

# Phân tích năng lực cạnh tranh nội tại của Công ty Cổ phần Dược phẩm Quảng Bình – Chi nhánh Tp.HCM

Nguyễn Thị Như Quỳnh

Khoa Dược, Đại học Nguyễn Tất Thành  
 nguyenthinhquynhntt@gmail.com

## Tóm tắt

Để phân tích năng lực cạnh tranh nội tại của công ty cổ phần dược phẩm Quảng Bình – chi nhánh Tp.HCM, đề tài sử dụng phương pháp nghiên cứu mô tả và nghiên cứu hồi cứu để phân tích năng lực cạnh tranh về tài chính, nhân sự và năng lực cạnh tranh về sản phẩm của chi nhánh Công ty Cổ phần Dược phẩm Quảng Bình tại Tp.HCM giai đoạn 2012 – 2016. Kết quả nghiên cứu cho thấy khả năng thanh toán còn thấp (hệ số thanh toán hiện hành chỉ dao động trong khoảng 1,01-1,08), doanh nghiệp vẫn còn phụ thuộc nhiều vào hàng tồn kho (chiếm từ 25,50-37,37% trong tổng tài sản lưu động), vốn bằng tiền trong cơ cấu tài sản lưu động ở mức thấp (3,06-23,47%). Vòng quay hàng tồn kho, vòng quay khoản phải thu cao, tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu giữ ổn định trong 5 năm qua (1%). Chúng loại sản phẩm phong phú (156 mặt hàng), chất lượng đảm bảo, giá sản phẩm thường thấp hơn sản phẩm tương đương của một số công ty khác đang phân phối trên địa bàn Tp.HCM do được sự hỗ trợ về giá của Tổng Công ty. Tuy nhiên, thị phần sản phẩm còn thấp. Hệ thống phân phối khá đa dạng. Khả năng cạnh tranh về nhân sự còn hạn chế (Dược sỹ trung học chiếm 70,5%).

Nhận 12.01.2018  
 Được duyệt 29.05.2018  
 Công bố 19.06.2018

**Từ khóa**  
 năng lực cạnh tranh, năng lực cạnh tranh nội tại, Công ty cổ phần Dược phẩm Quảng Bình.

© 2018 Journal of Science and Technology - NTTU

## 1. Đặt vấn đề

Ngày 11/01/2007, Việt Nam chính thức là thành viên thứ 150 của tổ chức thương mại thế giới WTO. Khi gia nhập WTO, các doanh nghiệp Dược Việt Nam đứng trước những khó khăn lớn, phải đối mặt với các doanh nghiệp Dược nước ngoài có trình độ cao về tổ chức quản lý, công nghệ, năng lực tài chính, chất lượng sản phẩm... Hơn thế nữa, sự xuất hiện ngày càng nhiều hơn các công ty dược phẩm trong nước cùng với sự phong phú về mẫu mã, đa dạng về chủng loại và giá thành thấp của dược phẩm đã khiến cho sự cạnh tranh trên thị trường ngày càng trở nên gay gắt khốc liệt hơn. Công ty Cổ phần Dược phẩm Quảng Bình (QUAPHARCO) – chi nhánh Tp.HCM không phải là một ngoại lệ. Nhằm đánh giá năng lực cạnh tranh về tài chính, nhân sự và sản phẩm của công ty, nghiên cứu “*Phân tích năng lực cạnh tranh nội tại của Công ty Cổ phần Dược phẩm Quảng Bình – chi nhánh Tp.HCM*” được thực hiện.

## 2. Phương pháp nghiên cứu

### 2.1 Phương pháp nghiên cứu mô tả

Mô tả các yếu tố liên quan đến Công ty Cổ phần Dược phẩm Quảng Bình (QUAPHARCO) – chi nhánh Tp.HCM thông qua 3 nhóm chỉ tiêu: sản phẩm, nhân lực, tài chính.

### 2.2 Nghiên cứu hồi cứu

Hồi cứu các số liệu về các chỉ tiêu kinh tế xã hội của Việt Nam và của ngành Dược, các số liệu về kết quả hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của QUAPHARCO – chi nhánh Tp.HCM giai đoạn 2012 – 2016.

