

**BÁO CÁO TỔNG KẾT
ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2020
KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2021**

I. Tổng quan về thị trường dược phẩm năm 2020 và Xu hướng của thị trường dược phẩm năm 2021

1. Đánh giá thị trường dược phẩm Việt nam năm 2020

Doanh thu ngành dược phẩm năm 2020 tăng 2,8%, thấp hơn nhiều so với mức 11,8% trong 5 năm gần đây. Nguyên nhân chính dẫn đến đà tăng trưởng của ngành dược phẩm Việt Nam bị chậm lại là do giai đoạn xã hội giãn cách xã hội và kiểm soát chặt chẽ việc đến bệnh viện đã làm gián đoạn nhu cầu chăm sóc sức khỏe, vì những người có vấn đề sức khỏe không cấp bách hạn chế khám chữa bệnh, dẫn đến doanh số kê đơn và bán thuốc ít hơn.

Trên kênh thị trường ETC (kênh bán các loại thuốc theo đơn, chủ yếu qua bệnh viện, bác sĩ), tâm lý lo ngại lây nhiễm dịch bệnh và quy trình thăm khám bệnh viện nghiêm ngặt trong mùa dịch đã hạn chế số lượng bệnh nhân đến kiểm tra sức khỏe định kỳ, khiến số lượt khám chữa bệnh toàn quốc từ Q1 đến Q3/2020 giảm 10%–15% so với cùng kỳ năm trước. Tuy nhiên, người dân cũng đã tới bệnh viện sau khi đại dịch được kiểm soát tốt hơn sau tháng 8, với sự phục hồi về lượt khám chữa bệnh trong Q4/2020 (*ước tính tăng 5% so với cùng kỳ năm ngoái*).

Trên kênh thị trường OTC (bán các loại thuốc không cần kê đơn, chủ yếu tại quầy thuốc, nhà thuốc), nhu cầu đi mua thuốc giảm trong năm do các đợt giãn cách xã hội nghiêm ngặt và người dân chuyển từ mua thuốc sang dự trữ nước rửa tay & khẩu trang, nhưng đây không phải là sản phẩm chính của hầu hết các công ty dược phẩm làm giảm doanh thu của toàn ngành.

Năm 2020 cũng là năm xảy ra tình trạng thiếu hụt nguồn cung cấp nguyên liệu dược phẩm chính (API) từ Trung Quốc/Ấn Độ khiến chi phí sản xuất thuốc tăng cao. Nguồn API sản xuất ở Trung Quốc & Ấn Độ chiếm 55% API toàn cầu và gần 70% tổng số API được sử dụng trong sản xuất thuốc của Việt Nam.

Trong năm 2020, dịch Covid-19 bùng phát đã gây ra tình trạng thiếu hụt API nghiêm trọng do việc sản xuất API ở cả Trung Quốc và Ấn Độ đều bị gián đoạn trong thời gian phong tỏa và giãn cách xã hội. Trong khi đó, nhu cầu của các API quan trọng cho dòng thuốc như kháng sinh, trợ hô hấp và hạ sốt tăng mạnh tại nhiều quốc gia bùng phát dịch bệnh, khiến chi phí sản xuất toàn ngành tăng lên đáng kể. Tình trạng khan hiếm này khiến giá trung bình của hầu hết các loại API nhập về Việt Nam tăng 5 – 8% và biên lợi nhuận gộp của các công ty dược phẩm trong nước giảm khoảng 1 - 3% trong năm 2020. Vì giá nguyên liệu đầu vào tăng đột biến trong khi doanh thu dược phẩm Việt Nam lại giảm hoặc tăng rất thấp trong năm 2020, nên hầu như các nhà sản xuất không thể tăng giá bán để bù lại mức tăng chi phí sản xuất, ảnh hưởng tiêu cực đến lợi nhuận chung của

toàn ngành.

Bên cạnh đó, nguồn cung thuốc mới trong nước bị gián đoạn do các nhà máy dược phẩm mới bị chậm tiến độ. Theo số liệu của Bộ Y tế, thuốc sản xuất trong nước duy trì tốc độ tăng trưởng kép hàng năm tương đối cao ở mức 13,8% giai đoạn 2015 - 2019 với sự hỗ trợ của các chính sách của Chính phủ cùng với nhiều nhà máy được đầu tư mới. Tuy nhiên, trong năm 2020, tăng trưởng nguồn cung thuốc trong nước bị gián đoạn, ước tính chỉ tăng 3,9% do một số nhà máy sản xuất thuốc nội địa chưa thể đưa vào vận hành do quá trình phê duyệt diễn ra chậm do các lệnh giãn cách xã hội và hạn chế đi lại.

