty mẹ theo hướng tinh gọn, hiệu quả, bố trí nhân sự đúng người đúng việc nhằm tạo điều kiện thuận lợi để nhân viên thể hiện tối đa năng lực, đóng góp vào sự phát triển công ty.

- Đào tạo bồi dưỡng, phát triển nguồn nhân lực nhằm nâng cao trình độ và năng lực quản lý, lao động có tay nghề cao. Xây dựng chiến lược đào tạo nguồn nhân lực nhằm đáp ứng nhu cầu bố trí cán bộ nhân viên giai đoạn phát triển 2016 - 2020 và chuẩn bị đội ngũ cán bộ kế thừa lãnh đạo, quản lý, chuyên môn nghiệp vụ và đội ngũ công nhân kỹ thuật lành nghề.

- Tập trung rà soát, xây dựng và điều chỉnh hệ thống các quy định, quy chế quản lý nội bộ; củng cố và nâng cao vai trò hoạt động kiểm soát tại doanh nghiệp nhằm kịp thời chấn chỉnh những yếu kém và khắc phục những tồn tại, khó khăn.

4.3. Ứng dụng khoa học – công nghệ

a. Ứng dụng khoa học – công nghệ trong quản lý sản xuất kinh doanh

- 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; từng bước tiếp cận với quản trị doanh nghiệp hiện đại nhằm đáp ứng với yêu cầu hội nhập kinh tế quốc tế.

- Nâng cấp và hoàn thiện mạng nội bộ, triển khai thực hiện quản lý chất lượng trong sản xuất kinh doanh theo tiêu chuẩn ISO đối với công ty.

- Xây dựng tiêu chuẩn GMP-PIC/s cho nhà máy sản xuất dược đã đạt tiêu chuẩn thực hành sản xuất thuốc tốt theo khuyến cáo của Tổ chức y tế thế giới (GMP-WHO).

- Trang bị cải tiến máy móc, trang bị các dây chuyền sản xuất hiện đại nhằm mục tiêu tăng năng lực sản xuất cả về số lượng lẫn chất lượng.

b. Ứng dụng công nghệ thông tin trong sản xuất kinh doanh

- 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; đầu tư thêm các phần mềm quản lý như: quản lý Trung tâm phân phối, quản lý chuỗi bán lẻ, quản lý nguyên vật liệu trong sản xuất...

- Hợp nhất số liệu để nâng cao hiệu quả hoạt động quản lý, điều hành của lãnh đạo công ty và các đơn vị, cũng như thực hiện nhiệm vụ chuyên môn của các phòng ban.

- 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.

- Ứng dụng các phần mềm điều khiển tự động trong vận hành nhà máy.

KT. TỔNG GIÁM ĐỐC
PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC



LÊ VIỆT HÙNG