

NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM IMEXPHARM TRONG QUÁ TRÌNH HỘI NHẬP

IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF IMEXPHARM PHARMACEUTICAL JOINT STOCK COMPANY IN THE INTERGRATING PROCESS

Ngô Hoài Nam

Khoa Tài chính Ngân hàng, Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp

Đến Tòa soạn ngày 28/04/2022, chấp nhận đăng ngày 08/06/2022

Tóm tắt: Đại dịch Covid-19 bùng phát cho thấy tầm quan trọng của việc chăm sóc sức khỏe. Sở hữu hai nhà máy đạt chuẩn EU-GMP, có khả năng sản xuất thuốc chất lượng cao cho kênh bệnh viện, thay thế nhiều loại thuốc nhập khẩu có giá thành cao, công ty cổ phần dược phẩm Imexpharm là gương mặt nổi tiếng trên thị trường. Vì vậy, tìm ra giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh cho Imexpharm một cách bền vững, có khả năng thích nghi với môi trường cạnh tranh toàn cầu là điều cần thiết.

Từ khóa: Năng lực cạnh tranh, công ty Imexpharm.

Abstract: The outbreak of the Covid-19 pandemic underscores shows how important it is to take care of your health. Owning two factories meeting EU-GMP standards, capable of producing high-quality drugs for the hospital channel, replacing many high-priced imported drugs, Imexpharm pharmaceutical joint stock company is a famous face in the world. market. Therefore, finding a solution to improve competitiveness, at Imexpharm company in a sustainable way, able to adapt to the global competitive environment is essential.

Keywords: Competing capability, Imexpharm.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Hiện nay, cạnh tranh vừa là môi trường, vừa là động lực để phát triển. Dược phẩm là một ngành đặc biệt, liên quan trực tiếp đến sức khỏe và tính mạng con người. Hiện nay ngành dược phẩm phát triển theo hướng vững chắc, đáp ứng một phần nào đó nhu cầu thuốc chữa bệnh của người dân. Ngành dược trong nước có mức tăng trưởng hàng năm đạt 20-25%, chiếm gần 50% thị phần dược phẩm trong nước.

Đại dịch Covid-19 bùng phát trên toàn cầu đã cho thấy vai trò quan trọng của ngành dược phẩm và các loại thuốc cải tiến trong việc đảm bảo an toàn và an ninh toàn cầu. Trước tác

động của đại dịch, ngành dược cũng gặp những khó khăn nhất định khi đứt gãy chuỗi cung ứng, giá nguyên liệu và vận chuyển tăng cao, sự thay đổi thói quen, nhu cầu sử dụng thuốc cùng với đó là các quy định phòng chống dịch bệnh siết chặt của Chính phủ, người dân hạn chế đến các cơ sở điều trị bệnh đã làm cho thị trường dược phẩm bị trì trệ nặng nề.

Trong tình hình đó, Imexpharm là công ty sản xuất thuốc Generics chất lượng hàng đầu Việt Nam, nổi tiếng với các dòng kháng sinh được giới chuyên môn tin dùng. Công ty cũng đang chịu áp lực cạnh tranh gay gắt với các công ty dược khác trên thị trường dược phẩm. Để tiếp

tục tồn tại và phát triển bền vững, Imexpharm cần nhận thức được năng lực cạnh tranh đồng thời nâng cao hơn nữa năng lực cạnh tranh của mình.

2. NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÔNG TY

Theo từ điển Tiếng Việt, cạnh tranh kinh tế là sự ganh đua giữa các chủ thể trong nền kinh tế (nhà sản xuất, nhà phân phối, bán lẻ, người tiêu dùng, thương nhân...) nhằm giành lấy những vị thế tạo nên lợi thế tương đối trong sản xuất, tiêu thụ hay tiêu dùng hàng hóa, dịch vụ hay các lợi ích về kinh tế, thương mại khác để thu được nhiều lợi ích nhất cho mình.