Tuy nhiên, 2020 lại là một năm có nhiều thương vụ M&A đáng chú ý trong ngành dược phẩm. Theo tính toán của nhóm phân tích, tổng giá trị M&A năm 2020 ước đạt 1.680 tỷ đồng, với sự tham gia của nhiều nhà đầu tư nước ngoài, có chuyên môn về danh mục thuốc chất lượng cao có thể hỗ trợ các công ty dược phẩm Việt Nam nâng cao tiêu chuẩn sản xuất. Thương vụ giá trị lớn nhất là Tập đoàn SK (Hàn Quốc), chuyên về thuốc điều trị ung thư, thần kinh và tim mạch, chi ra 920 tỷ đồng mua 25% cổ phần của Công ty Dược phẩm Imexpharm (IMP). Ngoài ra, Stada (Đức), chuyên sản xuất thuốc generic, đã chi ra hơn 400 tỷ đồng nâng sở hữu tại Công ty cổ phần Pymepharco từ 70% lên 76%; ASKA (Nhật Bản), chuyên về thuốc tiêu hóa, hóc môn và sản phụ khoa, chi 350 tỷ đồng để sở hữu 25% cổ phần Dược phẩm Hà Tây.

2. Triển vọng và xu hướng thị trường dược phẩm Việt nam năm 2021

Theo thống kê của Cục Quản lý Dược Việt Nam, ngành sẽ tăng trưởng tiếp tục hai con số trong vòng 5 năm tới và đạt 7,7 tỷ USD vào 2021. Tại Việt Nam ngành dược vẫn còn nhiều hạn chế như sự phụ thuộc lớn vào nhập khẩu nguyên liệu, chưa tận dụng hết tiềm năng phát triển của đông dược và dược phẩm sản xuất chưa đảm bảo chất lượng. Tuy nhiên, nhiều doanh nghiệp dược Việt Nam ngày càng chú trọng đầu tư nâng cấp nhà máy hướng tới các tiêu chuẩn cao hơn như EU-GMP, PIC/S, JAPAN - GMP... đồng thời, các chuỗi dược phẩm bán lẻ đang tích cực hoàn thiện chuỗi phân phối, mở rộng mạng lưới tiêu thụ sản phẩm, đồng thời ứng dụng hiệu quả công nghệ 4.0 trong các hoạt động.

Năm 2021, Việt Nam hiện được xếp vào nhóm những nước có ngành dược mới nổi. Dân số đang bước vào giai đoạn “già hóa” (World Bank cảnh báo, Việt Nam đang trải qua giai đoạn tốc độ già hóa dân số nhanh nhất từ trước tới nay, tỷ trọng dân số từ 65 tuổi trở lên là 6,5% vào năm 2017, dự kiến sẽ đạt 21% vào năm 2050), đồng nghĩa với nhu cầu chăm sóc sức khỏe đang tăng lên. Bên cạnh đó, mức độ sẵn sàng chi trả cho các dịch vụ y tế có xu hướng tăng lên do thu nhập bình quân đầu người và trình độ dân trí được cải thiện, trong khi môi trường sống ngày càng có nguy cơ ô nhiễm cao làm gia tăng ngày càng nhiều loại bệnh tật... là yếu tố chính dẫn đến sự phát triển tất yếu của ngành dược.

Ngành dược phụ thuộc nguồn nguyên liệu generic, chưa tận dụng hết tiềm năng phát triển đông dược

Theo Vietnam Report, 100% doanh nghiệp dược hỏi cho biết vấn đề khó khăn lớn nhất doanh nghiệp đang gặp phải hiện nay là “bị phụ thuộc vào nguồn nguyên liệu chủ yếu được nhập khẩu từ nước ngoài”. Năm 2017, Việt Nam nhập khẩu 375 triệu USD

nguyên phụ liệu dược phẩm, 78% trong số đó là từ Trung Quốc và Ấn Độ – là hai nguồn cung cấp thuốc chủ yếu cho các nước đang phát triển có tham gia sản xuất thuốc generic. Trong khi đó, Việt Nam là nước có nguồn dược liệu phong phú. Cục Quản lý Y dược cổ truyền (Bộ Y tế) cho biết, trong tổng số trên 5.000 loài cây và nấm làm thuốc đã biết, có nhiều loài có tiềm năng khai thác tạo nguồn nguyên liệu làm thuốc phục vụ nhu cầu thị trường. Về nhu cầu sử dụng, khoảng 80% dân số ở các nước đang phát triển sử dụng y học cổ truyền hoặc thuốc từ thảo dược để chăm sóc và bảo vệ sức khỏe. Vietnam Report nhận định tiềm năng phát triển lớn, tuy nhiên, sản xuất đông dược chỉ đang chiếm thị phần rất nhỏ, xấp xỉ 1 – 1,5%. Đây cũng là điểm hạn chế của ngành sản xuất dược trong nước hiện nay khi chưa có sự đầu tư thích hợp cho dòng sản phẩm đông dược dễ dùng, tiện lợi, có tính an toàn cao, thoát khỏi việc phụ thuộc nguyên liệu nhập để tối ưu giá thành sản xuất.

