

Tp Hồ Chí Minh, ngày 12 tháng 05 năm 2018

DỰ THẢO BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH 2017 VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH 2018

I. BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH CÔNG TY MTS NĂM 2017

Trong năm 2017 tình hình hoạt động kinh doanh Công ty được báo cáo như sau :

1/ Kinh doanh truyền thống :

- Kinh doanh hóa chất và sinh phẩm y tế: Trong năm 2017, mặc dù gặp nhiều khó khăn nhưng khâu kinh doanh này tương đối ổn định vì nguồn hàng nhập về giá tốt, tham gia thầu và bán hàng tương đối hiệu quả nhất là hàng của Merck. Doanh số đạt khoảng 47,7 tỷ
- Kinh doanh vật tư tiêu hao: Trong năm 2017, công ty có gắng tìm mọi cách nâng cao doanh số bằng cách chủ động nhập một số mặt hàng làm nguồn hàng chủ lực của Công ty (Gima, Sturdy, Gretmed,...), tăng lợi thế cạnh tranh và tăng tính ổn định về giá bán khi tham gia thị trường. Doanh số năm 2017 khâu này đạt khoảng 31,2 tỷ
- Kinh doanh trang thiết bị y tế và đấu thầu thuê: Công ty tập trung mạnh cho khâu này bằng cách chủ động tìm nguồn hàng tận gốc từ các nước Nhật, Hàn Quốc, Anh, Mỹ, Trung Quốc..., đấu thầu thuê để tăng hồ sơ năng lực khi tham gia thầu sau này .Doanh số đạt khoảng 23 tỷ
- Phòng Kỹ thuật : Trong năm 2017 có cố gắng rất nhiều, nhân sự có giảm nên doanh số năm nay đạt khoảng 3,84 tỷ

**Bảng 1- THỰC HIỆN NĂM 2017
KHỐI KINH DOANH TRUYỀN THỐNG
(Bao gồm: Khối kinh doanh và khối kỹ thuật)**

STT	CÁC CHỈ TIÊU	ĐVT	KẾ HOẠCH	THỰC HIỆN 2017
1	Tổng doanh thu	1000Đ	90.000.000	105.790.837
2	Vốn điều lệ	1000Đ	29.304.830	29.304.830
3	Tổng chi phí	1000Đ	84.350.000	105.035.576
4	Tỷ lệ% LNTT/DT	%	0,83	0,71
5	Lợi nhuận trước thuế	1000Đ	750.000	755.261
6	Tỉ suất lợi nhuận trước thuế/Vốn điều lệ	%	2,56	2,57
7	Lợi nhuận sau thuế	1.000	625.000	577.808
8	Tỉ suất lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ	%	2,13	1,97
9	Số Lao động bình quân/năm	Người	60	60
10	Tổng quỹ lương	1000Đ	4.608.000	4.689.000
11	Thu nhập bình quân (Người/tháng)	1000Đ	6.400	6.500

2/ Kinh doanh mới :

- Dự án Phòng khám và xét nghiệm ở 252-254 Cống Quỳnh, Công ty đã xây dựng cơ bản xong, công ty cũng xin cấp giấy phép hoạt động cho phòng khám xong tháng 9/2014,

nhưng dự kiến hợp tác với Trường ĐHYD TP HCM đã không như ý nên HĐQT đã có ý kiến dừng dự án hợp tác này và chuyển sang kinh doanh văn phòng cho thuê.;

- Viện nghiên cứu kinh tế Y tế và quản trị Bệnh viện : Được công ty MTS thành lập với vốn điều lệ 500 triệu, để phục vụ nghiên cứu về quản trị bệnh viện, một phần hỗ trợ các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty MTS. Vì PK Đa khoa Cống Quỳnh không nên đã dừng hoạt động Viện nghiên cứu này.