Theo nhà kinh tế học Michael Porter của Mỹ, cạnh tranh (kinh tế) là giành lấy thị phần. Bản chất của cạnh tranh là tìm kiếm lợi nhuận, là khoản lợi nhuận cao hơn mức lợi nhuận trung bình mà doanh nghiệp đang có. Kết quả quá trình cạnh tranh là sự bình quân hóa lợi nhuận trong ngành theo chiều hướng cải thiện sâu dẫn đến hệ quả giá cả có thể giảm đi.

Ở góc độ thương mại, cạnh tranh là một trận chiến giữa các công ty và các ngành kinh doanh nhằm chiếm được sự chấp nhận và lòng trung thành của khách hàng.

Theo Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế (OECD) thì năng lực cạnh tranh là khả năng của doanh nghiệp, ngành, quốc gia, khu vực trong việc tạo ra việc làm và thu nhập cao hơn trong điều kiện kinh tế quốc tế.

Như vậy, năng lực cạnh tranh của công ty là thực lực và lợi thế mà công ty có thể huy động nhằm thu được lợi ích ngày càng cao để duy trì và cải thiện vị trí của mình so với các công ty khác trên thị trường.

Một số nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của các công ty trên thị trường

Thứ nhất, năng lực tài chính. Một công ty

muốn cạnh tranh được trên thị trường phải có năng lực tài chính mạnh. Quy mô vốn càng lớn thì khả năng mở rộng quy mô, phát triển sản phẩm càng thuận lợi, thu hút thêm khách hàng và mở rộng thị phần. Năng lực tài chính vững mạnh còn thể hiện qua các chỉ số tài chính như doanh thu, khả năng thanh toán, cơ cấu vốn và các chỉ tiêu về khả năng sinh lợi (ROA, ROE).

Thứ hai, năng lực quản lý và điều hành. Chỉ tiêu này có vai trò quan trọng đảm bảo công ty hoạt động một cách hiệu quả nhất thông qua năng lực, kinh nghiệm của ban lãnh đạo công ty.

Thứ ba, năng lực marketing. Năng lực này thể hiện ở năng lực mạng lưới phân phối.

Thứ tư, cơ cấu tổ chức và nguồn nhân lực. Nhân tố con người cũng đóng vai trò vô cùng quan trọng trong việc đảm bảo và nâng cao chất lượng hoạt động của công ty. Dược phẩm là ngành cung cấp các sản phẩm liên quan đến sức khỏe con người, như vậy nguồn nhân lực thể hiện ở số lượng và chất lượng.

Thứ năm, năng lực đầu tư nghiên cứu phát triển. Nhân tố này đóng vai trò quan trọng trong việc ứng dụng những công nghệ mới kịp thời, để tạo nên lợi thế cạnh tranh trên thị trường: phát triển sản phẩm mới, nâng cao chất lượng sản phẩm...

Thứ sáu, nâng cao năng lực hợp tác trong nước và quốc tế. Sự hợp tác càng bền vững, đa dạng thì vị thế của công ty càng được nâng cao hơn.

3. THUẬN LỢI VÀ KHÓ KHĂN CỦA IMEXPHARM HIỆN NAY

3.1. Thuận lợi

Thứ nhất, với các biện pháp kiểm soát dịch tốt, doanh thu thị trường Việt Nam được dự báo sẽ tiếp tục tăng trưởng hai con số so với năm

2021. Theo Cục Quản lý dược Việt Nam, ngành sẽ tăng trưởng con số trong vòng 5 năm tới đạt 16,1 tỷ USD năm 2026, với tỷ lệ tăng trưởng kép lên tới 11%. Đồng thời, dân số Việt Nam đang bước vào giai đoạn “già hóa” với tốc độ nhanh nhất từ trước tới nay, đồng nghĩa với nhu cầu chăm sóc sức khỏe đang tăng lên.