Ngành dược Việt Nam: hạn chế nhà máy sản xuất dược phẩm đạt chuẩn GMP. WHO – GMP là tiêu chuẩn “Thực hành tốt sản xuất thuốc” được quy định thực hiện đối với các doanh nghiệp sản xuất dược phẩm. Đây là hàng rào đầu tiên và quan trọng nhất đòi hỏi các nhà máy sản xuất dược phẩm phải vượt qua nếu muốn xuất khẩu dược phẩm. Hiện tại cả nước mới chỉ có khoảng 180 doanh nghiệp sản xuất dược phẩm bao gồm cả doanh nghiệp nội địa và doanh nghiệp FDI, và 224 nhà máy trong nước đạt chuẩn GMP- WHO, nên chúng ta vẫn không có lợi thế cạnh tranh so với các nước khác, như Trung Quốc và Ấn Độ. Chính vì vậy, trước mắt Việt Nam cần tập trung xây dựng nhà máy sản xuất dược phẩm đạt tiêu chuẩn “Thực hành tốt sản xuất thuốc GMP – WHO để khẳng định chất lượng sản phẩm và hướng tới xuất khẩu dược phẩm.

Ngành dược 2021, xu thế đầu tư mới: mức chi tiêu thuốc bình quân theo đầu người ở Việt Nam chỉ mới dừng lại ở mức 49,9 USD vào năm 2016, bằng 1/3 mức trung bình của thế giới (147,4 USD), và mới chỉ mới bằng khoảng một nửa mức trung bình của các nước pharmerging. Miếng bánh này đã hấp dẫn nhiều tập đoàn nước ngoài như Abbott (sở hữu 51,7% cổ phần của Domesco và mua lại Glomed Pharmaceutical), Taisho (tăng sở hữu tại Dược Hậu Giang lên 34,3%), Stada Service Holding B.V (được chấp thuận tăng tỷ lệ sở hữu lên tối đa 72% tại Pymepharco), Adamed Group (đã thu mua 70% cổ phần của Davipharm)... Các doanh nghiệp dược kỳ vọng, việc bắt tay với doanh nghiệp nước ngoài sẽ mang thêm vốn, công nghệ và nguồn nhân lực chất lượng cao cho các doanh nghiệp sản xuất dược phẩm trong nước, hướng tới các dòng sản phẩm đạt tiêu chuẩn cao hơn như EU-GMP, PIC/S, JAPAN - GMP..., trong khi việc kết nối với các nhà bán lẻ lớn sẽ giúp hoàn thiện chuỗi phân phối, mở rộng mạng lưới tiêu thụ sản phẩm, đồng thời ứng dụng hiệu quả công nghệ 4.0 hiện nay.

Ngành dược 2021, M&A tiếp tục lên ngôi: Việt Nam được xem là điểm đến hấp dẫn để các tập đoàn dược phẩm đa quốc gia thành lập cơ sở sản xuất, từ đó xuất sang các quốc gia khác. Rất nhiều dự án có quy mô khá lớn đã được khởi động như dự án xây dựng nhà máy sản xuất thuốc tại Khu Công nghệ cao Sài Gòn (TP.HCM) giữa Tổng Công ty Dược Việt Nam (Vinapharm) và Tập đoàn Dược phẩm Sanofi của Pháp với tổng mức đầu tư 80 triệu USD.

Nhìn chung, **ngành dược Việt Nam 2021** còn rất nhiều tiềm năng phát triển, tuy nhiên việc đầu tư mở rộng, tăng năng suất, nâng cấp nhà máy đạt chuẩn GMP, hoạt động

nghiên cứu phát triển còn hạn chế. Trong bối cảnh đó, các doanh nghiệp trong ngành được cần xây dựng chiến lược kinh doanh phù hợp, tăng cường công tác quản trị rủi ro đặc biệt là công tác dự trữ nguyên liệu, ứng dụng công nghệ thông tin trong sản xuất và kinh doanh, nhằm đạt được mục tiêu phát triển của từng doanh nghiệp cũng như xu hướng phát triển của ngành và hội nhập kinh tế toàn cầu.

II. Kết quả kinh doanh năm 2020 của VMD

Thứ nhất: Dấu mốc kinh doanh phải tạo ra sự khác biệt, phải tìm thấy sự khác biệt, không phải đi vào lối mòn, thách thức sự nhàm chán.

Thành công không phụ thuộc vào kiến thức, mà vào cách áp dụng kiến thức, mỗi thành quả đạt được, đều được chất chiu từ mồ hôi, công sức, trí tuệ của người thực hiện. Tuy nhiên, với Vimedimex Group, sự thành công không đơn thuần chỉ dừng lại trong tìm kiếm lợi nhuận, chạy theo tâm lí số đông. Vimedimex Group luôn xác định, sự chăm chỉ, cần cù chỉ thực sự hiệu quả, khi xây dựng trên nền tảng trí tuệ và tri thức, trong đó, dấu ấn khác biệt, năng lực sáng tạo, khả năng phát hiện và mở đường là giá trị cốt lõi mà Vimedimex Group luôn đặt lên hàng đầu trong mỗi chiến lược, kế hoạch kinh doanh được hoạch định. Cái mà Vimedimex Group tìm kiếm và theo đuổi là **Đạo của Người Quân tử, như Đỉnh núi nhìn chân núi, thấy được việc thiên hạ chưa thấy, biết được việc thiên hạ chưa biết, tầm nhìn bao quát, rộng mở, ung dung tự tại mà sâu sắc vô lượng.**