### 2.3 Phương pháp phân tích và xử lý số liệu

*Phương pháp so sánh liên hoàn:* So sánh doanh thu thuần và lợi nhuận, thị phần của công ty giai đoạn 2012-2016, của công ty so với công ty khác, và với ngành dược.

*Phương pháp tỷ trọng:* Tính tỷ trọng các hạng mục trong tài sản lưu động thuộc các báo cáo tài chính giai đoạn 2012 – 2016, tỷ trọng nợ phải trả trên tổng nguồn vốn và tỷ trọng vốn chủ sở hữu trên tổng nguồn vốn.

*Phân tích xu hướng phát triển của các chỉ tiêu:* doanh thu, lợi nhuận, hiệu quả kinh doanh để đánh giá chiều hướng của các chỉ tiêu năng lực cạnh tranh nội tại của công ty.

### 3. Kết quả nghiên cứu và bàn luận

#### 3.1 Phân tích năng lực về tài chính

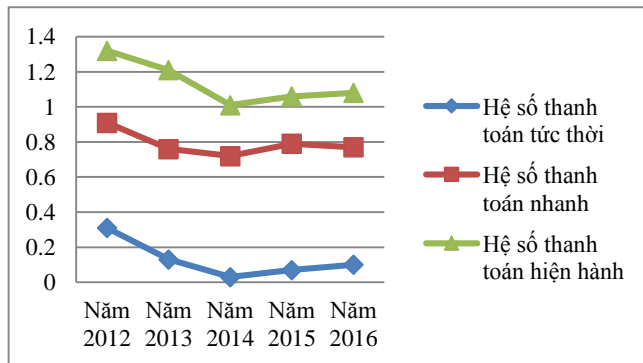
##### 3.1.1 Chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán của doanh nghiệp

Khả năng thanh toán của doanh nghiệp là năng lực về tài chính mà doanh nghiệp có được để đáp ứng nhu cầu thanh toán các khoản nợ cho các cá nhân, tổ chức có quan hệ cho doanh nghiệp vay hoặc nợ.

Kết quả cho thấy hệ số thanh toán hiện hành của Công ty Cổ phần Dược phẩm Quảng Bình – chi nhánh Tp.HCM chỉ dao động trong khoảng 1,01-1,08, cho thấy công ty có khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn nhưng sẽ phải dùng hết tài sản lưu động để thanh toán cho nợ ngắn hạn đến hạn phải trả. Hệ số thanh toán nhanh đều nằm xung quanh cận dưới của giới hạn trung bình (0,75-2), công ty có khả năng thanh toán nhanh các khoản nợ ngắn hạn nhưng vẫn còn phụ thuộc nhiều vào hàng tồn kho. Hệ số thanh toán tức thời dao động từ 0,03-0,31 (nhỏ hơn 0,5), doanh nghiệp vẫn còn gặp khó khăn trong việc thanh toán các khoản nợ ngắn hạn (Bảng 1 và Hình 1).

**Bảng 1.** Hệ số thanh toán của công ty từ năm 2012 – 2016

Hệ số thanh toán	2012	2013	2014	2015	2016
Hệ số thanh toán hiện hành	1,32	1,21	1,01	1,06	1,08
Hệ số thanh toán nhanh	0,91	0,76	0,72	0,79	0,77
Hệ số thanh toán tức thời	0,31	0,13	0,03	0,07	0,10



**Hình 1.** Hệ số thanh toán của Công ty từ năm 2012 - 2016

##### 3.1.2 Chỉ tiêu đánh giá cơ cấu vốn và hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty

Cơ cấu vốn thể hiện tình hình phân bổ vốn, mối tương quan giữa nợ và vốn chủ sở hữu trong cơ cấu vốn của công ty. Từ đó thấy được khả năng tự chủ về mặt tài chính của công ty.

