

BỘ KẾ HOẠCH VÀ ĐẦU TƯ

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

VIỆN NGHIÊN CỨU QUẢN LÝ KINH TẾ TRUNG ƯƠNG

NGUYỄN QUANG HÙNG

**NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH
CỦA DOANH NGHIỆP DƯỢC PHẨM VIỆT NAM
TRONG ĐIỀU KIỆN HỘI NHẬP QUỐC TẾ**

Ngành: Quản lý kinh tế

Mã số: 9.31.01.10

TÓM TẮT LUẬN ÁN TIẾN SĨ KINH TẾ

Hà Nội - Năm 2022

Công trình được hoàn thành tại:
Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương

Người hướng dẫn khoa học:

- 1. TS. Trần Kim Hào**
- 2. TS. Hoàng Xuân Hòa**

Phản biện 1: PGS.TS Nguyễn Thị Bích Loan

Phản biện 2: PGS.TS Hoàng Văn Hải

Phản biện 3: PGS.TS Nguyễn Chiến Thắng

*Luận án sẽ được bảo vệ trước Hội đồng đánh giá luận án tiến sĩ cấp Viện họp
tại Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương vào hồi.....giờ ... ngày ...
tháng... năm 2022*

Có thể tìm hiểu luận án tại thư viện:

- Thư viện Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương**
- Thư viện Quốc Gia, Hà Nội**

MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài luận án

Việt Nam có quy mô dân số 97 triệu đứng thứ 13 thế giới. Chi tiêu bình quân đầu người dành cho thuốc tại VN từ 22,2 USD năm 2010 lên 37,9 USD năm 2015. Dự báo đến 2025, quy mô dân số khoảng 100 triệu người, mức tăng trưởng trung bình cho thuốc hàng năm ít nhất 14%/năm, đạt mức 163 USD/người/năm, VN được đánh giá là thị trường nhiều tiềm năng. Ngành công nghiệp dược phẩm VN đã sản xuất được một số thuốc đòi hỏi trình độ công nghệ cao, điều này bước đầu tạo dựng được uy tín, thương hiệu tại thị trường trong nước khá vững chắc và đáp ứng các tiêu chuẩn để xuất khẩu ra một số quốc gia trên thế giới. Chính phủ đã có những nỗ lực nhằm phát triển dược phẩm sản xuất trong nước, nhưng sản xuất trong nước chỉ đáp ứng được khoảng 50% nhu cầu nội địa và phải nhập khẩu phần lớn nguyên liệu làm thuốc. Dược phẩm nhập khẩu đang chiếm trên 50% từ nước ngoài như Pháp, Ấn Độ, Đức, Ý và Hàn Quốc (Ban Kinh tế Trung ương, 2017). Bên cạnh sự cạnh tranh khốc liệt với dược phẩm nhập khẩu, các DNDP trong nước phải cạnh tranh với các DNDP nước ngoài đang thâm nhập vào khâu sản xuất tại VN. Xuất phát từ những lý do này, việc nghiên cứu “*Nâng cao NLCT của DNDP VN trong điều kiện HNQT*” là cần thiết và có ý nghĩa.

2. Những điểm mới của luận án

2.1. Về lý luận: Luận án đã (i) hệ thống hoá những lý luận cơ bản về NLCT, nội dung và phương thức nâng cao NLCT của DNDP trong điều kiện HNQT, (ii) Xác định rõ các yếu tố cơ bản có ảnh hưởng đến NLCT của DNDP trong điều kiện HNQT.

2.2. Về thực tiễn: Luận án đã (i) Phân tích rõ thực trạng NLCT của DNDP VN, (ii) Phân tích rõ các yếu tố ảnh hưởng đến NLCT của DNDP VN, (iii) Đóng góp một số định hướng và giải pháp nâng cao NLCT cho DNDP VN trong điều kiện HNQT.

3. Kết cấu của luận án

Ngoài phần mở đầu và kết luận. Luận án gồm 4 chương, Chương 1. Tổng quan các công trình và hướng nghiên cứu của luận án. Chương 2. Cơ sở lý luận và kinh nghiệm quốc tế về nâng cao NLCT của DNDP trong điều kiện HNQT. Chương 3. Thực trạng NLCT của DNDP VN trong điều kiện HNQT. Chương 4. Giải pháp nâng cao NLCT của DNDP VN trong điều kiện HNQT

Chương 1

TỔNG QUAN CÁC CÔNG TRÌNH VÀ HƯỚNG NGHIÊN CỨU CỦA LUẬN ÁN

1.1. TỔNG QUAN CÁC CÔNG TRÌNH NGHIÊN CỨU CÓ LIÊN QUAN ĐẾN NLCT CỦA DOANH NGHIỆP DƯỢC PHẨM

1.1.1. Các công trình nghiên cứu ngoài nước

1.1.1.1. Các công trình nghiên cứu về NLCT

1) *Lý thuyết năm lực lượng cạnh tranh ngành*: M. Porter (1980) cho rằng ngành kinh doanh nào cũng phải chịu tác động của năm lực lượng cạnh tranh gồm: (i) đối thủ cạnh tranh hiện tại của doanh nghiệp, (ii) đối thủ mới tiềm năng, (iii) sản phẩm thay thế, (iv) quyền lực của nhà cung cấp, (v) quyền lực của người mua sẽ tác động đến khả năng sinh lời và lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp trong ngành. 2) *Lý thuyết về chuỗi giá trị của doanh nghiệp (Value Chain)*: Michael E. Porter (1985) trong cuốn sách “*Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*” đã giới thiệu mô hình chuỗi giá trị. Chuỗi giá trị bao gồm 3 thành phần: các hoạt động chính, các hoạt động hỗ trợ và lợi nhuận. *Hoạt động chính gồm*: hậu cần đầu vào, sản xuất tạo ra sản phẩm, hậu cần đầu ra, tiếp thị và bán hàng, dịch vụ. *Hoạt động hỗ trợ gồm*: mua hàng, phát triển công nghệ, quản lý nguồn nhân lực, sở hữu hạ tầng doanh nghiệp. *Lợi nhuận*: là phần chênh lệch giữa doanh thu và chi phí. 3) *Lý thuyết về nguồn lực của doanh nghiệp*: Lý thuyết về nguồn lực của doanh nghiệp do Wernerfelt (1984); Barney (1991) đưa ra, là một trong các hướng tiếp cận để nghiên cứu NLCT của doanh nghiệp. 4) *Lý thuyết NLCT dựa trên định hướng thị trường* được phát triển trên cơ sở cho rằng một doanh nghiệp sẽ đạt được NLCT bằng cách tập trung vào việc làm thế nào để thỏa mãn nhu cầu của khách hàng, tạo ra giá trị khách hàng tốt hơn so với đối thủ và đạt được kết quả hoạt động kinh doanh. (Kohli, Jaworski và Narver & Slater, 1990). Cristina Simón và Gayle Allard (2008) trong công trình “*Competitiveness and the employment relationship in Europe: Is there a global missing link in HRM?*” các tác giả đề cập đến các liên kết giữa khả năng cạnh tranh và mối quan hệ lao động, để tối ưu hóa khả năng lao động, dẫn đến sản xuất nhiều hơn và cạnh tranh trong môi trường làm việc. Mohd Rosli (2012) với công trình “*Competitive Strategy of Malaysian Small and Medium Enterprises*” đã phân tích và đánh giá một cách cụ thể những chiến lược cạnh tranh của các doanh nghiệp nhỏ và vừa Malaysia thời gian qua, chỉ ra những thành công của doanh nghiệp Malaysia khi đối phó với sự cạnh tranh toàn cầu với các chiến lược cạnh tranh phù hợp, xây dựng chính sách liên kết giữa các doanh nghiệp, nhằm giảm chi phí sản xuất và tăng NLCT của doanh nghiệp, đặc biệt sẽ tận dụng được những kinh nghiệm của các doanh nghiệp trong việc duy trì những thị trường hiện có và phát triển thị trường mới; duy trì, ổn định và ban hành một số chính sách của Chính phủ nhằm hỗ trợ cho các doanh nghiệp.

1.1.1.2. Các nghiên cứu về vai trò, chính sách kinh tế của nhà nước hỗ trợ doanh nghiệp nâng cao NLCT

Adam Smith – nhà kinh tế học người Anh đã đưa ra thuyết “*bàn tay vô hình*” và “*nguyên lý Nhà nước không can thiệp vào hoạt động của nền kinh tế*”. Adam Smith cho rằng, “việc tổ chức nền kinh tế hàng hoá cần theo nguyên tắc tự do”. Hoạt động của toàn bộ nền kinh tế là do các quy luật khách quan chi phối, Nhà nước không nên can thiệp vào nền kinh tế, vào hoạt động của doanh nghiệp. J M Keynes đã đưa ra *lý thuyết Nhà nước điều tiết nền kinh tế*. Theo trường phái Keynes, Nhà nước can thiệp vào nền kinh tế ở cả tầm vĩ mô và vi mô. Theo William N. Dunn (1981) trong “*Public Policy Analysis*” lại nêu ra: “Chính sách công là một kết hợp phức tạp những sự lựa chọn liên quan lẫn nhau, bao gồm cả các quyết định không hành động, do các cơ quan Nhà nước hay các quan chức Nhà nước đề ra”. MacRae and Widle (1985) đưa ra 4 nhóm tiêu chí đánh giá chính sách của nhà nước “Nhóm tiêu chí đánh giá tính khả thi về mặt chính trị; nhóm tiêu chí đánh giá tính khả thi về mặt tác nghiệp hành chính; nhóm tiêu chí đánh giá tính khả thi về mặt kỹ thuật; Nhóm tiêu chí đánh giá tính khả thi về mặt kinh tế tài chính”. H Chang Moon, Alan M Rugman và Alain Verbeke (1995) “*The generalized double diamond approach to international competitiveness*” đã cho rằng vai trò của nhà nước có ảnh hưởng lớn đến NLCT của các doanh nghiệp. Nhà nước có nhiều vai trò để nâng cao NLCT của các doanh nghiệp nhưng cách tốt nhất là phải kiểm soát được đầu tư nước ngoài và đầu tư ra nước ngoài. Viện Quan hệ quốc tế (2004) trong giáo trình “*Kinh tế học của Paul A. Samuelson*” nhà kinh tế học Mỹ lại cho rằng, điều hành một nền kinh tế phải có cả chính phủ lẫn thị trường. Cả hai bên thị trường và chính phủ đều có tính chất thiết yếu. Vấn đề không phải là Nhà nước hay thị trường tốt hơn mà là thiết kế thể chế thế nào cho tốt nhất nhằm đảm bảo Nhà nước và thị trường bổ sung cho nhau để đạt được những mục tiêu cốt lõi của Chính phủ trong việc phát triển kinh tế nhanh và bền vững, đảm bảo công bằng xã hội và bảo vệ môi trường.