Kinh doanh phải có sự khác biệt cũng chính là sự khác hoá dấu ấn thương hiệu trên nền thành công mang bản sắc riêng có của Vimedimex Group. Thành quả đạt được của Vimedimex Group không sao chép từ những sản phẩm, dịch vụ đang tồn tại, không phiến diện, cực đoan trong cái nhìn bó hẹp một chiều, không chủ quan, tùy tiện, ngẫu hứng khi lựa chọn. Sự khác biệt trong kinh doanh của Vimedimex Group hướng tới, kết tinh từ sự cẩn trọng, nghiên cứu mọi vấn đề theo nhiều chiều tiếp cận, đảm bảo tính chính xác, tổng quát, khoa học và được xây dựng trên nền chữ **Hoà** mang tính tuyệt đối của vũ trụ, **hài Hoà về lợi ích; hài Hoà về giá trị; hài Hoà về thẩm mỹ; hài Hoà về triết lí.** Như cân cân thăng bằng và cân đối mọi yếu tố trong trời đất, như trọng tâm vững chắc và khởi nguồn của mọi sự sống. Chính vì lẽ đó, sản phẩm, dịch vụ của Vimedimex Group xuất hiện trên thị trường đều là duy nhất, là mới nhất, là trọn vẹn bản sắc không lẫn lộn với bất kỳ thứ na ná nào đang có của các chủ thể kinh doanh khác. Thành quả của Vimedimex Group chất lọc và nâng tầm những tinh túy đang có, loại bỏ những hạn chế và yếu kém đang tồn tại, khai phá được những điểm còn khuyết thiếu của thị trường, đem đến những giải pháp toàn diện, kết hợp nhuần nhuyễn giữa giá trị truyền thống sâu sắc và tiện ích hiện đại nhanh gọn.

Đi tìm sự khác biệt và từng bước thành công trên con đường này, đòi hỏi trí tuệ của những người dẫn đường cũng phải là khác biệt, đòi hỏi sự nỗ lực không ngừng nghỉ trong học tập và tự nâng cao năng lực của bản thân, đó chính là sứ mệnh của Vimedimex Group, của mỗi cá nhân trong tập thể vững mạnh và hùng cường. Đạt được những thành công chưa từng có, xây dựng được những thành quả chưa từng có và không hài lòng, không thoả mãn, không nghỉ ngơi để liên tục tìm kiếm và chinh phục tiếp những đỉnh cao chưa từng có, cũng chính là sự khác biệt mà Vimedimex Group đang dành trọn vẹn tâm sức, trí tuệ và nhiệt huyết để thực hiện.

Thứ hai: Dấu mốc về sự chuyển mình, thay đổi về chất, từ đơn vị phân phối phát triển thành đơn vị tự sản xuất và có những sản phẩm thuốc của riêng mình.

Thấu hiểu và cống hiến là những giá trị Vimedimex Group đã và đang tận tâm, tận lực, hết mình trong tất cả các lĩnh vực phục vụ khách hàng. Vimedimex Group hiểu rằng: “Khi có sức khoẻ, ta có ngàn ước mơ; khi không có sức khoẻ, ta chỉ còn ước mơ duy nhất là sức khoẻ”. Vì vậy, gần bốn thập kỷ kinh doanh và xây dựng thương hiệu Vimedimex trong lĩnh vực y tế, dược phẩm, mặc dù luôn khẳng định vị trí dẫn đầu thị trường trong lĩnh vực phân phối dược phẩm tại Việt Nam, Vimedimex Group vẫn trân trọng với định hướng phải làm gì để đem đến lợi ích về sức khoẻ tốt nhất cho người Việt Nam, phải quyết tâm tự chủ động trong việc tạo ra các sản phẩm dược phẩm có giá trị chất lượng, phục vụ cho nhân dân trên khắp đất nước. Thực hiện đề án “Người Việt Nam ưu tiên dùng thuốc Việt Nam” của Bộ Y tế được triển khai từ năm 2012, nhằm hưởng ứng cuộc vận động với nhiều hình thức tuyên truyền, nhiều cơ chế, chính sách được sửa đổi, đến nay, thuốc sản xuất trong nước đã đáp ứng 50% nhu cầu sử dụng thuốc về giá trị tiền. Có thể nói, chưa lúc nào hoạt động sản xuất, kinh doanh thuốc trong nước có hành lang pháp lý đầy đủ, hoàn thiện như hiện nay. Từ Luật Đấu thầu, Nghị định 63 năm 2014 của Chính phủ điều chỉnh ưu tiên thuốc sản xuất trong nước, như hồ sơ mời thầu không được chào thầu thuốc nhập khẩu, nếu thuốc trong nước được Bộ Y tế công bố đáp ứng yêu cầu điều trị và khả năng cung cấp; nhà thầu sử dụng nhiều lao động địa phương được hưởng ưu đãi khi có đề xuất, chi phí trong nước từ 25% trở lên giá trị của gói thầu. Luật Dược sửa đổi có hiệu lực từ tháng 1 năm 2017, đã dành hẳn Chương 2 thể hiện đầy đủ các cơ chế, chính sách phát triển thuốc sản xuất trong nước, chẳng hạn như, đối với thuốc mua từ nguồn vốn ngân sách nhà nước, quỹ bảo hiểm y tế... ưu tiên mua thuốc generic, sinh phẩm tương tự đầu tiên sản xuất trong nước được cấp giấy đăng ký lưu hành tại Việt Nam,