Thứ hai, về đầu ra, dịch Covid-9 đã ảnh hưởng tích cực tới một số sản phẩm ở kênh phân phối quầy thuốc OTC của Imexpharm do nhu cầu tâm lý tích trữ của người tiêu dùng tăng. Đồng thời, với việc sở hữu tiêu chuẩn sản xuất EU-GMP, Imexpharm có lợi thế cạnh tranh ở kênh ETC do sản phẩm có giá thấp hơn so với các sản phẩm nước ngoài

3.2. Khó khăn

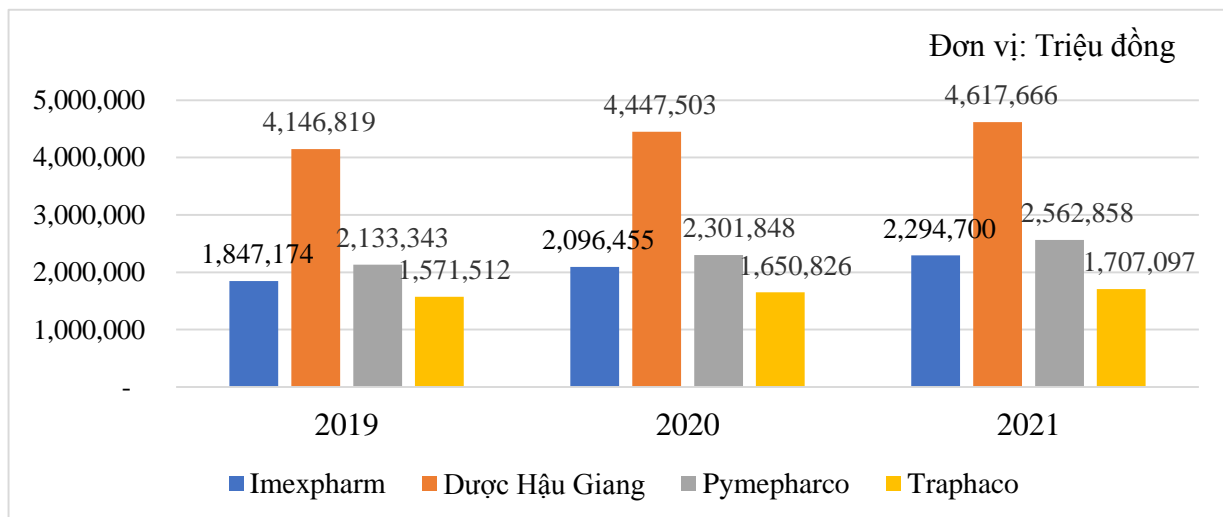
Thứ nhất, về giá nguyên liệu đầu vào. Ngành dược phẩm nói chung và Công ty Imexpharm

Tổng nguồn vốn

nói riêng vẫn bị phụ thuộc phần lớn vào nguồn nguyên liệu nhập khẩu, trong đó 80-90% nguyên liệu dược phải nhập khẩu, chủ yếu từ Trung Quốc và Ấn Độ. Việc phụ thuộc vào nguyên liệu nhập khẩu khiến ngành Dược chịu ảnh hưởng từ các yếu tố bên ngoài như biến động tỷ giá, nguồn hàng cung cấp.

Thứ hai, sự cạnh tranh giữa các công ty và tâm lý người tiêu dùng. Tuy chất lượng của một số thuốc nội của công ty tương đương với thuốc ngoại, giá thành lại rẻ hơn nhưng người tiêu dùng vẫn ưu tiên lựa chọn thuốc ngoại do hạn chế về công nghệ và nhân sự chất lượng cao. Bên cạnh đó, tâm lý người tiêu dùng quen sử dụng các sản phẩm cũ theo hướng dẫn của bác sĩ, ngại thay đổi sang các sản phẩm mới.