1.1.2. Các công trình nghiên cứu trong nước

1.1.2.1. Các công trình nghiên cứu liên quan đến NLCT

Vũ Trọng Lâm (2006), “*Nâng cao sức cạnh tranh của doanh nghiệp trong tiến trình HNQT*”. Trọng tâm của công trình là đánh giá thực trạng sức cạnh tranh của các doanh nghiệp trên địa bàn Hà Nội, tuy nhiên đối tượng nghiên cứu là năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp trên địa bàn Hà Nội, nên tính khái quát chưa cao. Nguyễn Thế Nghĩa (2007) với bài viết “*Nâng cao NLCT của các doanh nghiệp trong hội nhập kinh tế quốc tế*” đề cập đến việc đánh giá tổng quát về NLCT của các doanh nghiệp VN trong thời kỳ HNKTQT. Bài viết đã nhấn mạnh các nguyên nhân dẫn đến NLCT của các doanh nghiệp còn yếu kém, đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao NLCT của các doanh

nghiệp như: nâng cao trình độ học vấn và tay nghề của đội ngũ công nhân viên trong doanh nghiệp, tăng cường năng lực quản lý và điều hành của chủ doanh nghiệp, nâng cao hiểu biết về luật pháp của chủ doanh nghiệp, tăng cường sự hỗ trợ của Chính phủ nhằm giảm thiểu các thủ tục hành chính cho doanh nghiệp. Nguyễn Hữu Thắng (2008) với đề tài “*Nâng cao NLCT của doanh nghiệp VN trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay*” cho thấy các lý luận chung về NLCT trong kinh tế thị trường và hội nhập kinh tế, làm rõ nguồn lực bảo đảm cho NLCT, tác giả đã hệ thống hóa và phân loại các nghiên cứu NLCT theo 3 loại: NLCT hoạt động, NLCT dựa trên việc khai thác, sử dụng tài sản, NLCT gắn quá trình. Nguyễn Hoàng (2009) với “*Giải pháp nâng cao NLCT xuất khẩu vào thị trường các nước EU của doanh nghiệp dệt may VN trong giai đoạn hiện nay*”. Đỗ Văn Dũng (2019) với đề tài “*Nâng cao năng lực cạnh tranh cho Công ty cổ phần Traphaco trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế*” đã phân tích và đánh giá một cách tổng thể NLCT của Công ty dược phẩm Traphaco, đề tài cũng nêu kinh nghiệm của một số DNDP Trung Quốc và chính sách của quốc gia này trong việc nâng cao NLCT. Tác giả đề xuất các giải pháp: nâng cao năng lực tài chính, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, phát triển sản phẩm mới, phát triển kênh phân phối và tăng cường truyền thông để nâng cao NLCT cho Công ty Traphaco.

1.1.2.2. Các nghiên cứu về vai trò, chính sách kinh tế của Nhà nước hỗ trợ doanh nghiệp nâng cao NLCT ở VN

Lê Xuân Bá (2003), “*Hội nhập kinh tế - áp lực cạnh tranh trên thị trường và đổi mới chính sách của một số nước*”, tác giả đã phân tích môi trường đầu tư, lựa chọn dịch vụ và chính sách cho tương lai, đưa ra giải pháp cụ thể mà VN cần thực hiện để khai thác triệt để những lợi ích do hội nhập kinh tế mang lại.

Trần Cảnh Toàn và Trần Nguyên Nam (2006) với công trình “*Hoàn thiện chính sách tài chính nhằm nâng cao NLCT của các tổ chức tín dụng VN*”, công trình đã chỉ ra được những tồn tại và chính sách tài chính không còn phù hợp với thực tế, điều này đã làm suy yếu NLCT của các tổ chức tín dụng VN, đã đề xuất một số giải pháp nhằm điều chỉnh các chính sách tài chính để phù hợp để nâng cao NLCT của các tổ chức tín dụng VN.

Lê Xuân Bá (2013) với đề tài “*Cơ sở khoa học cho việc định hướng chính sách và các giải pháp nhằm nâng cao NLCT của nền kinh tế VN trong quá trình HNQT*” Tác giả nhấn mạnh chính sách hướng đến đảm bảo quyền tự chủ của người sản xuất và người tiêu dùng, tạo điều kiện cho việc dịch chuyển nguồn lực đến những nơi có hiệu quả cao nhất, tạo điều kiện thuận lợi để các doanh nghiệp có thể phản ứng linh hoạt đối với những biến động của thị trường và tiến bộ khoa học công nghệ, thúc đẩy đổi mới, đảm bảo NLCT lâu bền và phù hợp với tình hình thực tiễn VN và các cam kết quốc tế.

1.1.2.3. Các công trình nghiên cứu liên quan đến ngành dược và DNDP VN

Ban Kinh tế Trung ương (2017) trong “*Kỷ yếu hội thảo Chiến lược phát triển công nghiệp dược phẩm VN tầm nhìn tới năm 2035*” đã tập trung nghiên cứu về các nội dung sau: Phân tích làm rõ các điều kiện để phát triển ngành công nghiệp dược tại VN, đánh giá chi tiết thực trạng ngành công nghiệp dược tại VN, các giải pháp về nguồn nhân lực, vấn đề thu hút các cơ sở nghiên cứu phát triển thuộc các tập đoàn đa quốc gia đến VN gắn với chuyển giao công nghệ để phát triển bền vững ngành dược; cơ chế, chính sách nhằm thu hút để VN trở thành trung tâm sản xuất dược phẩm phát minh của khu vực tầm nhìn đến 2035.

Nguyễn Thị Bảo Hiền (2016) “*Tăng cường quản trị rủi ro tài chính các doanh nghiệp Dược ở VN*” đã phân tích thực trạng quản trị rủi ro tài chính các DNDP ở VN. Dương Thị Thúy Hà (2016) với đề tài “*Cơ cấu nguồn vốn của các doanh nghiệp niêm yết trong ngành dược phẩm ở VN*”. Tác giả đã phân tích tác động của cơ cấu nguồn vốn tới tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu của các nhóm doanh nghiệp có hệ số nợ thấp, trung bình và cao; tác động của cơ cấu nguồn vốn tới rủi ro tài chính; đến chi phí sử dụng vốn; đến dòng tiền của doanh nghiệp. Bùi Thu Hiền (2017) trong luận án “*Quản trị vốn lưu động trong mối quan hệ với hiệu quả kinh doanh của các DNDP niêm yết trên thị trường chứng khoán VN*”. Kết quả phân tích hồi quy về mối quan hệ hai chiều giữa quản trị vốn lưu động và hiệu quả kinh doanh cho thấy thời gian tồn kho, thu tiền, trả tiền và chu kỳ chuyển hóa tiền mặt, đại lượng đo lường hiệu quả quản trị vốn lưu động trong doanh nghiệp có ảnh hưởng ngược chiều đến HQKD.

1.1.3. Khoảng trống nghiên cứu: qua việc tổng quan, tác giả nhận thấy chưa có nghiên cứu chuyên biệt về NLCT của DNDP VN, có một số nghiên cứu về DNDP VN nhưng mới đề cập đến từng vấn đề riêng lẻ và thường chỉ đề cập từ phía DN, chưa có nghiên cứu về NLCT của DNDP VN một cách toàn diện, đề cập từ hai phía là Doanh nghiệp và Nhà nước. Các nghiên cứu về NLCT trước đó đã không gắn nhiều vào điều kiện hội nhập của VN hiện nay.

1.2. HƯỚNG NGHIÊN CỨU CỦA LUẬN ÁN

1.2.1. Mục tiêu nghiên cứu

(1) **Mục tiêu chung:** Đánh giá thực trạng NLCT của DNDP VN, đề xuất định hướng và giải pháp nhằm nâng cao NLCT của DNDP VN trong điều kiện HNQT.

(2) **Mục tiêu cụ thể:** (i) Hệ thống hóa và làm rõ một số vấn đề lý luận về NLCT của DNDP trong điều kiện HNQT. (ii) Đánh giá thực trạng NLCT của DNDP VN.

(iii) Đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến NLCT của DNDP VN. (iv) Đề xuất một số định hướng và giải pháp nâng cao NLCT của DNDP VN trong điều kiện HNQT.

1.2.2. Câu hỏi nghiên cứu:

(i) NLCT của DNDP được đánh giá như thế nào? Cần thực hiện những nội dung và phương thức gì để nâng cao NLCT của DNDP trong điều kiện HNQT?

(ii) Thực trạng NLCT của DNDP VN hiện nay thế nào?

(iii) Yếu tố nào đang ảnh hưởng đến NLCT của DNDP VN giai đoạn vừa qua?

(iv) Doanh nghiệp và Nhà nước cần triển khai các giải pháp nào để nâng cao NLCT của các DNDP VN trong giai đoạn tới?

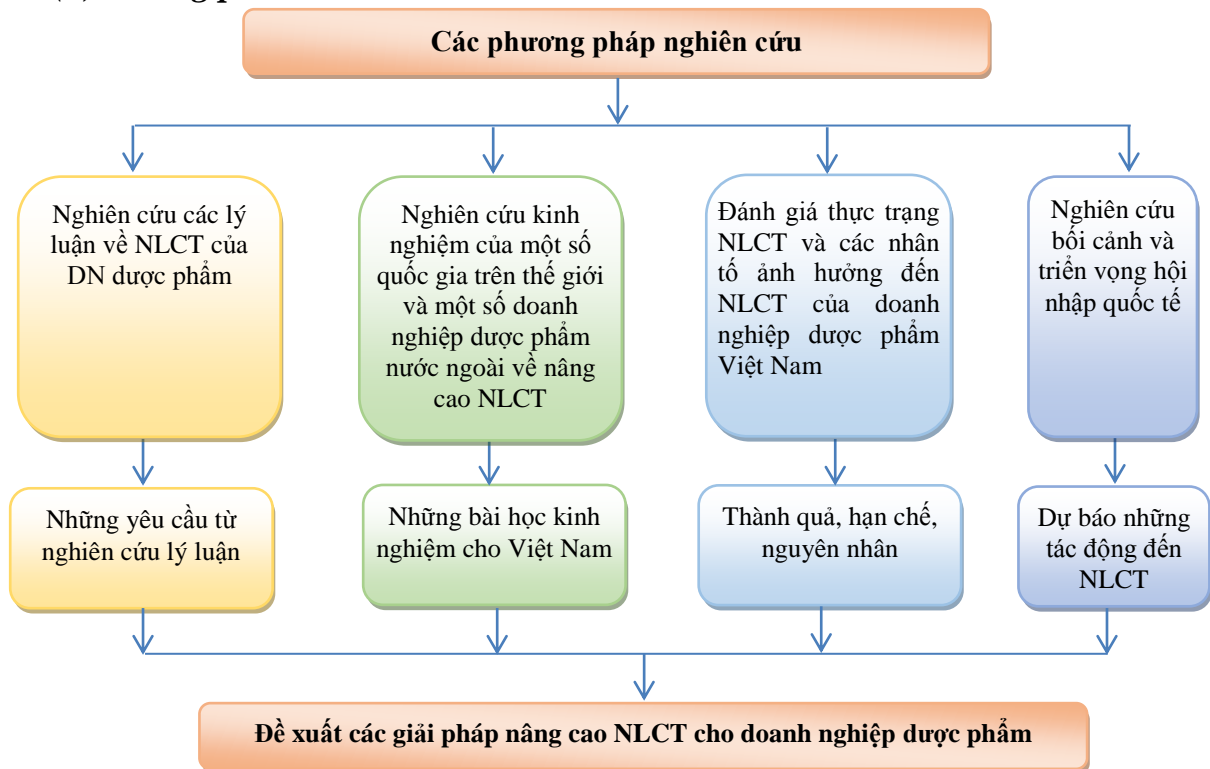
1.2.3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

(1) **Đối tượng nghiên cứu:** Đối tượng nghiên cứu là các vấn đề lý luận và thực tiễn về NLCT của DNDP VN. (2) **Phạm vi nghiên cứu:** (i) Về nội dung: là các vấn đề có liên quan đến nâng cao NLCT của các DNDP VN trong điều kiện HNQT. DNDP chủ yếu tập trung vào doanh nghiệp có hoạt động sản xuất thuốc và nguyên liệu làm thuốc, theo nguyên tắc thực hành sản xuất thuốc tốt (GMP). HNQT chỉ xét trong phạm vi hội nhập kinh tế quốc tế. Đối thủ cạnh tranh và phạm vi cạnh tranh của DNDP VN chỉ tập trung vào DNDP nước ngoài có sản xuất, kinh doanh trên thị trường VN. (ii) Về không gian: luận án tập trung nghiên cứu NLCT của các DNDP VN có hoạt động sản xuất thuốc và nguyên liệu làm thuốc trên thị trường VN. (iii) Về thời gian: số liệu, tư liệu thứ cấp được thu thập trong giai đoạn 2010 - 2020, số liệu điều tra sơ cấp được thu thập trong năm 2019. Đề xuất giải pháp đến năm 2030.