Chính vì vậy, sau một thời gian nghiên cứu, triển khai, năm 2020, đánh dấu sự chuyển mình của Vimedimex Group khi bước chân vững chãi vào hoạt động tự thân sản xuất thuốc chất lượng cao, đáp ứng ba yêu cầu chủ yếu: Có hiệu lực tác dụng chữa bệnh (efficacy), An toàn (safety) cho người dùng do không có hay chỉ có rất ít tác dụng phụ có hại, Có chất lượng (quality) vì phải đáp ứng những tiêu chuẩn về bào chế như tính đồng đều, giải phóng đủ lượng hoạt chất theo quy định, ổn định bền vững trong một thời gian nhất định, tiện dụng, dễ bảo quản... cũng giống như cuộc đời của một con người, thuốc cũng có quá trình sinh, lão, bệnh, tử khi chu du khắp cơ thể người và cuối cùng được đào thải, sau khi hoàn thành sứ mạng của nó. Bởi lẽ, khi thuốc vào trong cơ thể, nó có cuộc hành trình bắt đầu từ “sinh” là bắt đầu hấp thu vào cơ thể, “lão, bệnh” là phân bố, chuyển hóa, và cuối cùng “tử” là sự thải trừ nó ra khỏi cơ thể. Điều quan trọng là chúng ta dùng thuốc như thế nào giúp hành trình của thuốc suôn sẻ an toàn, không gây ra cái gọi là tai biến do thuốc xảy ra cho chúng ta. Với định hướng chuyển giao công nghệ 623 thuốc generic chuyên khoa đặc trị về thần kinh, tim mạch, tiểu đường, tiêu hóa, mỡ máu, dị ứng, kháng sinh đặc trị... theo diễn biến bệnh tật, thuốc có nguồn gốc sinh học hoặc thuốc có dạng bào chế đặc biệt, được sản xuất trên dây chuyền thuốc viên, thuốc tiêm Nonbetalactam, Cephalosporin đạt tiêu chuẩn GMP-WHO và GMP - EU, được tư vấn xây dựng hệ thống bởi Công ty FormaPharm Engineering Group đến từ Cộng hòa Séc và

được tích hợp trên nền tảng Công nghệ phần mềm Siemens SIMATIC PCS 7, phần mềm quản lý phòng thí nghiệm LIMS và ngày 04/08/2020 chính thức ra mắt thị trường những viên thuốc đầu tiên được sản xuất tại nhà máy Vimedimex 2, trên cơ sở 31 visa thuốc được Bộ y tế cấp phép lưu hành trên thị trường.

Sự thành công này, có thể xem như dấu mốc lịch sử thể hiện sự trưởng thành và là bước ngoặt to lớn trên chặng đường chinh phục nghề y dược, tạo sức mạnh độc lập, tự biến Vimedimex Group thành đối thủ cạnh tranh đáng gờm với các hãng dược phẩm trên thế giới, thay vì, chỉ là đơn vị phân phối các dược phẩm đã được sản xuất tại các hãng dược phẩm nước ngoài. 31 visa thuốc đã được sản xuất chính thức tại nhà máy Vimedimex 2, tuy mới là con số khiêm tốn, nhưng lại là sự khởi đầu của một kỷ nguyên mới, là niềm tự hào của tập thể lãnh đạo, cán bộ, nhân viên Vimedimex Group trên con đường khẳng định năng lực, nhiệt huyết, trí tuệ để cống hiến cho sự nghiệp, **vì sức khoẻ của mỗi người dân, vì lợi ích của toàn cộng đồng.**

Thứ ba: Dấu mốc ngày 24/09/2020, khai trương hệ thống Trung tâm phân phối dược phẩm Vimedimex đầu tiên tại Hà Nội, trên cơ sở tích hợp hệ thống phần mềm Oracle netsuite, Mobile App, MobiWork DMS và được cài đặt trên Website thương mại điện tử Vietpharm.com.vn. Dấu mốc này, đã góp phần mở ra những trang viết đầu tiên, trên nấc thang mới, của hoạt động xây dựng và áp dụng hệ thống kênh phân phối dược phẩm mang thương hiệu Vimedimex tại 63 tỉnh thành, trên nền tảng công nghệ thông tin hiện đại, đáp ứng các yêu cầu của kỷ nguyên khoa học công nghiệp 4.0, là bằng chứng hùng hồn của con người Vimedimex có đầy đủ chữ Tài với trí tuệ, chữ Đức với tình yêu và con tim luôn hướng về những giá trị thiện lương, hướng về sứ mệnh vì dân tộc Việt Nam, con người Vimedimex luôn mang trong mình sứ mệnh sản xuất, phân phối thuốc chất lượng cao đến mọi người dân, ở mọi nơi trên toàn quốc.