4. THỰC TRẠNG NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM IMEXPHARM



Biểu đồ 1. Tổng nguồn vốn kinh doanh của một số công ty dược phẩm nội địa giai đoạn 2019-2021

Nguồn: cafef.vn

Dựa vào biểu đồ, tổng nguồn vốn của Công ty Cổ phần Dược phẩm Imexpharm trong giai đoạn 2019-2021 có xu hướng tăng khá mạnh. Cụ thể, năm 2020, tổng nguồn vốn của công ty đạt 2.096.455 triệu đồng, tăng 249.281 triệu

đồng, tương đương tăng mạnh 13,50% so với năm 2019. Nếu như nguồn vốn trong năm 2020 được gia tăng mạnh bởi cả vốn chủ sở hữu lẫn nợ phải trả thì lực tăng của tài sản chủ yếu là nhờ tài sản ngắn hạn. Đến năm 2021,

tổng nguồn vốn của công ty tăng thêm 198.245 triệu đồng để đạt mức 2.294.700 triệu đồng. Tài sản công ty tăng mạnh tiếp tục do tài sản ngắn hạn được đầu tư nhiều hơn trong khi phía nguồn vốn được huy động nhiều hơn từ các khoản nợ phải trả.

So sánh với các công ty sản xuất dược phẩm nội địa lớn thì tổng nguồn vốn của Imexpharm

trong giai đoạn 2019-2021 chỉ đứng sau Dược Hậu Giang, Pymepharco và luôn duy trì được mức lớn hơn các công ty khác ở từng năm 2019, 2020 và 2021. Điều này có thể phản ánh năng lực về vốn của Imexpharm khá tốt và phản ánh khả năng phát triển của công ty trong những năm qua có chiều hướng tích cực hơn.

Bảng 1. Kết quả kinh doanh của công ty Imexpharm

Đơn vị: Triệu đồng

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>
1. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.402.454	1.369.422	1.266.597
2 LNST thu nhập	162.387	209.697	189.095

Nguồn: cafef.vn

Doanh thu thuần: Năm 2020, doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ của Imexpharm ghi nhận mức 1.369.422 triệu đồng, giảm 33.032 triệu đồng, tương đương tỷ lệ giảm 2,36% so với năm 2019. Nguyên nhân là do sức tiêu thụ hàng hóa của công ty giảm theo xu hướng chung của thị trường trong một năm đầy biến động của nền kinh tế Việt Nam cũng như kinh tế toàn cầu. Đáng chú ý, doanh thu của hàng nhượng quyền trong năm 2020 giảm 26,1% so với năm 2019, tương ứng với mức giảm 25,1 tỷ đồng. Doanh thu kênh phân phối các quầy thuốc (OTC) năm 2020 cũng bị sụt giảm ở mức 10,5% do ảnh hưởng từ việc giảm tổng cầu, đặc biệt trong quý 2 và quý 3. Mặc dù doanh thu kênh bệnh viện và cơ sở y tế (ETC) tăng 20,1% nhưng cũng không bù đắp được cho việc doanh số OTC giảm. Tới năm 2021, doanh thu thuần của Imexpharm tiếp tục giảm thêm 7,51%, tương đương quy mô giảm 102.825 triệu đồng so với năm 2020 để về mức 1.266.597 triệu đồng trong bối cảnh các lệnh giãn cách xã hội, hạn chế đi lại, người dân không đến bệnh viện đã làm cho

kênh bán hàng ETC của Imexpharm sụt giảm. Cụ thể, doanh số kênh ETC giảm 12,7% so với cùng kỳ, đồng thời kênh OTC cũng giảm 0,9%.

Lợi nhuận sau thuế: Do các khoản lợi nhuận khác, thuế thu nhập công ty dao động theo diễn biến của lợi nhuận thuần nên lợi nhuận sau thuế của Imexpharm cũng ghi nhận mức lớn nhất vào năm 2020 khi đạt 209.697 triệu đồng, tăng 47.310 triệu đồng = tương đương tăng 29,13% so với năm 2019 do giá vốn hàng bán giảm nhiều hơn doanh thu thuần để giúp lợi nhuận gộp tăng trưởng nhẹ. Tuy nhiên, tới năm 2021, lợi nhuận sau thuế của công ty đã giảm 9,82%, tương đương giảm 20.602 triệu đồng so với năm 2020 để về mức 189.095 triệu đồng do doanh thu thuần có tỷ lệ giảm lớn hơn so với giá vốn hàng bán khiến lợi nhuận gộp đã giảm.