1.2.4. Cách tiếp cận và khung phân tích

(1) **Cách tiếp cận:** (i) Cách tiếp cận theo vấn đề: NLCT của DNDP được tạo nên nhờ sự kết hợp hài hòa của nhiều vấn đề từ đó giúp nghiên cứu thấy được thực trạng NLCT của DNDP VN một cách chi tiết nhất, đánh giá được nguyên nhân khách quan và chủ quan làm nên thực trạng NLCT. (ii) Cách tiếp cận theo chức năng: sẽ giúp cho nghiên cứu nhận rõ được doanh nghiệp phải làm gì, Nhà nước phải làm gì để nâng cao NLCT của DNDP VN.

(2) **Khung phân tích:**



Hình 1.1: Khung phân tích NLCT của doanh nghiệp dược phẩm

Nguồn: Tác giả xây dựng

1.2.5. Phương pháp nghiên cứu

(1) **Phương pháp thu thập số liệu thứ cấp:** gồm 3 nguồn chính: (i) Nguồn từ các báo cáo tài chính đã công bố của 15 DNDP đại diện cho tổng số 172 DNDP có

chúng nhận GMP trong cả nước. (ii) Nguồn từ các báo cáo phân tích đánh giá, bài báo khoa học đã được công bố. (iii) Nguồn từ các báo cáo, công bố của các cơ quan quản lý nhà nước. (2) **Phương pháp thu thập số liệu sơ cấp:** (i) Phương pháp và đối tượng điều tra: luận án đã sử dụng phương pháp điều tra ngẫu nhiên có sử dụng bảng điều tra để điều tra 30 cán bộ quản lý nhà nước, các nhà khoa học và một số nhà quản lý của DNDP. (ii) Nội dung điều tra: chủ yếu để ghi nhận những nhận định, đánh giá về các vấn đề có liên quan đến nâng cao NLCT của DNDP VN như cảm nhận của họ về mức ảnh hưởng của hội nhập đến NLCT của doanh nghiệp; thực lực cạnh tranh của DNDP VN trên thị trường trong nước và thế giới; các yếu tố ảnh hưởng đến NLCT của DNDP VN. (iii) Thời gian điều tra: năm 2019. (3) **Phương pháp phân tích thông tin, số liệu:** (i) Phương pháp thống kê mô tả, được sử dụng để làm rõ đặc điểm DNDP, các biểu hiện của NLCT của DNDP Việt Nam nhằm thấy được NLCT của doanh nghiệp dựa trên những cảm nhận định tính. (ii) Phương pháp thống kê so sánh, được sử dụng để phân tích các kết quả điều tra theo các chỉ tiêu thống kê; các số liệu về kết quả sản xuất, kinh doanh giúp nhận diện rõ sự khác biệt về NLCT của doanh nghiệp dựa trên số liệu định lượng. (iii) Phương pháp phân tích SWOT, được sử dụng để làm rõ điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức để từ đó lựa chọn định hướng nâng cao năng lực cạnh tranh của DNDP VN

Bảng 1.1. Danh sách DNDP VN được chọn để thu thập báo cáo phục vụ nghiên cứu

| STT | Tên doanh nghiệp | Doanh thu trung bình (Giai đoạn 2010-2020) |
|-----|--|--|
| 1 | Công ty Cổ phần Dược - Trang thiết bị Y tế Bình Định | 1,344,854 |
| 2 | Công ty cổ phần Dược Danapha | 370,044 |
| 3 | Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang | 3,783,467 |
| 4 | Công ty Cổ phần Dược Lâm Đồng | 419,516 |
| 5 | Công ty Cổ phần Dược phẩm Agimexpharm | 339,649 |
| 6 | Công ty Cổ phần Dược phẩm Bến Tre | 642,507 |
| 7 | Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long | 706,705 |
| 8 | Công ty Cổ phần Dược phẩm Dược liệu Pharmedic | 375,136 |
| 9 | Công ty Cổ phần Dược phẩm Hà Tây | 1,166,573 |
| 10 | Công ty cổ phần Dược phẩm Imexpharm | 1,044,551 |
| 11 | Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC | 712,123 |
| 12 | Công ty Cổ phần Dược phẩm Phong Phú | 109,834 |
| 13 | Công ty Cổ phần Dược phẩm Trung ương 3 | 264,899 |
| 14 | Công ty Cổ phần Traphaco | 1,636,800 |
| 15 | Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế Domesco | 1,419,738 |

Nguồn: Tác giả tổng hợp

Chương 2

CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ KINH NGHIỆM QUỐC TẾ VỀ NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA DOANH NGHIỆP DƯỢC PHẨM TRONG ĐIỀU KIỆN HNQT

2.1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ DOANH NGHIỆP DƯỢC PHẨM

2.1.1. Khái niệm về doanh nghiệp dược phẩm

Hiện nay, khái niệm về dược phẩm phần lớn được hiểu theo Luật Dược (Quốc hội, 2016), dược phẩm là thuốc và nguyên liệu làm thuốc. Như vậy, trong nghiên cứu này, có thể hiểu *Doanh nghiệp dược phẩm là tổ chức kinh tế có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch ổn định, có đăng ký kinh doanh hoạt động trong lĩnh vực thuốc và nguyên liệu làm thuốc.*

2.1.2. Đặc điểm của doanh nghiệp dược phẩm

(1) Hoạt động sản xuất, kinh doanh có điều kiện: tất cả các quốc gia đều quy định sản xuất, kinh doanh dược là lĩnh vực sản xuất, kinh doanh có điều kiện với nhiều giấy phép chuyên biệt, đặc thù. Những đặc điểm này làm cho việc gia nhập và rút lui khỏi thị trường của doanh nghiệp dược cũng gặp nhiều khó khăn. (2) Hoạt động sản xuất, kinh doanh vừa chuyên biệt vừa đa dạng: các sản phẩm thuốc được sản xuất từ nguồn dược liệu tự nhiên, bào chế theo công nghệ cổ truyền được gọi là các sản phẩm thuốc đông dược; các sản phẩm thuốc được sản xuất từ nguồn nguyên liệu hóa dược, nguyên liệu công nghệ sinh học và bào chế theo công nghệ hiện đại được gọi là các sản phẩm thuốc tân dược. (3) Khó tạo nên sự đột phá trong sản xuất, kinh doanh trong ngắn hạn: quá trình nghiên cứu và phát triển các loại thuốc mới, nguyên liệu làm thuốc mới đòi hỏi phải đầu tư rất lớn cả về tài chính và các nguồn lực nền tảng, không những thế nguồn nhân lực trong lĩnh vực này cũng đòi hỏi phải được đầu tư bài bản, dài hạn và chuyên sâu mới có thể đáp ứng được yêu cầu phát triển.

2.2. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ NLCT CỦA DNDP TRONG ĐIỀU KIỆN HNQT

2.2.1. Khái niệm về NLCT của doanh nghiệp dược phẩm

Năng lực cạnh tranh của Doanh nghiệp dược phẩm được hiểu là khả năng làm tốt hơn của DNDP này với các DNDP khác để đạt được thị phần, doanh số và lợi nhuận tốt hơn. Như vậy, có thể thấy, nâng cao NLCT của DNDP VN là cách thức làm cho DNDP VN có được thị phần, doanh số và lợi nhuận tốt hơn trong sự phát triển của DNDP nước ngoài.

2.2.2. Biểu hiện NLCT và phương thức nâng cao NLCT của DNDP

(1) *Năng lực chiếm lĩnh và mở rộng thị trường:* khi doanh nghiệp duy trì và mở rộng được thị phần của mình, điều đó thể hiện NLCT của doanh nghiệp đang được duy trì và nâng cao. (Michael E. Porter, 1985; Trần Sửu, 2006), do vậy, phương

thức cạnh tranh (chiến lược cạnh tranh) lúc này của doanh nghiệp là tập trung vào tạo dựng và tập trung vào một phân khúc thị trường có lợi thế. **(2) Năng lực tối ưu hóa đặc tính sản phẩm:** là cách thức doanh nghiệp tập trung tạo ra sự khác biệt trên sản phẩm của doanh nghiệp mình so với sản phẩm cùng loại của doanh nghiệp khác (Michael E. Porter, 1985). Trong ngành dược, năng lực này chịu ảnh hưởng lớn bởi hai yếu tố là hoạt động R&D và trình độ thiết bị công nghệ. Theo M. Porter (1985), sự khác biệt của sản phẩm (differentiation) là một trong 2 chiến lược cạnh tranh phổ biến nhất của doanh nghiệp. **(3) Năng lực duy trì và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh:** hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được thể hiện qua nhiều yếu tố, nhiều tiêu chí. Các tiêu chí thường sử dụng như ROA, ROE, ROS. (Nguyễn Thị Bảo Hiền, 2016). Theo M. Porter (1985), để nâng cao NLCT các doanh nghiệp thường hướng vào việc chi phí tối ưu (cost leadership), đây là một trong hai chiến lược nâng cao NLCT phổ biến nhất của doanh nghiệp.

2.2.3. Năng lực cạnh tranh của DNDP trong điều kiện HNQT.

Hội nhập kinh tế quốc tế, hiểu theo một cách chặt chẽ, là việc gắn kết mang tính thể chế giữa các nền kinh tế với nhau (Béla Balassa, 1961). HNKTQT luôn mang lại những cơ hội và thách thức và có ảnh hưởng khá lớn đến NLCT của DNDP. (i) Cơ hội nâng cao NLCT đó là thuận lợi hơn trong việc tiếp cận thị trường hàng hoá ở nhiều quốc gia với mức thuế XNK đã được cắt giảm; hệ thống pháp luật về kinh tế hoàn thiện theo cơ chế thị trường; có nhiều cơ hội tiếp cận với khoa học, công nghệ, dòng vốn đầu tư và lao động chất lượng cao để tạo dựng nền tảng phát triển và NLCT mới. (ii) Thách thức trong cạnh tranh, đó là sự gia nhập thị trường của các đối thủ mạnh hơn, vấn đề về sở hữu trí tuệ và bản quyền, nguy cơ thất nghiệp, nguy cơ phá sản trong ngành sẽ tăng lên vì những thách thức này, do vậy đòi hỏi doanh nghiệp phải có sự đổi mới mang tính đột phá để đối mặt với những thách thức, từ đó duy trì và nâng cao NLCT.

2.3. CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN NLCT CỦA DNDP

2.3.1. Các yếu tố bên trong doanh nghiệp

(1) Tổ chức quản trị doanh nghiệp thể hiện qua (i) Mô hình tổ chức doanh nghiệp, (ii) Năng lực quản trị doanh nghiệp hiệu quả có thể giúp cải thiện, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh. **(2) Nguồn lực tài chính của doanh nghiệp** thể hiện ở khả năng đảm bảo nguồn vốn mà DNDP có khả năng huy động đáp ứng nhu cầu vốn cho các hoạt động của doanh nghiệp; thể hiện qua quy mô vốn, khả năng huy động và sử dụng vốn có hiệu quả trong DNDP. **(3) Năng lực tiếp cận và đổi mới công nghệ của doanh nghiệp** là yếu tố rất quan trọng, ảnh hưởng rất lớn đến NLCT, tạo ra lợi thế quan trọng đối với sản phẩm, tác động tới tổ chức sản xuất của DNDP **(4) Nguồn nhân lực của doanh nghiệp** là một yếu tố có tính quyết định của lực lượng sản xuất, hiện nay vũ khí cạnh tranh quyết định trong các DNDP là trình độ và kỹ năng của người lao động, đặc biệt là đội ngũ lao động trong khâu R&D.