Mục tiêu phát triển hệ thống phân phối của Vimedimex là không ngừng nâng cao công tác nghiên cứu thị trường, điều tiết cung cầu, mở rộng phạm vi thị trường, mà các kênh bao phủ và mạng lưới cung ứng phân phối lưu thông đến tận tay người tiêu dùng trên khắp cả nước, với 918 mặt hàng thuốc, trong đó, 648 thuốc nhập khẩu thuộc nhóm 1,2, 270 thuốc sản xuất trong nước thuộc nhóm 1,2,3 được phân loại theo **26 nhóm thuốc, tương ứng với 26 nhóm bệnh**, bởi lẽ thị trường hiện nay quá rộng lớn, chúng ta không thể nào nhớ hết từng thuốc. Tuy nhiên, nếu chỉ cần biết được một thuốc này nằm trong nhóm thuốc nào, biết được tính chất chung của nhóm thuốc đó, chúng ta có thể suy ra tính chất của một thuốc cụ thể để lựa chọn trong sử dụng. Các nhà điều trị dựa vào kiến thức chuyên môn, kinh nghiệm chữa bệnh, thường có sẵn một số thuốc đầu tay sẽ được lựa chọn đầu tiên để sử dụng sau khi khám, chuẩn đoán bệnh, bác sỹ sẽ chọn một thuốc trong nhóm thuốc cụ thể, để chỉ định dùng cho người bệnh trong một thời gian 3 đến 5 ngày và hẹn ngày tái khám. Khi tái khám bác sỹ sẽ xem tiến triển bệnh như thế nào, nếu cải thiện, người bệnh không bị tác dụng phụ nghiêm trọng bác sỹ có thể cho tiếp tục dùng thuốc đã chọn. Nhưng nếu bệnh không cải thiện, người bệnh bị tác dụng phụ đến độ không tiếp tục dùng được thuốc, bác sỹ sẽ chỉ định một thuốc thuộc nhóm thuốc khác hoặc thể hệ mới hơn để thay thế thuốc cũ cho người bệnh. Do thuốc có cấu trúc hóa học khác, hoặc thể hệ mới có ưu điểm hơn, thuốc mới được chọn có tác dụng điều trị tốt hơn hoặc không gây tác dụng phụ giống như thuốc đã được chọn chỉ định lần đầu.

Do vậy, tổng doanh thu thực hiện năm 2020 của VMD là 18.167,6 tỷ đồng, đạt 98,51% so với kế hoạch. Lợi nhuận trước thuế năm 2020 là 50,49 tỷ đồng, đạt 100,32% kế hoạch năm, chi tiết như sau:

BẢNG CHỈ TIÊU KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2020

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	CHỈ TIÊU	THỰC HIỆN 2019	KẾ HOẠCH 2020	THỰC HIỆN 2020	TỶ LỆ TH/KH 2020
	1	2	3	4	6=4/3
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	18.260.124	18.442.726	18.167.601	98,51%
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	20.966		25.110	
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	18.239.158		18.142.492	
4	Giá vốn hàng bán	16.749.881		16.638.114	
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.489.277		1.504.378	
6	Doanh thu hoạt động tài chính	111.648		43.010	
7	Chi phí tài chính	202.546		188.417	
	<i>Trong đó: Chi phí lãi vay</i>	<i>17.343</i>		<i>8.372</i>	
8	Chi phí bán hàng	1.248.577		1.226.890	
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	102.990		90.747	
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	46.813		41.333	
11	Thu nhập khác	3.418		9.697	
12	Chi phí khác	401		541	
13	Lợi nhuận khác	3.017		9.156	
14	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	49.830	50.328	50.489	100,32%
15	Chi phí thuế TNDN hiện hành	16.965		12.558	
16	Chi phí thuế TNDN hoãn lại	868		581	
17	Lợi nhuận sau thuế TNDN	31.997		37.350	

II. Kế hoạch kinh doanh năm 2021

Việt Nam là quốc gia đang phát triển, mở ra nhiều cơ hội và thử thách cho Vimedimex. Tuy nhiên, Vimedimex có sức mạnh nội lực dồi dào, với đội ngũ nhân sự tận tâm, với trình độ chuyên môn đa dạng, danh mục sản phẩm phong phú, cùng sự hỗ trợ từ các hãng dược phẩm lớn trên thế giới, đặc biệt ưu tiên đầu tư nhà máy sản xuất Vimedimex 2 đạt tiêu chuẩn GMP -EU. Bên cạnh đó, ngành y tế Việt Nam cũng đang phát triển tốt, góp phần cải thiện đời sống cho người dân ở mọi độ tuổi, do vậy, mục tiêu ưu tiên của Vimedimex là tiếp tục đồng hành cùng các chương trình chăm sóc sức khỏe cho người dân trên cả nước.