Nhìn chung trong giai đoạn 2019-2021, Imexpharm vẫn khẳng định vị thế là một trong những công ty dược nội địa hàng đầu khi duy trì lợi nhuận khá tốt bất chấp dịch Covid-19 tác động tiêu cực lên toàn bộ nền kinh tế.

Bảng 2. Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh tại một số công ty dược phẩm giai đoạn 2019-2021

Đơn vị: %

	<i>Imexpharm</i>		<i>Dược Hậu Giang</i>		<i>Pymepharco</i>		<i>Traphaco</i>	
	ROA	ROE	ROA	ROE	ROA	ROE	ROA	ROE
2019	8,97	10,6	15,21	19,49	15,13	18,22	9,71	13,81
2020	10,63	12,75	17,22	21,30	14,47	17,16	12,15	17,12
2021	8,61	10,73	17,15	21,12	13,03	15,85	14,39	19,82

Nguồn: *cafef.vn*

Tỷ suất sinh lợi trên vốn kinh doanh (ROA)

Imexpharm: Chỉ tiêu này cho thấy cứ 100 đồng vốn tạo ra lần lượt 8,97 đồng lợi nhuận sau thuế năm 2019; 10,63 đồng lợi nhuận sau thuế năm 2020 và 8,61 đồng lợi nhuận sau thuế năm 2021. Nguyên nhân cũng bởi diễn biến của lợi nhuận sau thuế tăng mạnh vào năm 2019 so với 2 năm còn lại trong khi vốn kinh doanh bình quân vẫn giữ xu thế tăng ổn định trên 7%/năm trong 3 năm trở lại đây. Tuy nhiên, chỉ số ROA của công ty chưa cao trong cả giai đoạn 2019-2021, cho thấy khả năng khai thác lợi nhuận từ tổng vốn kinh doanh tại *Imexpharm* còn nhiều hạn chế.

Tỷ suất sinh lợi trên VCSH (ROE)

Giai đoạn 2019-2021, ROE của *Imexpharm* ghi nhận 10,60%, 12,75% và 10,73%. Chỉ số này tiếp tục cho thấy hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty chưa tốt, làm lợi nhuận của chủ sở hữu chưa nổi bật. So sánh chỉ số ROE

này với các công ty cùng quy mô lớn trong ngành thì *Imexpharm* thấp hơn trong giai đoạn 2019-2021. Chỉ số ROE thấp hơn nhiều so với vùng 13,8-21,3% của *Dược Hậu Giang*, *Pymepharco* và *Traphaco* khiến *Imexpharm* quá khó thu hút đầu tư trên sàn chứng khoán với mã cổ phiếu IMP.

Như vậy, việc sử dụng vốn của công ty giai đoạn 2019-2021 đạt hiệu quả không cao, đặc biệt là trong năm 2021 chỉ số ROE, ROA còn giảm thay vì xu thế tăng như các công ty khác trong ngành. Nguyên nhân là do trong năm 2021 nền kinh tế của Việt Nam còn khó khăn, vẫn chịu ảnh hưởng nhiều của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới, cộng với nội lực bị hạn chế của công ty. Để đạt được hiệu quả sử dụng vốn trong những năm tới công ty cần phải khắc phục những hạn chế, tồn tại trong công tác quản lý và sử dụng vốn.

Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn

Bảng 3. Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của một số công ty dược hiện nay

Đơn vị: Lần

	<i>Imexpharm</i>	<i>Dược Hậu Giang</i>	<i>Pymepharco</i>	<i>Traphaco</i>
2019	2.97	4.45	1.77	2.59
2020	2.83	4.26	2.4	2.33
2021	2.88	4.92	2.49	2.49

Nguồn: *cafef.vn*

Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn cuối năm 2020 là 2,83 lần, giảm 0,14 lần so với cuối năm 2019. Tới cuối năm 2021, hệ số này là 2,88 lần, tăng nhẹ 0,05 lần so với năm 2020. Con số này cho biết trong giai đoạn 2019-2021 khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp có xu hướng biến động không quá mạnh. Hệ số này đang có xu hướng ổn định chứng tỏ đơn vị có xu hướng phân bổ vốn ngắn hạn tài trợ cho tài sản lưu động khá đều qua 3 năm. Cùng với đó, hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn các năm gần đây đều có giá trị lớn hơn 2 thể hiện công ty đảm bảo khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn.

So với các công ty khác cùng ngành, hệ số thanh toán nợ ngắn hạn của Imexpharm tốt hơn đáng kể so với các công ty cùng ngành, ngoại trừ Dược Hậu Giang. Điều này Imexpharm cần phát huy để đảm bảo tính bền vững cho hệ số này, tạo sự uy tín đối với các đối tác.

Các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của Imexpharm

Dựa vào cuộc khảo sát 100 cán bộ nhân viên và các chuyên gia về năng lực cạnh tranh của bốn công ty dược lớn hiện nay thì cho thấy năng lực cạnh tranh của bốn công ty như sau:

Bảng 4. Ma trận cạnh tranh của Imexpharm so với đối thủ

STT	Chỉ tiêu	Điểm số đánh giá trung bình khảo sát			
		Traphaco	Dược Hậu Giang	Pymepharco	Imexpharm
1	Năng lực tài chính	3,00	4,21	3,77	3,83
2	Năng lực quản lý	3,7	4,22	3,91	4
3	Năng lực marketing	2,78	4,1	3,71	3,99
4	Cơ cấu tổ chức	3,61	4,05	3,71	3,81
5	Năng lực nghiên cứu và phát triển	3,49	3,95	3,52	3,61
6	Hợp tác trong nước và quốc tế	3,1	4,1	3,58	3,9
	Tổng cộng	19,68	24,63	22,2	23,14

Nguồn: Tác giả tự tổng hợp

Công ty Imexpharm cũng là một trong những công ty dược nội địa đứng đầu bảng xếp hạng về năng lực cạnh tranh. Tổng điểm năng lực cạnh tranh của Imexpharm qua khảo sát chỉ đứng sau Hậu Giang với 23,14 điểm. Các chỉ tiêu đánh giá năng lực cạnh tranh mặc dù thua Dược Hậu Giang nhưng vẫn cao hơn hai đối thủ còn lại là Traphaco và Pymepharco.

Công ty Dược Hậu Giang là công ty có năng lực cạnh tranh mạnh nhất (24,63 điểm). So với đối thủ, Dược Hậu Giang dành ưu thế tuyệt đối ở tất cả các chỉ tiêu đánh giá năng lực cạnh tranh. Dược Hậu Giang hiện là công

ty dược nội địa số 1 tại Việt Nam.

Công ty Pymepharco với điểm năng lực cạnh tranh là 22,2 điểm. Trong các chỉ tiêu đo lường năng lực cạnh tranh thì Pymepharco có điểm số đánh giá năng lực cạnh tranh sít sao với Imexpharm và thấp hơn chút ít nhưng vẫn cao hơn Traphaco.

Kết quả đạt được

Giai đoạn 2019-2021, Công ty Cổ phần Dược phẩm Imexpharm đã đạt được một số kết quả như sau:

Thứ nhất, lợi nhuận duy trì xuyên suốt thời gian gần đây và có xu hướng tăng nhẹ năm 2020 bất chấp những khó khăn bởi dịch Covid-19. Mức lợi nhuận sau thuế hàng năm trong giai đoạn 2019-2021 đều đạt từ 160.000 triệu đồng trở lên.