**Bảng 2.** Các chỉ tiêu đánh giá cơ cấu vốn

Hệ số thanh toán	2012	2013	2014	2015	2016
Hệ số nợ tổng tài sản	0,71	0,69	0,78	0,77	0,71
Hệ số nợ vốn chủ sở hữu	2,41	2,18	3,48	3,28	2,49
Hệ số cơ cấu nguồn vốn	0,29	0,31	0,22	0,23	0,29
Vòng quay hàng tồn kho	6,67	5,68	6,57	9,35	7,77
Vòng quay khoản thu	5,87	5,33	4,17	4,37	6,27

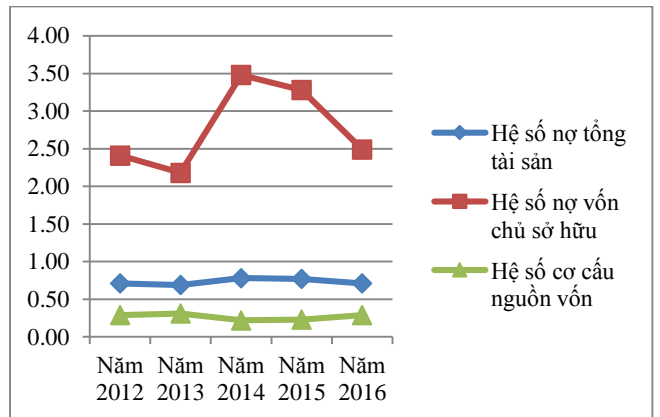
Hiệu quả sử dụng tài sản	2,02	1,99	1,56	1,77	1,64
Tỷ suất lợi nhuận/DT	1%	1%	1%	1%	1%

Hệ số nợ tổng tài sản của công ty dao động từ 0,69-0,78 và hệ số cơ cấu nguồn vốn của công ty tương đối thấp (0,29 – 0,31), vốn của công ty chủ yếu là nợ khiến công ty khó chủ động về mặt tài chính. Trong giai đoạn 2012-2016, hệ số nợ vốn chủ sở hữu của công ty vẫn ở mức cao, doanh nghiệp sẽ khó thuyết phục nhà đầu tư tín dụng cho vay (Hình 2)

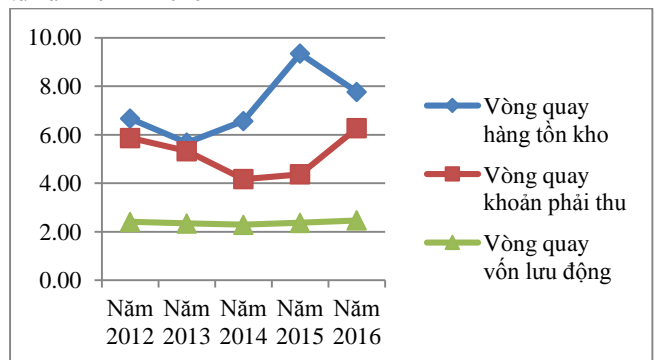
Vòng quay hàng tồn kho dao động từ 5,68-9,35, vòng quay khoản phải thu dao động từ 4,17-6,27, cho thấy doanh nghiệp bán hàng tương đối nhanh, hàng tồn kho không bị ứ đọng nhiều trong doanh nghiệp, các khoản phải thu thu hồi khá nhanh (Hình 3).

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu ổn định từ năm 2012-2016. Lợi nhuận của công ty chiếm tỷ lệ nhỏ trong doanh thu: cứ 100 đồng doanh thu thì chỉ có 1 đồng lợi nhuận.

Hiệu quả sử dụng toàn bộ tài sản ở mức trung bình, đặc biệt năm 2016 hiệu quả giảm, cứ 1 đồng tài sản tạo ra 1,64 đồng doanh thu.



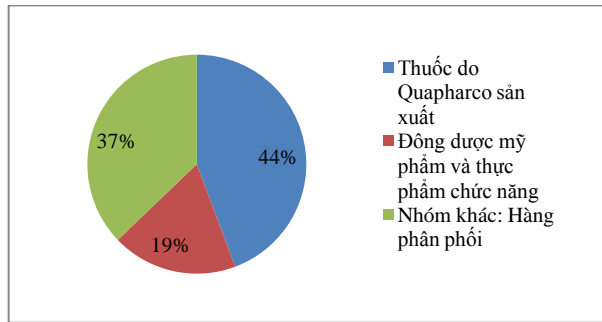
**Hình 2.** Các chỉ tiêu đánh giá cơ cấu vốn của công ty từ năm 2012 – 2016



**Hình 3.** Biểu đồ đánh giá khả năng luân chuyển vốn của công ty giai đoạn 2012 - 2016

#### 3.2 Khả năng cạnh tranh của sản phẩm

Tất cả các mặt hàng công ty kinh doanh đều là hàng sản xuất trong nước, chủ yếu là các thuốc generic. Trong đó, nhóm mặt hàng chủ yếu là thuốc, mỹ phẩm và thực phẩm chức năng do nhà máy Quapharco sản xuất, chiếm 62,85% (Hình 4).