Thứ nhất: Chỉ tiêu kinh doanh năm 2021

Năm 2021, VMD đặt mục tiêu Tổng doanh thu toàn Công ty là: 18.349,28 tỷ đồng, đạt tỷ lệ 101% so với số thực hiện năm 2020. Lợi nhuận trước thuế là 50,99 tỷ đồng, đạt tỷ lệ 101% so với số thực hiện năm 2020. Chi tiết như sau:

CHỈ TIÊU KINH DOANH NĂM 2021

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2020	Kế hoạch 2021	Tăng trưởng	
			Giá trị	Tỷ lệ
1	2	3	4=3-2	5=3-2
Tổng doanh thu	18.167.601	18.349.277	181.676	101,0%
Lợi nhuận trước thuế	50.490	50.994	504	101,0%

Thứ hai: Tiếp tục phát triển kênh phân phối ETC, OTC thông qua hệ thống TTPP dược phẩm Vimedimex giai đoạn 2020-2025 và đấu thầu tại các cơ sở khám chữa bệnh

Xu hướng nhân khẩu học và môi trường sẽ là một trong những động lực chính của thị trường thuốc theo toa tại Việt Nam. Các vấn đề về hô hấp đang gia tăng, bao gồm hen suyễn và bệnh phổi mãn tính, do đó, các nhà cung ứng thuốc trong danh mục trị liệu hô hấp sẽ có chỗ để mở rộng đáng kể trong những năm tới.

Tương tự, đối với các tiểu đường, và đặc biệt là các bệnh ung thư, tỉ lệ mắc bệnh ung thư đang gia tăng ở mức độ chóng mặt. Việt Nam báo cáo khoảng 110.000 ca ung thư mới hàng năm, với 73% bệnh nhân tử vong vì căn bệnh. Tỷ lệ tử vong trung bình ở các nước đang phát triển là 68% trong khi đó đối với các nước phát triển là 49%, do vậy, phát triển kênh phân phối ETC, OTC thông qua hệ thống TTPP dược phẩm Vimedimex giai đoạn 2020-2025 và đấu thầu tại các cơ sở khám chữa bệnh như sau:

1. Xác định khách hàng mục tiêu của Vimedimex

Đối với từng nhóm hàng trong hoạt động kinh doanh của Vimedimex đã xác định những phân khúc thị trường khách hàng riêng.

Nhóm hàng công ty sản xuất: Vimedimex xác định các sản phẩm này có thị trường tiêu dùng đồng đảo, vì thế Vimedimex tập trung chủ yếu vào nhóm đối tượng khách hàng là các công ty dược tại 63 tỉnh, tiếp đó là các khách hàng nhà thuốc tư nhân (hoạt động kinh doanh dưới sự kiểm soát của Bộ y tế, Sở y tế), sau đó là các quầy thuốc (hoạt động kinh doanh dưới sự kiểm soát của công ty dược).

Nhóm hàng công ty phân phối lại: Khách hàng chủ yếu của Vimedimex là nhà thuốc tư nhân và các quầy thuốc trong địa bàn 63 tỉnh.

Nhóm hàng nhập khẩu trực tiếp: Khách hàng tiêu dùng mà Vimedimex nhắm tới là những người sống ở các khu vực thành thị, có thu nhập vừa và cao, những người có lối sống thoáng, thích sử dụng những mặt hàng mang lại giá trị tốt và đối với họ giá cả không phải là vấn đề quan trọng hàng đầu

2. Tiếp tục phát triển hệ thống TTPP tại 63 tỉnh thành

Phát triển hệ thống TTPP dược phẩm Vimedimex đạt tiêu chuẩn GPP, GDP, GSP là định hướng phát triển giai đoạn 2020-2025 của Vimedimex. Bởi lẽ, mức sống của

người dân ngày càng tăng, tầng lớp người tiêu dùng mới (những người có hiểu biết về lĩnh vực sức khỏe nói chung và dược phẩm nói riêng) xuất hiện ngày càng nhiều; họ biết tìm những địa chỉ tin cậy để lắng nghe tư vấn về sức khỏe. Thay vì chỉ tập trung vào việc mở rộng phân phối đến từng điểm bán lẻ thì việc xây dựng hệ thống Trung tâm phân phối dược phẩm Vimedimex tại 63 tỉnh thành là chiến lược phát triển của Vimedimex, nó không chỉ phù hợp với nhu cầu thị trường, mà còn có được sự hậu thuẫn, hỗ trợ từ chính phủ. Hơn thế, đây là mô hình kinh doanh phổ biến tại Philippines, Mỹ, Canada kết hợp bán thuốc với các sản phẩm hóa dược, thiết bị y tế, vật tư tiêu hao như hình thức siêu thị tự chọn. Tuy nhiên, thách thức cho mô hình kinh doanh này là người Việt Nam chỉ quen mua thuốc lẻ, từng viên (mỗi loại 3 – 5 viên; không mua theo hộp) và cũng không có thói quen mua dược phẩm, kết hợp mỹ phẩm. Vì vậy, yếu tố quan trọng giúp thúc đẩy phát triển kênh phân phối bán buôn, bán lẻ này là người tiêu dùng phải thay đổi nhận thức và thói quen. Năm 2021, Kế hoạch của Vimedimex sẽ khai trương đưa vào hoạt động 36 Trung tâm phân phối dược phẩm Vimedimex (đến nay đã khai trương được 5 TTPP) tại 36 tỉnh và 180 siêu thị thuốc mini tại tuyến huyện.