2.3.2. Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp

(1) **Đối thủ cạnh tranh** của DNDP VN là các DNDP nước ngoài có các hoạt động sản xuất, kinh doanh trên cùng thị trường với DNDP VN. Trong điều kiện HNQT, các rào cản ngày càng được cắt giảm, tạo điều kiện cho các đối thủ tiềm ẩn sẵn sàng tham gia thị trường. Trong lĩnh vực dược phẩm, các sản phẩm dược phẩm VN không những phải cạnh tranh với nhau mà còn phải cạnh tranh với các công ty nước ngoài thông qua các sản phẩm dược phẩm nhập khẩu. (2) **Sự hỗ trợ của Nhà nước** NLCT của DNDP phụ thuộc rất nhiều vào sự hỗ trợ của Nhà nước thông qua việc tạo dựng hành lang pháp lý, điều tiết và định hướng sự phát triển, tạo tiền đề cho sự phát triển, khuyến khích sự phát triển. (3) **Hội nhập kinh tế quốc tế** là quá trình gắn kết các nền kinh tế của từng nước với kinh tế khu vực và thế giới thông qua các nỗ lực tự do hóa và mở cửa nền kinh tế theo những hình thức khác nhau. Quá trình hội nhập có tác động lớn đến các DNDP trên cả hai mặt cơ hội và thách thức.

2.4. KINH NGHIỆM QUỐC TẾ VỀ NÂNG CAO NLCT CHO DNDP VÀ BÀI HỌC CHO VIỆT NAM

2.4.1. Kinh nghiệm của một số quốc gia về nâng cao NLCT cho DNDP

(1) **Kinh nghiệm của Trung Quốc:** Trung Quốc đã tiến hành một số biện pháp để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh như khuyến khích các cơ sở sản xuất thuốc đông y sáp nhập thành các công ty lớn, khuyến khích các hoạt động nghiên cứu đưa ra các sản phẩm đông y mới, nâng cao chất lượng sản phẩm hiện có và tiêu chuẩn hoá trong sản xuất thuốc Đông y, thu hút nhiều nhà khoa học trẻ tham gia vào R&D trong lĩnh vực Đông y, quy hoạch vùng trồng dược liệu quy mô lớn và phát triển công nghiệp phụ trợ cho ngành công nghiệp dược. (2) **Kinh nghiệm của Ấn Độ:** Ấn Độ là một trong những nước đứng đầu về sản xuất, xuất khẩu dược phẩm là do chế độ sản xuất thuốc tự do mà nước này áp dụng trước năm 2005. Ấn Độ đang hướng đến hai chiến lược phát triển là (i) loại bỏ dần các sản phẩm không phù hợp và tăng cường tiếp cận với các phương pháp điều trị mới; (ii) mở rộng thị trường qua các kênh phân phối, đặc biệt là thị trường nông thôn. Chính sách thu hút đầu tư mới của Ấn Độ cũng đang hấp dẫn được nhiều hãng sản xuất dược phẩm quốc tế, đặc biệt là thị trường thuốc tân dược phục vụ cho tầng lớp thu nhập cao của nước này. (3) **Kinh nghiệm của Pháp:** Pháp là nước sản xuất dược phẩm lớn nhất trong EU với khoảng 340 công ty dược phẩm. Pháp đã đưa ra các chính sách nhằm thu hút đầu tư nước ngoài vào ngành dược phẩm để tăng cường khả năng sản xuất và tiến hành xuất khẩu với việc thiết lập hệ thống định giá thuốc chặt chẽ nhất Châu Âu, duy trì mức giá thấp hơn 15% so với sản xuất tại Anh và Đức. Chính phủ Pháp xác định dược phẩm là một ngành công nghiệp chủ chốt cần được đầu tư phát triển.

2.4.2. Kinh nghiệm của một số DNDP trên thế giới về nâng cao NLCT

(1) *Kinh nghiệm từ Công ty Dược phẩm Thượng Hải* là tập trung cho R&D tạo nên các ưu điểm sản phẩm và dịch vụ, xây dựng thương hiệu mạnh, tập trung cho công nghiệp và tài chính. (2) *Kinh nghiệm từ Công ty Dược phẩm Aurobindo* là công ty dẫn đầu thị trường Penicillin nguyên liệu của Ấn Độ. NLCT của Công ty thể hiện qua hoạt động như tập trung cải thiện QTDN, tăng đầu tư cho R&D. (3) *Kinh nghiệm từ Công ty Dược phẩm Daiichi Sankyo* là một trong số các Công ty dược phẩm của Nhật Bản có năng lực cạnh tranh cao. Công ty đã thực hiện một số yếu tố để nâng cao NLCT như cải thiện quyền tiếp cận chăm sóc sức khỏe, thúc đẩy quản lý tuân thủ, nhân viên và công ty cùng phát triển, tăng cường truyền thông với các bên liên quan.

2.4.3. Bài học cho nâng cao NLCT của DNDP VN

(1) *Bài học cho các DNDP VN* trong việc nâng cao NLCT là phải có một giải pháp tổng thể và đồng bộ như đầu tư cho hoạt động R&D, hoàn thiện hệ thống phân phối, phát triển nguồn nhân lực, xây dựng văn hóa doanh nghiệp, QTDN hiệu quả. (2) *Bài học kinh nghiệm cho Chính phủ VN*: (i) Kinh nghiệm của Pháp và Ấn Độ là thu hút đầu tư nước ngoài để phát triển thị trường dược phẩm trong nước, là đầu tư cho nghiên cứu khoa học, qua đó giúp cho hai nước trở thành những nhà xuất khẩu dược phẩm lớn nhất thế giới. (ii) Kinh nghiệm của Trung Quốc là định hướng phát triển phù hợp với tiềm năng của đất nước, phát triển nền y học cổ truyền, các chính sách khuyến khích doanh nghiệp sản xuất thuốc đông dược, thu hút các nhà khoa học trẻ tham gia vào lĩnh vực Đông y.

Chương 3

THỰC TRẠNG NLCT CỦA DOANH NGHIỆP DƯỢC PHẨM VIỆT NAM TRONG ĐIỀU KIỆN HNQT

3.1. THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP DƯỢC PHẨM VN

3.1.1. Lược sử hình thành Doanh nghiệp dược phẩm Việt Nam

Thế kỷ thứ 14 dưới thời nhà Trần, nền y dược học nước ta phát triển mạnh mẽ với chủ trương “Nam dược trị Nam nhân”. Thời kỳ Pháp thuộc, Trường Y Dược Hà Nội được thành lập năm 1902 để đào tạo bác sĩ, dược sĩ theo nền tảng tây y, mảng Đông dược bị Pháp kìm hãm phát triển thông qua việc hạn chế việc nghiên cứu cũng như khai thác dược liệu cổ truyền. Thời kỳ kháng chiến chống Pháp và Mỹ, miền Bắc tiến hành cải tạo ngành dược quốc doanh, hình thành mạng lưới sản xuất dược từ trung ương đến địa phương để có thể chủ động sản xuất thuốc men phục vụ nhu cầu trong nước, đặc biệt là để tiếp tế cho chiến trường miền Nam. Giai đoạn 1975 – 1990, chủ yếu là các DN nhà nước, quy mô sản xuất nhỏ. Thuốc thời kỳ này khan hiếm, các tiêu chuẩn chất lượng thuốc chưa được chú trọng. Giai đoạn 1991 – 2006: Cục quản lý Dược và Luật Dược ra đời, thời kỳ này ngành dược bước sang giai đoạn đổi mới, cổ phần hóa các DNDP, các sản phẩm dược được nâng cao về chất lượng và sản lượng theo chuẩn

GMP. Giai đoạn 2007 – nay: VN gia nhập WTO, DNDP VN chuyển sang cơ chế cạnh tranh bình đẳng.

3.1.2. Số lượng Doanh nghiệp dược phẩm Việt Nam

Tổng cục thống kê (2021) cho thấy năm 2010 có 289 doanh nghiệp có hoạt động sản xuất thuốc, hóa dược và dược liệu. Năm 2015 có 442 doanh nghiệp, năm 2019 có 599 doanh nghiệp. Trong 10 năm qua tốc độ tăng trưởng số lượng doanh nghiệp trong ngành trung bình là khoảng 12%. Theo Cục Quản lý Dược (2021) và tính toán của tác giả, số lượng DNDP đạt chuẩn GMP năm 2015 là 126 doanh nghiệp, năm 2017 là 142 doanh nghiệp, và con số này hiện nay là 172 doanh nghiệp (đến 13/07/2021), bình quân năm tăng 6,5%. Tốc độ tăng này là khá ấn tượng so với khu vực doanh nghiệp chung của cả nước giai đoạn 2015 - 2021 là hơn 3%/năm. Doanh nghiệp càng có nhiều cơ sở đạt chuẩn GMP thì doanh nghiệp càng có quy mô lớn trong hoạt động sản xuất kinh doanh dược phẩm, từ đó có lợi thế trong nâng cao NLCT.

Bảng 3.1: Số lượng DNDP VN đạt chuẩn GMPs (13 tháng 7 năm 2021)

| TT | Chỉ tiêu | Số lượng (DN) | Tỷ lệ (%) |
|----|--------------------------------------|---------------|-----------|
| 1 | Doanh nghiệp có 1 cơ sở đạt GMP | 129 | 75,0 |
| 2 | Doanh nghiệp có 2 cơ sở đạt GMP | 31 | 18,0 |
| 3 | Doanh nghiệp có 3 cơ sở đạt GMP | 6 | 3,5 |
| 4 | Doanh nghiệp có 4 cơ sở đạt GMP | 3 | 1,7 |
| 5 | Doanh nghiệp có 5 cơ sở đạt GMP | 2 | 1,2 |
| 6 | Doanh nghiệp có 6 cơ sở đạt GMP | 1 | 0,6 |
| 7 | Doanh nghiệp có trên 6 cơ sở đạt GMP | 0 | 0 |
| | Tổng số | 172 | 100 |

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu của Cục Quản lý Dược, Bộ Y tế

3.1.3. Sản phẩm chủ lực của các Doanh nghiệp dược phẩm Việt Nam

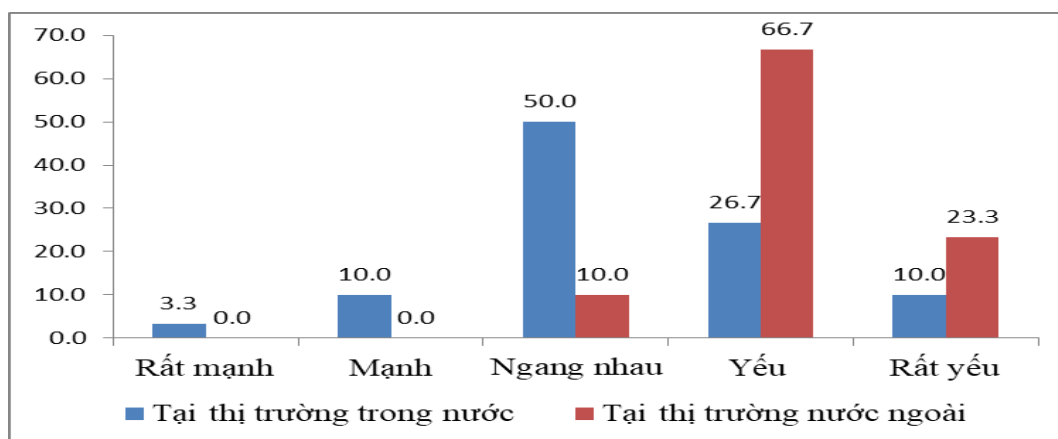
Các DNDP VN có danh mục sản phẩm khá tương đồng do đặc tính lịch sử và do giới hạn về khả năng sản xuất, chủ yếu sản xuất dạng bào chế đơn giản, các kháng sinh nhóm penicillin và cephalosporin, các loại thuốc giảm đau hay kháng viêm và các loại thuốc generic. Đông dược hiện nay được sản xuất theo phương pháp cổ truyền hoặc được bào chế hiện đại dưới dạng viên nang, viên nén để tăng độ thông dụng, dễ sử dụng cho người dùng. Tác dụng trị bệnh của đông dược chậm, nhưng một số bệnh mãn tính có thể được trị khỏi bằng đông dược trên cơ chế điều hoà cân bằng cơ thể tương đối an toàn và bền vững.