3/ Một số vấn đề phát sinh ảnh hưởng lớn đến hoạt động Công ty trong năm 2018 và trong tương lai

- Nhà nước áp giá thuê đất ở Công ty lên rất cao. Công ty đã ký Hợp đồng thuê đất với UBND TPHCM trong 50 năm từ tháng 8/2011, giá thuê trong 5 năm từ 2016 đến 2021 là 2,64 tỷ/năm vấn đề này ảnh hưởng đến lợi nhuận Công ty rất nhiều. Đây là một điều gây lo lắng cho công ty vì sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả kinh doanh của Công ty
- Bên cạnh đó công ty kinh doanh chủ yếu là vốn vay NH, nên phải trả lãi, điều này ảnh hưởng rất lớn đến lợi nhuận công ty. Các BV, Trung tâm Y tế của TP trả tiền rất chậm, mặc dù công ty đã cố gắng hết sức thu hồi công nợ nhưng cũng lệ thuộc rất nhiều nguồn ngân sách hoặc từ Bảo hiểm y tế.
- Hiện nay và trong tương lai việc kinh doanh công ty chủ yếu là đấu thầu nên việc cạnh tranh giá rất gay gắt vì có rất nhiều nhà thầu tham gia. Về mặt công ty mặc dù công ty đã nhập được nhiều nguồn hàng tận gốc để tham gia thầu nhưng việc nhập hàng muốn được giá tốt thì phải nhập số lượng lớn, thì cần vốn nhiều, mà vốn lại vay NH phải trả lãi. Đây là vấn đề công ty rất cân nhắc trong việc nhập hàng.
- Công ty đã thành lập Công ty TNHH MTV Trang Thiết bị kỹ thuật y tế MTS với vốn điều lệ 5 tỷ đồng từ cuối năm 2017. Hoạt động song song với công ty mẹ nên Công ty sẽ giảm doanh số và giảm lợi nhuận. Bên cạnh đó khi điều NLĐ làm bán thời gian cho Công ty con, công việc tăng lên rất nhiều nên công ty phải trích thêm quỹ lương để duy trì hoạt động của Công ty con.
- Công ty đã sửa chữa và xây dựng làm phòng Khám Đa khoa và Phòng xét nghiệm tại 252 – 254 Cống Quỳnh , Quận I, TP HCM. Đa số vốn công ty tập trung vào đây và công ty phải vay vốn thêm để xây dựng phòng khám. Dự án Phòng khám đã dừng mặc dù có giấy phép từ 9/2014. Các chi phí công ty phải gánh là tiền trả NH, tiền trả lương thuê bằng Bác sỹ, các chi phí linh tinh khác... Đây sẽ là gánh nặng thêm cho Công ty, cụ thể như sau: Chi phí cho Phòng khám Cống Quỳnh đến thời điểm hiện nay như sau :

+ TC các khoản đã trả cho PK : 29.655.739.144 đ
 + Lãi đã vay phát sinh đến 31/12/17 : 1.835.045.914 đ (LS 9%/năm)
 Tổng cộng : 31.490.785.058 đ

Trong đó :

- Vay NH Vietcombank: 9.854.966.280 đ
- Vốn tự có của Công ty : 21.635.818.778 đ

Ngoài ra còn các khoản chi khác :

- Tiền Bác sỹ : 1.440.000.000 đ
- Tạm ứng Giấy phép hoàn công : 300.000.000 đ
- Các khoản phí xin giấy phép Phòng Khám, HĐ vay VCB,... khoảng 250.000.000 đ

II. KẾ HOẠCH KINH DOANH CÔNG TY MTS NĂM 2018

**Bảng 2- KẾ HOẠCH VỀ TÀI CHÍNH NĂM 2018
 KHỐI KINH DOANH TRUYỀN THÔNG
 (Bao gồm: Khối kinh doanh và khối kỹ thuật)**

STT	CÁC CHỈ TIÊU	ĐVT	Kinh doanh	Kinh doanh	Kinh doanh và	KHỐI KỸ	TỔNG CỘNG

			HCCN	VTTT	đầu thầu thuê THIẾT BỊ	THUẬT	
1	Tổng doanh thu	1.000	40.000.000	28.000.000	18.500.000	3.500.000	90.000.000
2	Vốn điều lệ	1.000					29.304.830
3	Tổng chi phí	1.000					84.350.000
4	Tỷ lệ% LNTT/DT	%					0,83
5	Lợi nhuận trước thuế	1.000					750.000
6	Tỉ suất lợi nhuận trước thuế/Vốn điều lệ	%					2,56
7	Lợi nhuận sau thuế	1.000					625.000
8	Tỉ suất lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ	%					2,13
9	Số Lao động bình quân/năm	Người					60
10	Tổng quỹ lương	1.000					4.515.840
11	Thu nhập bình quân (Người/tháng)	1.000					6.720