**Hình 4.** Tỷ trọng các nhóm mặt hàng công ty kinh doanh năm 2016

Phần lớn các sản phẩm của QUAPHARCO có giá thấp hơn hẳn so với công ty khác (Tenamyd, Vidiphar), nguyên nhân là do các sản phẩm trên đều là các sản phẩm do nhà máy của Quapharco sản xuất và bán cho chi nhánh Tp.HCM với các chính sách giá thấp để hỗ trợ chi nhánh trong quá trình kinh doanh. Tuy nhiên, nếu so với giá các sản phẩm của Stada – VN thì giá sản phẩm của Quapharco có xu hướng cao hơn (Bảng 3).

**Bảng 3.** So sánh giá một số sản phẩm của QUAPHARCO chi nhánh Tp.HCM và một số công ty khác năm 2016

S TT	Tên thuốc	Công ty	Đơn vị tính	Giá bán (VNĐ)	Chênh lệch giá (%)
1	Tetracyclin 1%	Quapharco	Tuýp	3600	
	Tetracyclin 1% -5g	Tenamyd		4000	-11,11
	Tetracyclin 1% -5g	Vidiphar		5800	-61,11
2	Gensonmax	Quapharco	Tuýp	9450	
	Sikameron	Vidiphar		13500	-42,86
	Stadgentri	Stada		8600	8,99
3	Gentamycin 0,3%	Quapharco	Tuýp	3150	-106
		Tenamyd		6500	
4	Paracetamol 500mg	Quapharco	Viên	173,25	-161
		Vidiphar		453	
5	Dexamethason	Quapharco	Viên	63	- 58,73
		Tenamyd		100	

Hệ thống kênh phân phối của công ty khá đa dạng, bao gồm đầu thầu thuốc do Sở Y tế làm chủ thầu (Tp.HCM, Đồng Nai, Bình Thuận, Bà Rịa – Vũng Tàu, Tiền Giang, An Giang, Cần Thơ, Kiên Giang, Bến Tre, Vĩnh Long, Trà Vinh), tham gia đầu thầu các thuốc do các bệnh viện tự đầu thầu đối với những thuốc nằm ngoài danh mục đầu thầu tập trung, bán hàng trực tiếp cho các bệnh viện không qua đầu thầu. Công ty có Cửa hàng số 1 tại Trung tâm phân phối thuốc Tp.HCM, nhằm bán hàng cho các công ty và nhà thuốc có nhu cầu. Ngoài ra, công ty còn phân phối cho các công ty dược phẩm; nhà thuốc khác thông qua đội ngũ trình dược viên.

Tuy nhiên, kết quả cho thấy thị phần của Quapharco chi nhánh Tp.HCM chỉ chiếm một phần nhỏ trong tổng thị phần đầu thầu thuốc ở Tp.HCM (3,57%) (Bảng 4).

**Bảng 4.** Thị phần đầu thầu thuốc tập trung tại SYT Tp.HCM của Quapharco và một số công ty dược năm 2016

STT	Công ty	Doanh số bán hàng (đồng)	Thị phần (%)
1	Quapharco	18.706.510.400	3,57
2	Tenamyd	169.465.200	0,03
3	Vidiphar	763.218.540	0,15
4	Stada – VN	95.030.823.720	18,15
Tổng	SYT Tp.HCM	523.679.957.770	100%

**3.2 Phân tích nguồn nhân lực của Công ty CPDP Dược phẩm Quảng Bình**

Công ty có đội ngũ cán bộ quản lý ổn định, số lượng cán bộ quản lý khá ít (6 người).