3.2. THỰC TRẠNG NLCT CỦA DNDP VN TRONG ĐIỀU KIỆN HNQT

3.2.1. Năng lực chiếm lĩnh và mở rộng thị trường

Năng lực chiếm lĩnh và mở rộng thị trường thể hiện NLCT của DNDP mạnh hay yếu. Quy mô thị trường dược VN đạt giá trị 5,9 tỷ USD năm 2018, VN là thị

trường dược phẩm lớn thứ hai tại Đông Nam Á. Doanh thu thuần của các doanh nghiệp sản xuất thuốc, hóa dược và dược liệu năm 2019 đạt trên 64 nghìn tỷ đồng. Tốc độ tăng trưởng doanh thu thuần giai đoạn (2015– 2019) đạt 14%. **(1) Thị trường trong nước:** sản xuất dược phẩm trong nước chỉ đáp ứng được khoảng 52,5% nhu cầu dược phẩm trong nước, số còn lại phải thông qua nhập khẩu của các công ty nước ngoài (Vietnam Report, 2020). Năm 2011, tổng kim ngạch nhập khẩu dược phẩm khoảng 1,6 tỷ USD, năm 2015 là 2,4 tỷ USD, đến 2020 là 3,5 tỷ USD, sau 10 năm đã tăng 2,2 lần. (i) Kênh đấu thầu thuốc bán cho bệnh viện (kênh ETC) chiếm khoảng 70% thị trường thuốc, chủ yếu tập trung ở các thành phố lớn như Hà Nội, Hồ Chí Minh. Tổng giá trị đấu thầu thuốc năm 2020 là 5.670 tỷ đồng, do VN sản xuất chỉ chiếm 42,8%. (ii) Kênh thuốc không kê toa – phân phối qua các hiệu thuốc (kênh OTC): chiếm khoảng 30% thị trường thuốc, tương đương khoảng 1,6 tỷ USD chia cho số cửa hiệu bán thuốc là 57.000, mật độ số nhà thuốc ở VN thuộc vào một trong những nước có mật độ nhà thuốc cao nhất trên thế giới. **(2) Thị trường nước ngoài:** giai đoạn 2011 - 2020, tỷ lệ tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu ở mức khá cao khoảng 23%/năm, nhưng kim ngạch xuất khẩu về mặt tuyệt đối còn rất nhỏ, năm 2011 là 67 triệu USD, năm 2015 là 114 triệu USD, đến năm 2020 mới đạt 206 triệu USD. Thị trường xuất khẩu dược phẩm chủ yếu của VN là Nhật Bản, các nước thuộc khu vực ASEAN, Nga và khu vực Châu phi (ITC, 2021). **(3) Đánh giá chung trên bình diện cả hai thị trường:** (i) Kim ngạch nhập khẩu còn rất cao và ngày một tăng (khoảng 52,5%, tăng 2,2 lần sau 10 năm) thể hiện NLCT và sự phát triển của DNDP VN chưa mạnh. Kết quả khảo sát chỉ có 13,3% cho rằng NLCT của DNDP VN trên thị trường trong nước là mạnh và rất mạnh so với DNDP nước ngoài, có tới 36,7% ý kiến cho rằng NLCT của doanh nghiệp dược VN là yếu và rất yếu (Hình 3.6). DNDP VN đang có xu hướng thua trên sân nhà. (ii) Tỷ lệ sản phẩm xuất khẩu ra thị trường quốc tế còn rất thấp (khoảng 0,2 tỷ USD/năm) thể hiện NLCT của DNDP VN chưa cao so với các doanh nghiệp quốc tế. Kết quả khảo sát không có ý kiến nào cho rằng NLCT của DNDP VN trên thị trường nước ngoài là mạnh và rất mạnh, 90,0% ý kiến cho rằng, NLCT của DNDP VN ở thị trường ngoài nước là yếu và rất yếu (Hình 3.6). Như vậy, DNDP VN chưa có lợi thế trên thị trường nước ngoài. (iii) Sản phẩm cạnh tranh của các DNDP VN chủ yếu với sản phẩm của các doanh nghiệp nước ngoài trên thị trường nội địa, ở các vùng nông thôn với phân khúc phổ thông. (iv) DNDP VN lại cạnh tranh trực diện lẫn nhau tại thị trường trong nước, tự gây khó khăn cho nhau, từ đó vô hình chung lại tạo ra NLCT của đối thủ nước ngoài được mạnh hơn.



Hình 3.1: Ý kiến đánh giá của cán bộ, chuyên gia và doanh nghiệp về NLCT của DNDP VN

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả điều tra năm 2019

3.2.2. Năng lực tối ưu hóa đặc tính sản phẩm

Đây là một trong các chiến lược cạnh tranh cơ bản của doanh nghiệp và được M. Porter (1985) gọi là chiến lược cạnh tranh nhờ tối ưu hóa sự khác biệt của sản phẩm (differentiation). DNDP VN hiện vẫn nghiên cứu và sản xuất thuốc generic là chủ đạo, thuốc phát minh rất hiếm, một số doanh nghiệp đã phát triển theo hướng đầu tư mạnh cho việc sản xuất, kinh doanh Đông dược như Traphaco, OPC, Dược Lâm Đồng. DNDP VN đang tập trung vào 3 hướng sản xuất chính để tạo nên NLCT như (i) Sản xuất dược phẩm chuyên biệt, chất lượng cao theo tiêu chuẩn hiện đại. (ii) Sản xuất dược phẩm phổ thông, thuốc Generic với tiêu chuẩn quốc tế cơ bản. (iii) Sản xuất dược phẩm đơn giản, thuốc đông y

3.2.3. Năng lực duy trì và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh

Đây là một trong các chiến lược phổ biến của doanh nghiệp trong việc nâng cao NLCT và được M. Porter (1985) gọi là chiến lược cạnh tranh nhờ vào chi phí tối ưu (cost leadership). Doanh nghiệp dược phẩm Việt Nam đạt doanh thu cao nhất vào năm 2017, với gần 66 nghìn tỷ đồng sau đó giảm vào năm 2018, năm 2019 tăng nhẹ. Tổng lợi nhuận trước thuế của các doanh nghiệp dược phẩm đạt đỉnh với 6.425 tỷ đồng vào năm 2017 sau đó giảm xuống còn 4.096 vào năm 2019. Xét cả giai đoạn (2010 – 2019), doanh thu của các DNDP đã tăng gần 125%, tương đương với tăng trưởng 14%/năm và tổng lợi nhuận tăng trung bình năm là 4,6 %/năm. (i) Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA): Năm 2010 các doanh nghiệp trong ngành đạt 11,8% sau đó giảm đến năm 2019 còn 4,8% (ngoại trừ năm 2017 tăng đạt 9,1%), các doanh nghiệp dược phẩm có ROA với trung bình là 7,9%. (ii) Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS) của các doanh nghiệp có xu hướng giảm. Năm 2010 chỉ số này là 9,9% đến năm 2019 xuống còn 6,4%, tính trung bình giai đoạn (2010 – 2019), đạt khoảng 8,1% (Bảng 3.8). Bộ Công thương (2017) cho thấy VN đang là nơi sản xuất thuốc theo tiêu chuẩn

EU-GMP với chi phí rẻ hơn 30% so với Ấn Độ, 40% so với Nhật Bản và 20% so với Trung Quốc. DNDP VN có thể sử dụng chiến lược giá rẻ (cost leadership) xâm nhập thị trường mới với các sản phẩm cùng loại tương đương (về chất lượng và thương hiệu), bên cạnh đó cũng với chiến lược giá rẻ để bảo vệ thị trường đang chiếm lĩnh trước sự xuất hiện của đối thủ cạnh tranh mới.

Bảng 3.8: Một số chỉ tiêu tài chính của doanh nghiệp sản thuốc, hóa dược và dược liệu
Đơn vị tính: Tỷ đồng

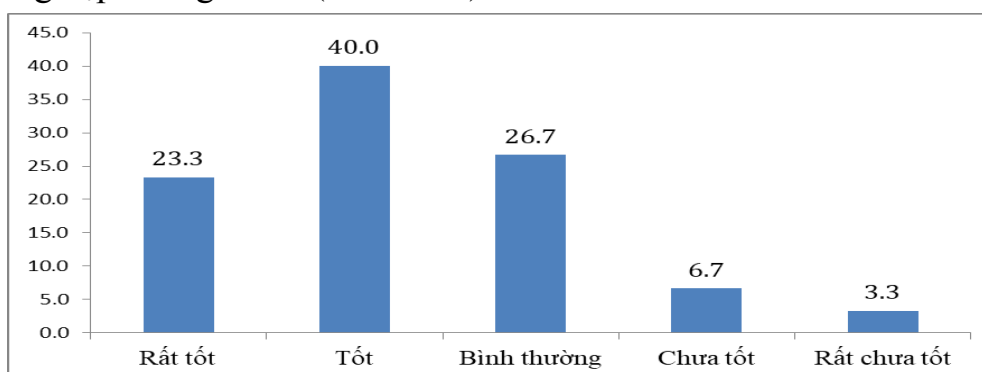
| Chỉ tiêu | Năm 2010 | Năm 2015 | Năm 2016 | Năm 2017 | Năm 2018 | Năm 2019 |
|---|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Doanh thu thuần | 28.515 | 55.651 | 62.841 | 65.905 | 63.394 | 64.046 |
| Vốn Sản xuất kinh doanh | 24.567 | 54.918 | 62.789 | 70.784 | 78.8130 | 86.012 |
| Giá trị tài sản cố định và đầu tư dài hạn | 11.355 | 26.293 | 28.406 | 31.902 | 36.093 | 40.009 |
| Lợi nhuận trước thuế | 2.888 | 4.418 | 4.768 | 6.425 | 4.654 | 4.096 |

Nguồn: Tổng cục thống kê (2021), tính toán của tác giả

3.3. CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN NLCT CỦA DNDP VN

3.3.1. Nhóm các yếu tố bên trong doanh nghiệp

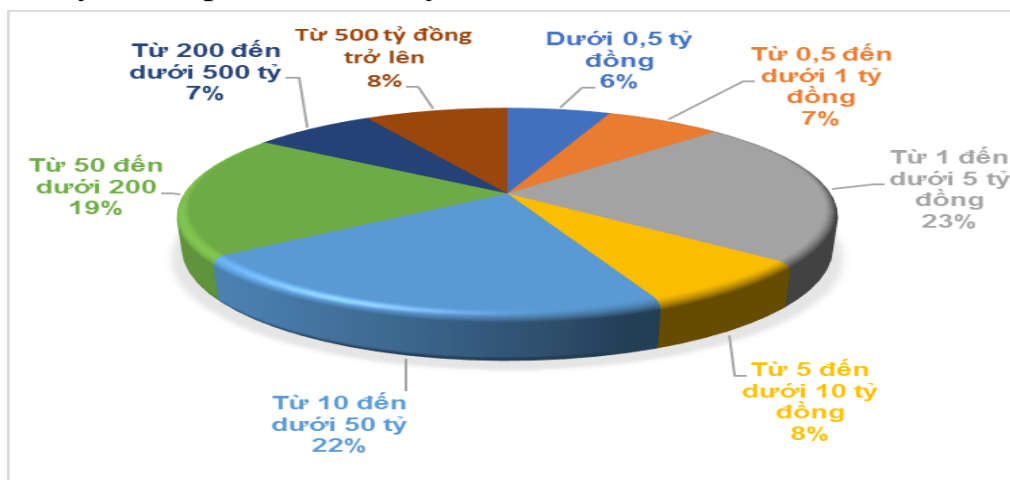
(1) *Tổ chức quản trị doanh nghiệp.* DNDP đã vận hành hệ thống quản lý nội bộ thống nhất và xuyên suốt để kiểm soát, giám sát hoạt động của doanh nghiệp. Đa số các doanh nghiệp hoạt động theo mô hình công ty cổ phần, nổi bật nhất là 15 doanh nghiệp đại diện cho mẫu nghiên cứu được tác giả đánh giá là mô hình quản trị khá bài bản và chuyên nghiệp. Nhìn chung, năng lực quản trị doanh nghiệp của phần lớn các DNDP VN hiện nay đã khá tốt, góp phần nâng cao NLCT. Kết quả khảo sát với 63,3% ý kiến cho rằng yếu tố tổ chức quản trị doanh nghiệp đang ảnh hưởng tốt và rất tốt đến NLCT của doanh nghiệp, tỷ lệ cho rằng đang có ảnh hưởng chưa tốt đến NLCT của doanh nghiệp không nhiều (Hình 3.10).