**Bảng 3 : BẢNG SO SÁNH KẾ HOẠCH NĂM 2017 VÀ KẾ HOẠCH 2018
KHỐI KINH DOANH TRUYỀN THỐNG**

STT	CÁC CHỈ TIÊU	ĐVT	KẾ HOẠCH NĂM 2017	KẾ HOẠCH NĂM 2018
1	Tổng doanh thu	1.000	90.000.000	90.000.000
2	Vốn điều lệ	1.000	29.304.830	29.304.830
3	Tổng chi phí	1.000	89.250.000	89.250.000
4	Tỷ lệ% LNTT/DT	%	0,83	0,83
5	Lợi nhuận trước thuế	1.000	750.000	750.000
6	Tỉ suất lợi nhuận trước thuế/Vốn điều lệ	%	2,56	2,56
7	Lợi nhuận sau thuế	1.000	625.000	625.000
8	Tỉ suất lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ	%	2,13	2,13
9	Số Lao động bình quân/năm	Người	60	56
10	Tổng quỹ lương	1.000	4.608.000	4.515.840
11	Thu nhập bình quân (Người/tháng)	1.000	6.400	6.720

Để mang lại hiệu quả kinh doanh cao nhất trong năm 2018 chúng ta cần phải thực hiện các vấn đề sau :

1. Công ty nghiên cứu phát triển kinh doanh theo hướng Văn phòng cho thuê, sử dụng lợi thế Mặt tiền đường Cống Quỳnh, Quận I, TP HCM.
2. Nghiên cứu kỹ tính khả thi và chi tiết hóa dự toán, luận chứng kinh tế của các dự án dự tính thực hiện trong năm 2018 và những năm tiếp theo. Đặc biệt phải nghiêm cứu kỹ các quy định pháp luật, các mối quan hệ nội tại ở các đơn vị hợp tác với Công ty; phải tính đến các rủi ro phát sinh có thể có trong tương lai nhằm hạn chế đến mức thấp nhất chi phí xấu cho công ty

3/ Kinh doanh truyền thông

- Kinh doanh hóa chất và sinh phẩm y tế: Phát huy tối đa lợi thế kinh doanh này bằng tìm nguồn hàng giá tốt, chất lượng, nhập hàng tận gốc. Bên cạnh đó tổ chức lại lực lượng, tăng cường nhân sự cho phù hợp với nhu cầu phát triển và mở rộng thêm kinh doanh nhiều mặt hàng hóa chất của các hãng khác, mở rộng địa bàn kinh doanh. Thành lập đội ngũ marketing đủ mạnh để đưa hàng vào thị trường. Dự toán doanh thu đạt 40 tỷ
- Kinh doanh vật tư tiêu hao: Công ty cố gắng nhập nhiều mặt hàng làm nguồn hàng chủ lực của Công ty như dụng cụ, vật tư y tế, tăng lợi thế cạnh tranh, tỷ suất lợi nhuận cao hơn và tăng tính ổn định về giá bán khi tham gia thị trường. Đồng thời tìm thêm nhiều đối tác cung ứng hàng hóa uy tín cung cấp hàng cho công ty nhằm đa dạng hóa sản phẩm kinh doanh nhưng vẫn đảm bảo có lời và đáp ứng nhu cầu của các bệnh viện, trung tâm y tế và một số ngành khác. Tổ chức, sắp xếp lại nhân sự, tuyển dụng thêm những người có trình độ để đáp ứng nhu cầu phát triển và mở rộng kinh doanh của khâu này. Đặc biệt là phải lập được lực lượng Marketing đủ mạnh để đưa hàng vào thị trường. Dự toán doanh thu đạt 28 tỷ
- Kinh doanh trang thiết bị y tế và đấu thầu thuê: i/ Về kinh doanh trang thiết bị y tế, khâu này có tiềm năng lớn nhưng rủi ro cao hơn vì giá trị thiết bị cao và thường nhập bằng ngoại tệ nhưng đấu thầu là Việt nam đồng. Trong năm 2018 Công ty sẽ tìm kiếm nguồn hàng tận gốc ngoài những nguồn hàng của các hãng hiện có, phối hợp với khối kỹ thuật để tạo thành một thể thống nhất trong lĩnh vực kinh doanh trang thiết bị y tế và chế độ bảo hành, bảo trì phải đảm bảo thật tốt, đảm bảo uy tín với khách hàng. Kết hợp với khối kỹ thuật làm marketing cho khâu này. ii/ Về nhập ủy thác và đấu thầu thuê: Nhập các trang thiết bị, vật tư y tế, hóa chất xét nghiệm mà Công ty đang kinh doanh, đồng thời nhận nhập ủy thác cho các đối tác khi có nhu cầu. Bên cạnh đó nhận thầu ủy thác cho các văn phòng đại diện các hãng hoặc các công ty. Dự toán doanh thu đạt 18,5 tỷ
- Khối Kỹ thuật: khâu này có tiềm năng lớn và tỷ suất lợi nhuận đóng góp cho Công ty cao nhưng không cần vốn nhiều.. Trong năm 2018 công ty cố gắng đăng ký lưu hành các sản phẩm Công ty sản xuất được theo TCVN để cung cấp cho thị trường trong nước trước mắt và có thể xuất khẩu trong tương lai. Công ty cần tập trung nguồn lực tài chính để đầu tư vốn và nhân sự cho khâu này vì đầu tư ban đầu sẽ tốn kém và sẽ gặp nhiều khó khăn khi làm thủ tục giấy phép lưu hành sản phẩm. Dự toán doanh thu đạt 3,5 tỷ.