Thứ hai, nguồn vốn kinh doanh của công ty có nhiều biến động tuy nhiên vẫn đảm bảo cơ cấu tài sản ổn định, tài sản dài hạn chiếm tỷ trọng lớn hơn tài sản ngắn hạn phù hợp với đặc điểm kinh doanh của công ty. Tổng nguồn vốn kinh doanh có nhiều biến động, tuy nhiên cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản ổn định, chứng tỏ công ty đã chú trọng quản lý và sử dụng nguồn vốn vay và nguồn vốn chủ sở hữu để vừa có khả năng mở rộng sản xuất kinh doanh, vừa đảm bảo khả năng thanh toán và có tài trợ vốn cho tài sản hợp lý, đồng thời giúp công ty tiết kiệm chi phí sử dụng vốn và đảm bảo năng lực sản xuất.

Thứ ba, thế mạnh là sản phẩm chất lượng, sản phẩm mang thương hiệu Imexpharm, thuốc nội nhưng thương hiệu sản phẩm lại gọi lên cho người tiêu dùng nghĩ là thuốc ngoại, điều này có lợi khi đa số người dân Việt Nam thích ngoại, Vì vậy công ty cần nâng cao chất lượng sản phẩm đồng thời cải tiến sản xuất giảm giá thành để nâng cao hơn nữa năng lực cạnh tranh.

Thứ tư, đội ngũ cán bộ lãnh đạo đã và đang làm việc hết mình, luôn luôn tìm mọi hướng để khắc phục khó khăn, đưa công ty từng bước tiến lên.

Thứ năm, khả năng hợp tác với các nhà cung cấp, mở rộng thị trường trong nước hiện nay Imexpharm đã và đang làm rất tốt, khả năng hợp tác, liên doanh liên kết với các công ty được trong nước, các cơ quan ban ngành... đã đem lại nhiều kết quả cho Imexpharm.

Bên cạnh những kết quả đạt được, công ty Imexpharm cũng gặp phải một số hạn chế:

Thứ nhất, các chỉ số phản ánh khả năng sinh

lời của công ty ngày càng bị hạn chế do lợi nhuận thu về chưa đạt kỳ vọng trong giai đoạn 2019-2021.

Thứ hai, quy mô tài chính có tăng nhưng còn nhỏ, chưa xứng tầm với các công ty được hàng đầu nội địa, cơ cấu vốn chưa hợp lý làm ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh, khả năng thu hồi nợ cũng chưa thực sự tốt, doanh thu bán hàng gia tăng nhưng nợ xấu khó đòi cũng gia tăng.

Thứ ba, năng lực marketing còn yếu, chưa thực sự đầu tư mạnh cho công tác quảng bá hình ảnh cũng như sản phẩm của công ty. Tuy sản phẩm có chất lượng nhưng giá cả còn cao khiến khó cạnh tranh trên thị trường

Thứ tư, đội ngũ bán hàng tại Imexpharm chưa được đào tạo một phong cách phục vụ chuyên nghiệp, phục vụ khách hàng một cách nhiệt tình, đây là điểm yếu của công ty cần khắc phục.

Thứ năm, cơ cấu tổ chức và nguồn nhân lực còn một số bất cập như: chính sách tuyển dụng chưa phù hợp, chưa có sự hợp tác, hỗ trợ lẫn nhau giữa các bộ phận, phân công công việc chưa được hợp lý gây lãng phí nguồn lực.

5. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH TẠI CÔNG TY IMEXPHARM

Thứ nhất, giải pháp nâng cao năng lực tài chính

Công ty cần xây dựng kế hoạch tài chính để đảm bảo nguồn tài chính cho hoạt động sản xuất và hoạt động kinh doanh đồng thời kiểm soát chặt chẽ nguồn vốn và sử dụng nguồn vốn một cách hiệu quả nhất trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

Công ty tăng cường thu hút nguồn vốn đầu tư: để vững vàng hơn trên thị trường cạnh tranh đầy khốc liệt, Imexpharm cần một lượng vốn lớn để phát triển sản phẩm và mở rộng thị trường. Imexpharm nên dựa vào uy tín của

mình, độ tin cậy của đối tác kinh doanh để thu hút nguồn vốn đầu tư từ việc đa dạng hóa các hình thức đầu tư như tín dụng thương mại, cổ phần hóa, liên doanh, liên kết...