Hình 3.10: Ý kiến của đối tượng điều tra về mức độ ảnh hưởng của yếu tố quản trị doanh nghiệp đến NLCT của doanh nghiệp dược

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu NCS điều tra năm 2019

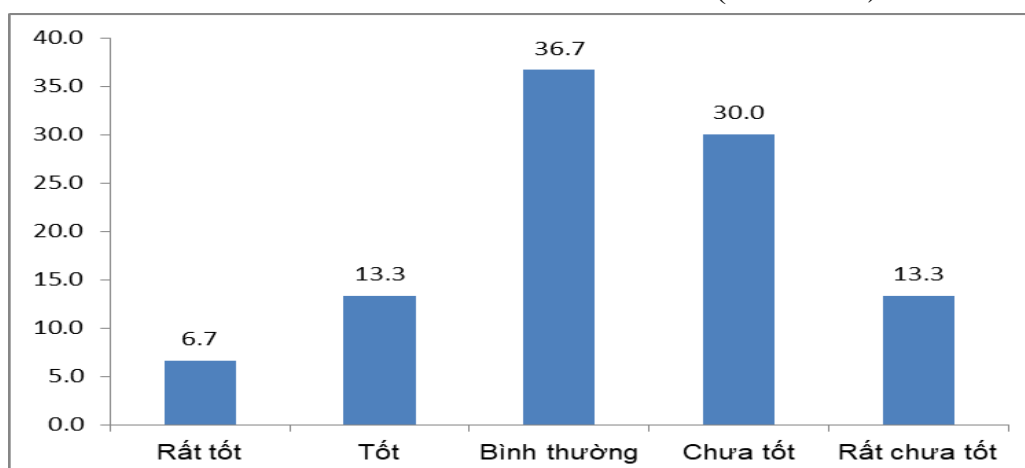
(2) **Nguồn lực tài chính.** Ngành dược phẩm đòi hỏi phải có quy mô vốn lớn để có thể phát triển sản phẩm nhằm nâng cao NLCT, tạo lợi thế kinh doanh bền vững. Quy mô vốn trung bình năm 2019, khoảng 144 tỷ/doanh nghiệp (Hình 3.11). Một số doanh nghiệp có quy mô vốn lớn như Dược Hậu Giang (4.206 tỷ), Dược phẩm Cửu Long (1.730 tỷ), Imexpharm (1.774 tỷ)



Hình 3.11: Doanh nghiệp sản xuất thuốc, hóa dược và dược liệu theo quy mô vốn thời điểm 31/12/2019

Nguồn: Tổng cục thống kê (2020), tính toán của tác giả

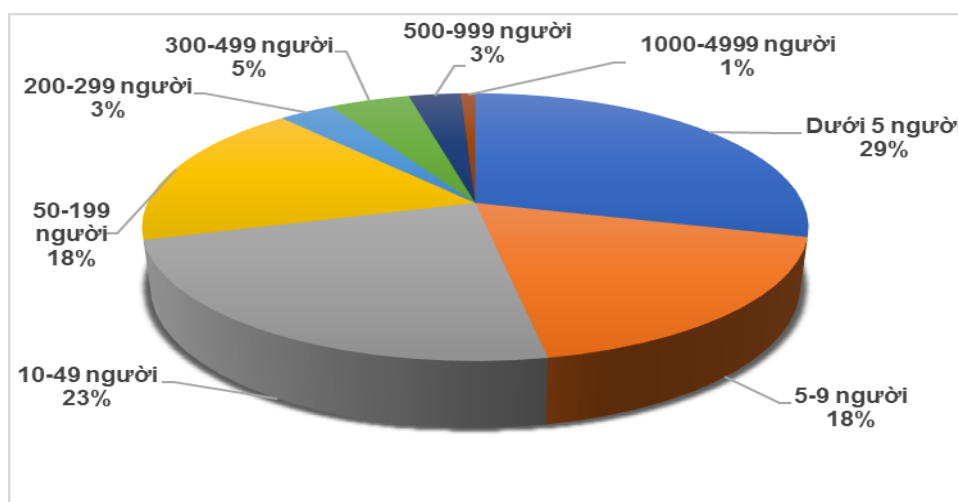
Tốc độ tăng trưởng nguồn vốn trung bình của các DNĐP là 28%/năm, năm 2010 tổng quy mô vốn sản xuất của các DNĐP đạt 24.567 tỷ đến năm 2019 đạt 86.012 tỷ. Quy mô vốn trung bình của các doanh nghiệp dược phẩm năm 2010 là 85 tỷ đến năm 2019 là 144 tỷ, với tốc độ tăng trung bình là 7,7%/năm. **Nhận thấy** quy mô và tốc độ tăng trưởng vốn của các DNĐP VN đang khá yếu, ảnh hưởng đến NLCT của doanh nghiệp. Kết quả điều tra, có tới 43,3% cho rằng nguồn lực tài chính đang là yếu tố có ảnh hưởng chưa tốt và rất chưa tốt đến NLCT của DNĐP VN. (Hình 3.13).



Hình 3.13: Ý kiến của đối tượng điều tra về mức độ ảnh hưởng của yếu tố nguồn lực tài chính đến NLCT của doanh nghiệp dược

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu điều tra năm 2019

(3) **Năng lực tiếp cận và đổi mới công nghệ.** DNDP ở VN có nguồn vốn còn hạn chế nên việc đầu tư vào máy móc, thiết bị sản xuất vẫn còn gặp nhiều khó khăn, ảnh hưởng rất lớn đến NLCT. Kết quả điều tra cho thấy, có tới 50% cho rằng năng lực này của DNDP VN đang là yếu tố ảnh hưởng chưa tốt tới NLCT. Hiện nay các doanh nghiệp đã chủ động hợp tác với các đối tác nước ngoài để tiếp thu các dây chuyền công nghệ mới cũng như nâng cấp, cải thiện hệ thống dây chuyền sản xuất sẵn có để nâng cao năng suất, từ đó nâng cao NLCT và vị thế của doanh nghiệp. (4) **Nguồn nhân lực.** Nguồn nhân lực trong DNDP được chia thành 02 cấp (i) Đội ngũ điều hành doanh nghiệp và (ii) Đội ngũ trực tiếp tham gia sản xuất kinh doanh. Các doanh nghiệp có quy mô lao động lớn, trên 500 người chiếm 4% doanh nghiệp, trên 1000 người chiếm khoảng 1%. Trung bình mỗi doanh nghiệp không nhiều hơn 100 lao động. (Hình 3.15). Kết quả khảo sát, có tới 60,0% ý kiến cho rằng, nguồn nhân lực đang là yếu tố ảnh hưởng chưa tốt và rất chưa tốt đến NLCT của DNDP VN, trong khi chỉ có 16.7% cho rằng nguồn lực này có ảnh hưởng tốt và rất tốt tới NLCT của DNDP VN.



Hình 3.15: Quy mô doanh nghiệp được phân theo lao động năm 2019

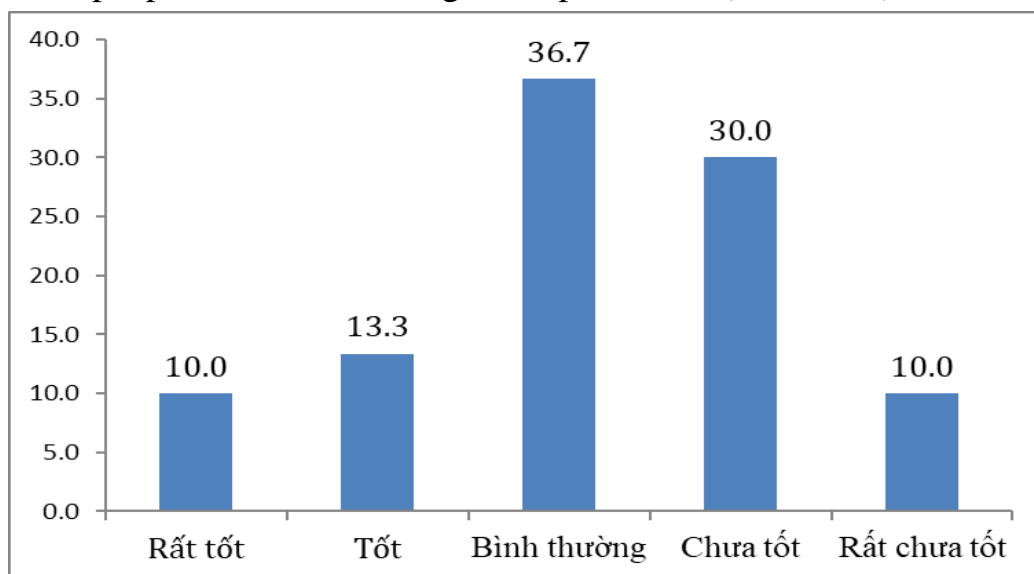
Nguồn: Tổng cục thống kê (2021), tính toán của tác giả

3.3.2. Nhóm các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp

(1) **Đối thủ cạnh tranh.** Hiện nay có nhiều DNDP nước ngoài nhập khẩu được vào VN, nổi bật nhất về giá trị trúng thầu năm 2020 là Roche, Sanofi, Novartis, AstraZenca và GSK. Vốn trung bình của 5 doanh nghiệp này năm 2020 là 102,1 tỷ USD/doanh nghiệp, doanh thu trung bình là 43,3 tỷ USD/doanh nghiệp, trong khi quy mô vốn trung bình của các DNDP VN năm 2019 là 144 tỷ đồng/doanh nghiệp (tương đương 0,01 tỷ USD). Báo cáo tài chính năm 2020 của Top 5 doanh nghiệp là Dược Hậu Giang, Traphaco, Pymepharco, Imexpharm, Domesco thì vốn trung bình là 0,1 tỷ USD/doanh nghiệp, doanh thu trung bình là 0,1 tỷ USD/doanh nghiệp. DNDP nước ngoài, trung bình gấp trên 1 nghìn lần về vốn và 433 lần về doanh thu. (Sức mạnh đối thủ nhìn từ đặc điểm doanh nghiệp). Về sức mạnh của đối thủ nhìn từ môi trường kinh

doanh quốc gia thì VN không có nhiều thuận lợi. Môi trường kinh doanh của VN năm 2020 xếp thứ 70 trên thế giới, trong khi một số quốc gia có doanh nghiệp xuất khẩu dược phẩm nhiều vào VN chỉ xếp thứ 5 (Hàn Quốc), thứ 6 (Hoa Kỳ), 10 (Thụy Sĩ), chỉ một số nước xếp thứ hạng nhóm 40 – 50. Qua đó cho thấy, mức độ cạnh tranh không cân sức, các DNDP VN khá khó khăn để nâng cao NLCT.