Trong năm 2018 và những năm tiếp theo việc kinh doanh truyền thông sẽ gặp rất nhiều khó khăn vì cạnh tranh rất gay gắt, thị trường ngày càng kén chọn sản phẩm; Vốn công ty đã đầu tư dài hạn vào các dự án như đã được nêu ở trên nên vốn hoạt động cho mảng kinh doanh truyền thông phần lớn là vốn vay Ngân hàng, điều này tăng chi phí giảm lợi nhuận. Công ty kinh doanh chủ yếu là các Bệnh viện công nên việc thu hồi vốn rất chậm, mặc dù công ty rất cố gắng thu hồi công nợ nhưng nguồn tài chính ở BV phụ thuộc vào ngân sách cấp, nguồn tiền trả của BHXH. Vì các lý do trên và đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh trong năm 2017 nên kế hoạch năm 2018 dự toán doanh số là 90 tỷ, lợi nhuận trước thuế 750 triệu .

III. NHIỆM VỤ VÀ CÁC GIẢI PHÁP KINH DOANH CÔNG TY MTS NĂM 2018

1. Nhiệm vụ đề ra :

- Kinh doanh, sản xuất, lắp đặt, sửa chữa, bảo trì trang thiết bị y tế, kinh doanh hóa chất xét nghiệm, vật tư tiêu hao trong ngành y tế và thực hiện nhiệm vụ của Ngành như giám định, kiểm tra giám sát lắp đặt Thiết bị Y tế,...

- Trong năm 2018 Hệ thống kinh doanh công ty sẽ thực hiện tiêu chuẩn quản lý ISO 9001 phiên bản 2015 để làm nền tảng cho việc đấu thầu và kinh doanh hàng hóa trong tương lai.
- Nghiên cứu thiết kế, sản xuất những thiết bị y tế phù hợp với trình độ khoa học công nghệ nước ta để dần thay thế các thiết bị ngoại nhập đắt tiền, tiết kiệm ngoại tệ. Làm các thủ tục pháp lý để lưu hành sản phẩm, bán ra thị trường ngành y tế.
- Giám định, Giám sát lắp đặt Thiết bị Y tế, tư vấn đấu thầu về thiết bị y tế, hệ thống khí y tế, xử lý nước thải, rác thải y tế,....
- Phát triển các mảng khác phù hợp với từng thời điểm cụ thể, đảm bảo kinh doanh có lời và bảo vệ môi trường...

2. Các giải pháp cụ thể

- Thực hiện nhiệm vụ hàng đầu và có tính chất quyết định là phát triển nguồn nhân lực có chuyên môn giỏi và đạo đức tốt, phát triển trên nền tảng bền vững và có tính kế thừa.
- Cân đối lại nguồn vốn, đầu tư có tính đến tối ưu hóa dòng vốn cho mục tiêu phát triển công ty (xoay vòng vốn nhanh, lấy ngắn nuôi dài...), đầu tư đúng mức cho mảng marketing, chương trình khuyến mãi, quảng cáo...
- Tìm nguồn cung tận gốc, nhập trực tiếp các trang thiết bị y tế phục vụ cho ngành y tế
- Hợp tác với tất cả các đối tác trong và ngoài nước, hợp tác bình đẳng trên cơ sở đôi bên đều có lợi.
- Định hướng phát triển mở rộng địa bàn hoạt động Công ty.

T/m. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
Chủ tịch

TS. ĐẶNG QUỐC CHÍNH