Nhân viên chủ yếu là Dược sĩ trung học (70,5%) Dược sĩ đại học chỉ chiếm 11,8%. Phần lớn nguồn nhân lực là nhân viên kinh doanh, chiếm 56,8%. Nguồn nhân lực làm việc ở văn phòng công ty chiếm một tỉ lệ khá lớn (27,5%) điều này hoàn toàn phù hợp để điều hành mọi hoạt động của công ty phân phối.

**Bảng 5.** Cơ cấu nguồn nhân lực của Quapharco năm 2016

Thành phần	DS ĐH	DS TH	kinh tế, luật	Nhân viên khác	Tổng		
					SL	Tỷ lệ %	
Văn phòng công ty	2	5	4	3	14	27,5	
Cửa hàng thuốc số 1	1	5	2	0	8	15,7	
Nhân viên kinh doanh	3	26	0	0	29	56,8	
Tổng	Số lượng	6	36	6	3	51	100
	Tỷ lệ %	11,8	70,5	11,8	5,9		

**4. Kết luận**

Khả năng thanh toán còn thấp (hệ số thanh toán hiện hành chỉ dao động trong khoảng 1,01-1,08), doanh nghiệp vẫn còn phụ thuộc nhiều vào hàng tồn kho (chiếm từ 25,50-37,37% trong tổng tài sản lưu động), vốn bằng tiền trong cơ cấu tài sản lưu động ở mức thấp (3,06-23,47%).

Vòng quay hàng tồn kho, vòng quay khoản phải thu cao, tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu giữ ổn định trong 5 năm qua (1%).

Chủng loại sản phẩm phong phú (156 mặt hàng), chất lượng đảm bảo, giá sản phẩm thường thấp hơn sản phẩm tương đương của một số công ty khác đang phân phối trên địa bàn Tp.HCM do được sự hỗ trợ về giá của Tổng Công ty. Tuy nhiên, thị phần sản phẩm còn thấp. Hệ thống phân phối khá đa dạng.

Khả năng cạnh tranh về nhân sự còn hạn chế (Dược sĩ trung học chiếm 70,5%).

## Tài liệu tham khảo

1. *Best countries for Business*, 21.12.16, Forbers Magazine, USA.
2. Michael John Baker, Susan Hart (2007), “*The marketing book*, 6 edition”, Butterworth – Heinemann, ISBN: 0750685662, 9780750685665. 27
3. Phan Thị Thanh Tâm (2012), “*Nghiên cứu năng lực cạnh tranh và phân tích chiến lược kinh doanh của một số doanh nghiệp dược trên thị trường Việt Nam*”, Luận án tiến sĩ dược học.
4. Water Goldsmith & David Clutterbuck (1992), “*The Winning Streak: Britains top companies reveal their formulas for success*”, Penguin: n.e.edition, 224 pages, ISBN-10: 0140091467, ISBN-13: 0140091465.30
5. WEF (2016), “*The Global Competitiveness Report 2016-2017*”, in World Economic Forum, Geneva, Switzerland .

## Analyze Internal Competitiveness of Hochiminh City branch, Quang Binh Pharmaceutical Joint Stock Company

Nguyen Thi Nhu Quynh  
Nguyen Tat Thanh University  
nguyenthinhquynhntt@gmail.com

**Abstract** The analysis of internal competitiveness of Quang Binh Pharmaceutical Joint Stock Company - Hochiminh City branch, the topic using descriptive study and retrospective study to analyze the competitiveness in terms of finance, human resources and competitiveness of products of Quang Binh Pharmaceutical Joint Stock Company in Ho Chi Minh City in the period of 2012 - 2016. The research results show that company has poor liquidity (the current ratio fluctuates in range 1.01-1.08), still depends heavily on inventory (25.50-37.37% of total current assets). ), the share of cash in the current assets structure was low (3.06-23.47%). High inventory turnover, high receivables turnover, effective working capital and profit margin ratio keep stable over the past 5 years (1%). Variety in product type (156 items), with quality assurance, product price is often lower than equivalent products of other companies in Ho Chi Minh City because of the price support of the Corporation, however, has a small market share. Distribution system is quite diversified..Staff competency is limited (70.5% of company staff is pharmacy technician).

**Keywords** competitiveness, internal competitiveness, Quang Binh pharmaceutical Joint Stock Company.