(2) *Vai trò của Nhà nước.* (i) Vai trò tạo dựng hành lang pháp lý: nhiều văn bản quy phạm pháp luật liên quan đến ngành dược phẩm và DNDP đã được ban hành, nổi bật nhất là Luật Dược 105/2016/QH13 ngày 6/4/2016 của Quốc hội. Trong giai đoạn vừa qua vai trò này đã có nhiều đổi mới, ảnh hưởng tốt và rất tốt đến NLCT của DNDP VN. Tuy nhiên, vẫn có tới 40% ý kiến của đối tượng điều tra cho rằng, vai trò này của Nhà nước đang có những ảnh hưởng chưa tốt đến NLCT của doanh nghiệp, do trong khuôn khổ pháp luật vẫn còn những bất cập, hạn chế (Hình 3.19).

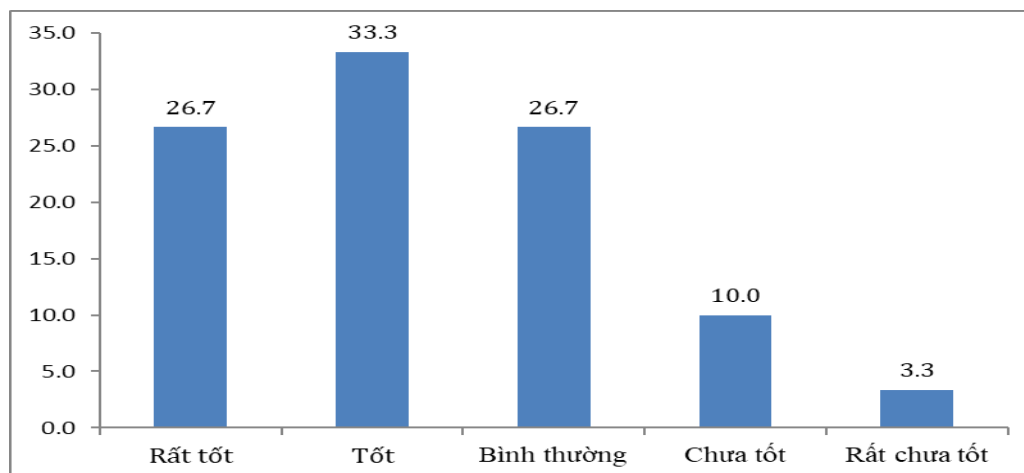


Nguồn: Tổng hợp từ số liệu điều tra năm 2019

Hình 3.19: Ý kiến của đối tượng điều tra về ảnh hưởng của vai trò tạo dựng hành lang pháp lý đến NLCT của doanh nghiệp dược

(ii) Vai trò điều tiết, định hướng phát triển. Quyết định số 68/QĐ-TTg ngày 10/01/2014 về “Chiến lược quốc gia phát triển ngành dược VN đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030” và 376/QĐ-TTg ngày 17/3/2021 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt “Chương trình phát triển công nghiệp dược, dược liệu sản xuất trong nước đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045”. Các định hướng chiến lược phát triển công nghiệp dược được đề cập về cơ chế chính sách ưu đãi, về quy hoạch, về đầu tư. (iii) Vai trò tạo tiền đề cho phát triển với việc tổ chức nghiên cứu khoa học, đào tạo nhân lực ngành dược đã được triển khai sâu rộng. Nhìn chung, vai trò này đã có nhiều thay đổi tích cực, góp phần nâng cao NLCT của DNDP VN. Kết quả khảo sát có tới 26,7% ý kiến cho rằng Nhà nước thực hiện vai trò này là rất tốt và 33,3% cho rằng là tốt; chỉ có 13,3% cho rằng Nhà nước thực hiện là chưa tốt (Hình 3.20). (iv) Vai trò khuyến

khích sự phát triển. Nhìn chung, Nhà nước đã thực hiện nhiều chính sách và các biện pháp cụ thể để tạo ra một môi trường kinh doanh lành mạnh, thông thoáng, bình đẳng, qua đó khuyến khích các nhà đầu tư (trực tiếp, gián tiếp, trong nước, nước ngoài) vào sản xuất và kinh doanh dược phẩm, qua đó tác động trực tiếp đến NLCT của ngành dược và DNDP VN.



Hình 3.20: Ý kiến của đối tượng điều tra về ảnh hưởng của vai trò tạo tiền đề cho phát triển đến NLCT của doanh nghiệp dược

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu điều tra năm 2019

(3) **Hội nhập quốc tế.** Từ khi gia nhập WTO, nước ta đã mở rộng quan hệ thương mại, xuất khẩu hàng hoá tới trên 230 thị trường của các nước và vùng lãnh thổ, ký kết trên 90 Hiệp định thương mại song phương, gần 60 Hiệp định khuyến khích và bảo hộ đầu tư. VN đã cam kết quốc tế với nhiều nội dung liên quan đến dược phẩm. Theo nhận định của cán bộ quản lý nhà nước, các chuyên gia và các DNDP được điều tra cho thấy, phần lớn các cam kết đều có xu hướng đã và sẽ tạo thuận lợi cho DNDP VN trong việc nâng cao NLCT (Bảng 3.15).

Bảng 3.15: Nhận định về chiều hướng ảnh hưởng của các cam kết quốc tế đối với NLCT của DNDP VN (%)

| TT | Các cam kết | Chiều hướng ảnh hưởng | | | | |
|----|--------------------------------|-----------------------|-----------|-------------|----------|--------------|
| | | Rất thuận lợi | Thuận lợi | Bình thường | Khó khăn | Rất khó khăn |
| 1 | Cam kết về thuế | 0,0 | 0,0 | 26,7 | 60,0 | 13,3 |
| 2 | Cam kết phi thuế quan | 6,7 | 36,7 | 40,0 | 6,7 | 10,0 |
| 3 | Cam kết về lưu hành, phân phối | 10,0 | 30,0 | 43,3 | 10,0 | 6,7 |
| 4 | Cam kết về sở hữu trí tuệ | 16,7 | 20,0 | 16,7 | 36,7 | 10,0 |

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu NCS điều tra năm 2019

3.4. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ NLCT CỦA DOANH NGHIỆP DƯỢC PHẨM VIỆT NAM TRONG ĐIỀU KIỆN HNQT

3.4.1. Những kết quả đạt được. Nhìn chung, trong thời gian qua Nhà nước và DNDP VN đã có những kết quả đạt được, đó là (i) Thúc đẩy hệ thống cung cấp thuốc phủ rộng khắp toàn quốc, góp phần đảm bảo an ninh y tế và bảo vệ, chăm sóc sức khỏe nhân dân. (ii) DNDP VN đã từng bước khẳng định được NLCT, nhất là trên thị trường nội địa. (iii) DNDP VN đã thích ứng và từng bước lựa chọn được lối đi có lợi thế. (iv) DNDP VN từng bước lớn mạnh thông qua việc đầu tư sản xuất các loại thuốc công nghệ cao. (v) Sự hỗ trợ của nhà nước cho khu vực DNDP đã được hình thành và phát triển rõ nét.

3.4.2. Những hạn chế, yếu kém. Bên cạnh những kết quả đạt được, thì vẫn còn nhiều những hạn chế, yếu kém mà Nhà nước và Doanh nghiệp dược phẩm Việt Nam vẫn còn chưa hạn chế được, cụ thể như sau: (i) NLCT của DNDP VN còn thấp trên thị trường các thành phố lớn và thị trường quốc tế. (ii) Hiện tượng cạnh tranh trong nội bộ khu vực DNDP VN diễn ra khá mạnh. (iii) NLCT của DNDP VN đang dựa trên nền tảng chưa vững chắc. (iv) Chưa tận dụng được các điều kiện thiên nhiên sẵn có để nâng cao NLCT, nhất là nguồn nguyên liệu dược. (v) Sự hội nhập và hợp tác của các DNDP VN trong chuỗi giá trị còn thấp

3.4.3. Nguyên nhân của những hạn chế, yếu kém

Có thể thấy những hạn chế, yếu kém trong nâng cao NLCT của DNDP VN có các nguyên nhân chủ yếu sau: (i) Xuất phát điểm của DNDP VN thấp, (ii) DNDP VN vẫn lúng túng trong chiến lược phát triển theo chiều sâu, (iii) Năng lực quản trị doanh nghiệp còn nhiều hạn chế, (iv) Quy mô doanh nghiệp nhỏ, (v) Quy hoạch phát triển ngành dược phẩm còn nhiều bất cập, chưa đáp ứng nhu cầu phát triển, (vi) Quản lý nhà nước về dược phẩm còn nhiều hạn chế.

Chương 4

GIẢI PHÁP NÂNG CAO NLCT

CỦA DNDP VIỆT NAM TRONG ĐIỀU KIỆN HNQT

4.1. BỐI CẢNH VÀ ĐỊNH HƯỚNG NÂNG CAO NLCT CỦA DOANH NGHIỆP DƯỢC PHẨM VIỆT NAM TRONG ĐIỀU KIỆN HNQT

4.1.1. Bối cảnh liên quan đến nâng cao NLCT của DNDP Việt Nam trong điều kiện HNQT

(1) *Bối cảnh quốc tế.* Bối cảnh quốc tế đang có nhiều thay đổi mạnh mẽ, điều này có tác động không nhỏ tới việc nâng cao NLCT của DNDP VN theo cả hai chiều hướng thuận lợi và khó khăn đan xen, với các biểu hiện cụ thể là (i) Quá trình toàn cầu hóa đang và sẽ diễn ra mạnh mẽ hơn. (ii) Nhu cầu và chi tiêu cho sử dụng dược phẩm toàn cầu tăng cao. (iii) Xu hướng hình thành và hoạt động của các công ty dược phẩm đa quốc gia ngày càng chiếm ưu thế. (iv) Cách mạng công nghiệp 4.0 và công nghệ thông tin sẽ là động lực, nhân tố cho sự phát triển và cạnh tranh của doanh nghiệp dược phẩm. (2) *Bối cảnh trong nước.* NLCT của DNDP VN chịu sự ảnh hưởng mạnh mẽ bởi các thay đổi trong nước, tác động hai chiều vừa thuận lợi, vừa khó khăn cho nâng cao NLCT của DNDP VN trong hiện tại và thời gian tới, thể hiện qua các nội dung sau: (i) VN tiếp tục hội nhập sâu, rộng với các nước trên thế giới. (ii) Nền kinh tế VN vẫn tiếp tục tăng trưởng cao và ổn định. (iii) Khuôn khổ pháp luật và môi trường kinh doanh có liên quan đến ngành dược phẩm ngày càng được hoàn thiện. (iv) Nhu cầu dùng thuốc của người dân ngày một tăng.

4.1.2. Định hướng nâng cao NLCT của DNDP VN trong điều kiện HNQT

(1) *Cơ sở đề xuất định hướng nâng cao NLCT của DNDP VN.* Cơ sở đề xuất được xác định dựa trên NLCT thực tế của doanh nghiệp; đặc điểm nội bộ doanh nghiệp (các yếu tố ảnh hưởng bên trong) và đặc điểm của đối thủ cạnh tranh, vai trò của Nhà nước, các yêu cầu của hội nhập kinh tế quốc tế (các yếu tố ảnh hưởng bên ngoài). Dựa trên phân tích các điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức để lựa chọn một số định hướng chủ lực nâng cao NLCT của doanh nghiệp dược phẩm.