Thứ hai, nâng cao năng lực quản lý và điều hành

Ban lãnh đạo tiếp tục phát huy công tác tổ chức nhằm đem lại hiệu quả tốt nhất trong hoạt động sản xuất kinh doanh, để tốt hơn Dược Hậu Giang. Ngoài ra, công ty tiếp tục duy trì tổ chức thực hiện tốt các quy trình chất lượng ngành dược để luôn thỏa mãn được nhu cầu của khách hàng đồng thời bảo đảm được yêu cầu hoạt động của ngành dược. Thực hiện tốt các quy trình chất lượng cũng là cách để công ty đảm bảo chất lượng sản phẩm thuốc cũng như tiết kiệm chi phí sai hỏng trong quá trình hoạt động. Đây là hoạt động làm giảm chi phí hoạt động và nâng cao chất lượng sản phẩm, nâng cao năng lực cạnh tranh của trên thị trường.

Thứ ba, giải pháp nâng cao năng lực marketing

Công tác nghiên cứu thị trường của Imexpharm còn yếu so với đối thủ, do đó cần tăng cường công tác nghiên cứu thị trường, phải tiến hành nghiên cứu thị trường một cách thường xuyên, liên tục, cần nâng cao hơn nữa kiến thức về marketing

Mở rộng mạng lưới phân phối bằng cách tận

dụng các cơ hội hợp tác với các công ty dược, đại lý, nhà thuốc tại các tỉnh để đưa sản phẩm của Imexpharm đến với đông đảo khách hàng cá nhân.

Ban hành các cơ chế, chính sách bán hàng cụ thể, minh bạch cho các đại lý, công ty dược, trình dược viên, nhân viên bán hàng để khuyến khích họ tích cực bán hàng, đưa sản phẩm Imexpharm ra thị trường một cách rộng rãi.

6. KẾT LUẬN

Trong quá trình hội nhập, cạnh tranh gay gắt như hiện nay thì bất kỳ một công ty nào cũng muốn tìm cho mình một chỗ đứng vững chắc cho mình. Để thực hiện điều đó thì đều phải quan tâm đến vấn đề tạo lập và sử dụng đồng vốn của mình sao cho có hiệu quả nhất. Vì vậy đây là một vấn đề vô cùng quan trọng, quyết định đến sự tồn tại và phát triển của mỗi công ty.

Cũng như tất cả các công ty khác trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, Công ty Cổ phần Dược phẩm Imexpharm luôn quan tâm đến vấn đề nâng cao năng lực cạnh tranh sau nhiều năm thành lập và phát triển, công ty đã đạt được nhiều kết quả đáng khích lệ; song bên cạnh đó còn một số tồn tại cần khắc phục, đòi hỏi công ty cần cố gắng hơn nữa trong quá trình sản xuất kinh doanh của mình.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Nguyễn Nam, Nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia để chủ động hội nhập kinh tế quốc tế, Tạp chí Cộng sản số 77, (2005).
- [2] ThS. Trần Thị Thủy (2013), Luận văn Nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty cổ phần dược phẩm Tenamyd, Trường Đại học Kinh tế TP Hồ Chí Minh.
- [3] Vietnam Report (2021), Khảo sát các doanh nghiệp dược, Hà Nội.
- [4] Website: www.cafef.vn

Thông tin liên hệ: **Ngô Hoài Nam**

Điện thoại: 0943332377 - Email: hoainam@uneti.edu.vn

Khoa Tài chính Ngân hàng, Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp.