(2) *Định hướng nâng cao NLCT của DNDP VN.* Phân tích ma trận SWOT (Bảng 4.1) qua đó đề xuất một số định hướng nâng cao NLCT của DNDP VN thích ứng với điều kiện HNQT trong giai đoạn tới như sau: (i) Tập trung vào dòng sản phẩm có lợi thế để tạo sự khác biệt với các loại sản phẩm Đông dược. (ii) Tập trung vào áp dụng khoa học công nghệ để gia tăng NLCT (sản phẩm Tân dược chất lượng cao). (iii) DNDP VN ưu tiên đầu tư vào R&D trong các hạng mục đầu tư. (iv) Tăng cường kỹ năng quản trị để thay sức mạnh bằng vốn. (v) DNDP VN cần liên kết lại với nhau để tạo nên thế mạnh chung.

Bảng 4.1. Ma trận phân tích SWOT làm cơ sở lựa chọn định hướng nâng cao NLCT của DNDPVN

| | | |
|---|--|---|
| <p>Bên ngoài</p> <p>Bên trong</p> | <p style="text-align: center;">Cơ hội (O)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Thị trường thế giới đang ngày càng rộng mở (O1); - Nhiều chính sách hỗ trợ của Nhà nước cho được phẩm nội địa phát huy tác dụng (O2); - Cơ hội tiếp cận với khoa học kỹ thuật cao (O3). | <p style="text-align: center;">Thách thức (T)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Phải cạnh tranh với nhiều doanh nghiệp quốc tế với NLCT mạnh (T1); - Dễ bị thâm tóm bởi các tập đoàn được phẩm nước ngoài (T2); - Nguy cơ bị kiện tụng và tranh chấp thương mại quốc tế gia tăng (T3). - Nhu cầu sử dụng được phẩm chất lượng cao của dân tăng (T4) |
| <p style="text-align: center;">Điểm mạnh (S)</p> <ul style="list-style-type: none"> - DNDP VN đã có hệ thống phân phối rộng khắp cả nước (S1); - Chi phí sản xuất của các DNDP VN thấp (S2); - Nằm ngay trong lòng thị trường tiêu thụ rộng lớn, đó là thị trường trong nước (S3); - Làm chủ được quy trình sản xuất và nguồn nguyên liệu sản xuất thuộc Đông được (S4). | <p style="text-align: center;">Kết hợp S - O</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tập trung vào dòng sản phẩm có lợi thế để tạo sự khác biệt (các loại sản phẩm Đông được) - Tập trung vào áp dụng khoa học công nghệ để gia tăng NLCT (tập trung vào sản phẩm Tân được chất lượng cao) | <p style="text-align: center;">Kết hợp S - T</p> <ul style="list-style-type: none"> - Các doanh nghiệp được phẩm Việt Nam nên liên kết lại với nhau để tạo nên thế mạnh chung |
| <p style="text-align: center;">Điểm yếu (W)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Có quá nhiều doanh nghiệp được cùng loại lại cùng khai thác tại một thị trường (W1); - Quy mô của các doanh nghiệp được còn khá nhỏ (W2); - Đa số doanh nghiệp vẫn sản xuất theo chuẩn được lạc hậu (W3); - Năng lực R&D của hầu hết các doanh nghiệp ở mức yếu (W4) | <p style="text-align: center;">Kết hợp W - O</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tập trung vào chiến lược đầu tư vào R&D (lấy khoa học tạo nên sự khác biệt để cạnh tranh) | <p style="text-align: center;">Kết hợp W - T</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tăng cường cải thiện năng lực quản trị doanh nghiệp, lấy kỹ năng thay sức mạnh vốn - Tập trung vào chiến lược đầu tư vào R&D (lấy khoa học tạo nên sự khác biệt để cạnh tranh) |

Nguồn: Tổng hợp của tác giả

4.2. GIẢI PHÁP NÂNG CAO NLCT CỦA DNDP VIỆT NAM THÍCH ỨNG VỚI ĐIỀU KIỆN HỘI NHẬP QUỐC TẾ

4.2.1. Nhóm giải pháp đối với DNDP VN. Để nâng cao NLCT trong điều kiện HNQT, các DNDP VN cần thực hiện đồng bộ các nhóm giải pháp sau: (i) Tập trung chuyên sâu vào sản phẩm doanh nghiệp có lợi thế. (ii) Từng bước chuyển dịch cơ cấu sản phẩm theo hướng tăng sản xuất ra các phẩm với chuẩn cao hơn. (iii) Nâng cao hiệu quả quá trình nghiên cứu và phát triển. (iv) Nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp. (v) Đẩy mạnh hợp tác và liên kết đầu tư.

4.2.2. Nhóm giải pháp đối với Nhà nước. Để nâng cao NLCT của các DNDP VN trong điều kiện HNQT, Nhà nước cần thực hiện đồng bộ các nhóm giải pháp sau: (i) Tăng cường vai trò tạo dựng khuôn khổ pháp lý và chính sách hỗ trợ DNDP, hoàn thiện các hệ thống pháp luật liên quan: Luật dược, Luật KHCN, Luật SHTT, tiếp tục hoàn thiện các chính sách phát triển ngành Dược phẩm, điều chỉnh các quy định trong nước cho phù hợp với cam kết quốc tế, phù hợp với các quy chuẩn và tiêu chuẩn quốc tế. (ii) Tăng cường vai trò định hướng sự phát triển thông qua xây dựng kế hoạch tổng thể phát triển công nghiệp dược VN đến năm 2030. (iii) Tăng cường vai trò hỗ trợ thông qua thúc đẩy nguồn nhân lực chất lượng cao và năng lực sáng tạo. (iv) Tăng cường vai trò tạo tiền đề, hỗ trợ phát triển thông qua thúc đẩy phát triển theo chuỗi giá trị dược phẩm VN. (v) Một số hỗ trợ khác cho DNDP VN như cung cấp thông tin, bảo hộ sở hữu công nghiệp, hỗ trợ hoạt động nghiên cứu và phát triển, khuyến khích thành lập các hiệp hội ngành nghề dược.

KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

1. Kết luận:

(i) Luận án đã hệ thống hoá những lý luận cơ bản về NLCT, nội dung và phương thức nâng cao NLCT của DNDP trong điều kiện HNQT, đưa ra các khái niệm về DNDP và NLCT của DNDP, đã chỉ rõ các yếu tố cơ bản có ảnh hưởng đến NLCT của DNDP trong điều kiện HNQT. (ii) Luận án đã phân tích NLCT của DNDP VN và cho thấy NLCT của DNDP VN đã có và tương đối mạnh ở một số lĩnh vực. Về sản phẩm, đang có lợi thế về loại hình dược phẩm là Đông dược, loại thuốc phổ thông. Về thị trường tiêu thụ thì đang mạnh ở phân khúc thị trường ở nông thôn. Về chi phí thì đang có giá thành sản xuất thấp, hiệu quả sinh lời cao. Bên cạnh đó, NLCT của DNDP VN đang có những điểm yếu. Yếu ở loại hình dược phẩm là Tân dược với các dòng thuốc đặc trị, chất lượng cao; thị trường trong nước thì đang yếu ở thị trường là các thành phố, đô thị lớn; thị trường nước ngoài thì gần như là chưa vươn tới được nhiều nước (tỷ lệ xuất khẩu rất khiêm tốn). (iii) Luận án đã chỉ ra các yếu tố

ảnh hưởng, các nguyên nhân dẫn đến NLCT của DNDP VN chưa mạnh, trong đó có các yếu tố bên trong doanh nghiệp như tổ chức QTDN, nguồn lực tài chính, năng lực tiếp cận và đổi mới công nghệ, nguồn nhân lực của doanh nghiệp còn nhiều hạn chế; có nhân tố bên ngoài doanh nghiệp như đối thủ cạnh tranh và hỗ trợ của nhà nước.

(iv) Luận án đưa ra năm định hướng để nâng cao NLCT của DNDP VN trong giai đoạn tới là: (1) Tập trung vào dòng sản phẩm có lợi thế để tạo sự khác biệt với các loại sản phẩm Đông dược. (2) Tập trung vào áp dụng khoa học công nghệ để gia tăng NLCT với các sản phẩm Tân dược chất lượng cao. (3) DNDP nên ưu tiên đầu tư vào R&D trước. (4) Tăng cường kỹ năng quản trị để thay sức mạnh bằng vốn. (5) DNDP cần liên kết lại với nhau để tạo nên thế mạnh chung.

(v) Luận án đưa ra hai nhóm giải pháp để nâng cao NLCT của DNDP VN trong giai đoạn tới là: (1) Nhóm giải pháp đối với DNDP VN, tập trung chuyên sâu vào sản phẩm doanh nghiệp có lợi thế, từng bước chuyển dịch cơ cấu sản phẩm theo hướng tăng sản xuất ra các phẩm với chuẩn cao hơn, nâng cao hiệu quả quá trình R&D, nâng cao năng lực QTDN, đẩy mạnh hợp tác và liên kết đầu tư.

(2) Nhóm giải pháp đối với Nhà nước, tập trung vào việc tăng cường một số vai trò còn yếu của Nhà nước như hoàn thiện thể chế, chính sách hỗ trợ phát triển ngành dược, tăng cường điều tiết và tạo tiền đề cho sự phát triển thông qua hỗ trợ doanh nghiệp đổi mới, sáng tạo, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, hình thành các chuỗi giá trị mạnh về dược.

2. Những hạn chế của luận án. Dữ liệu thống kê chính thức về DNDP cả trong và ngoài nước chưa liên tục và đầy đủ nên việc tiếp cận thông tin, lựa chọn mẫu điều tra khá khó khăn, chủ yếu từ nguồn tư liệu thứ cấp. Tư liệu sơ cấp có được chủ yếu qua phương pháp điều tra, tham khảo ý kiến chuyên gia nhưng với quy mô điều tra nhỏ, do đó việc đánh giá thực trạng và các yếu tố ảnh hưởng đến NLCT của DNDP VN chưa thực sự sâu sắc, chi tiết và đa chiều. Luận án chưa làm sáng tỏ được sự khác nhau trong chiến lược nâng cao NLCT của doanh nghiệp sản xuất thuốc Tân dược và doanh nghiệp sản xuất thuốc Đông dược.

3. Kiến nghị cho những nghiên cứu tiếp theo

Nghiên cứu bị giới hạn về thời gian, nguồn lực và điều kiện nghiên cứu, vì vậy tác giả cũng mong muốn kiến nghị các nghiên cứu tiếp theo có đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến NLCT của DNDP VN bằng phương pháp định lượng, có các nghiên cứu về NLCT của DNDP VN chỉ sản xuất, kinh doanh thuốc Đông dược. Tác giả cũng rất mong nhận được các ý kiến đóng góp quý báu của các nhà khoa học, các chuyên gia để luận án được hoàn thiện tốt hơn.

CÁC CÔNG TRÌNH CÓ LIÊN ĐẾN LUẬN ÁN

1. Nguyễn Quang Hưng (2015), “*Kinh nghiệm phát triển ngành dược tại một số nước trên thế giới*”, Tạp chí Quản lý kinh tế, (66) trang 79-81
2. Nguyễn Quang Hưng (2019), “*Giải pháp tăng cường hợp tác giữa nhà nước, nhà DN, nhà khoa học, nhà nông trong phát triển dược liệu ở VN*”, Tạp chí Công Thương, (2) trang 216-219
3. Nguyễn Quang Hưng (2019), “*Một số giải pháp phát triển ngành công nghiệp dược phẩm VN*”, Tạp chí Kinh tế và Dự báo, (8) trang 28-30
4. Nguyễn Quang Hưng (2019), “*Về thể chế kinh tế thị trường với ngành dược phẩm VN trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế*”, Kỷ yếu hội thảo khoa học Trường Đại học Kinh doanh và Công nghệ Hà Nội, Nhà Xuất Bản Lao động – Xã hội, trang 117-125