3. Quan tâm đến trải nghiệm của người dân từ tuyến tỉnh đến tuyến huyện, xã, phường....trên cả nước

- Phát triển đội ngũ nhân viên kinh doanh thực hiện cài đặt VimeMobileApp trên điện thoại di động của khách hàng từ tuyến tỉnh đến tuyến huyện, phường, xã, thônđể tư vấn sức khỏe, tư vấn sử dụng thuốc, xuất hóa đơn GTGT điện tử, thanh toán bằng ví điện tử. Việc sử dụng phần mềm công nghệ hiện đại bậc nhất thế giới và sử dụng tiện ích thông qua điện thoại cá nhân là một trong những ưu tiên hàng đầu của Vimedimex với mục đích hoàn thiện chức năng chăm sóc sức khỏe toàn diện đối với mỗi khách hàng, minh bạch thông tin kê đơn thuốc. Bên cạnh đó, lịch sử dùng thuốc của khách hàng được lưu trữ tại hồ sơ điện tử, tạo ra sự khoa học và kết nối trong hoạt động chăm sóc khách hàng

- Tích hợp hệ thống TTPP thuốc online trên nền tảng áp dụng phần mềm Oracle Netsuite của Mỹ, được cài đặt trên Website thương mại điện tử vietpharm.com.vn, đây là cổng giao tiếp chính và duy nhất cho phép khách hàng, bác sỹ, dược sỹ, nhân viên chăm sóc khách hàng (NVCSKH) thực hiện truy cập để giao dịch online thông qua các hình thức bán lẻ online, ứng dụng phần mềm VimeMobileApp kết nối trực tiếp đến bác sỹ kê đơn thuốc điện tử cho người bệnh và bán buôn online ứng dụng phần mềm VimeMobileWork kết nối trực tiếp đến các Bệnh viện, phòng khám, nhà thuốc tại 63 tỉnh thành trên cả nước, với mong muốn mang đến tận tay khách hàng 31 sản phẩm thuốc được Bộ y tế cấp phép lưu hành và được sản xuất tại nhà máy Vimedimex 2 và 719 thuốc nhập khẩu, thuốc nhập trong nước của các hãng dược phẩm uy tín nước ngoài hoặc các hãng dược phẩm nước ngoài sản xuất tại Việt Nam đạt tiêu chuẩn GMP-WHO, GMP-EU, cùng với 379 mặt hàng tiêu dùng đến từ các nước phát triển Châu Âu, được bảo quản, quản lý, phân phối đạt tiêu chuẩn GSP, GPP, GDP và thực hiện xuất hóa đơn điện tử trực tiếp cho khách hàng.

- Thực hiện Quyết định số: 2628/QĐ-BYT ngày 22/6/2020, của Bộ Y tế về việc phê duyệt Đề án "Khám, chữa bệnh từ xa" với hai mục tiêu căn bản, đó là tất cả các cơ sở y tế trên cả nước được hỗ trợ chuyên môn liên tục, đặc biệt là tại các vùng sâu vùng

xa, miền núi, hải đảo, đồng thời là bước tiến mới giúp nâng cao chất lượng khám chữa bệnh cho người dân. Ngày 02/12/2020, Bệnh viện Phổi Trung ương tiếp tục hỗ trợ chuyên môn cho Hệ thống TTPP thuốc tại 63 tỉnh thành trên cả nước, với mục tiêu tư vấn sức khỏe, kê đơn thuốc và chăm sóc sức khỏe cho người dân hướng tới việc giải quyết triệt để thực trạng bán thuốc kê đơn tràn lan, không theo chỉ định của bác sĩ, đang diễn ra tại các cơ sở bán lẻ thuốc trên toàn quốc. Với sự tham gia của đội ngũ bác sĩ chuyên khoa đầu ngành, khi mua thuốc tại bất kỳ TTPP thuốc trên cả nước, người bệnh đều nhận được sự tư vấn sức khỏe online từ đội ngũ bác sĩ và kê đơn thuốc cho người bệnh, đảm bảo 100% số lượng thuốc đến tay người dân/người bệnh đều đã nhận được sự chăm sóc, tư vấn chuyên môn tận tình, chính xác với tình trạng sức khỏe của từng người bệnh.

Tư vấn sức khỏe từ xa là dịch vụ y tế được cung cấp bằng cách tương tác qua hệ thống âm thanh và hình ảnh điện tử giữa Bác sĩ và người bệnh/khách hàng không ở cùng một địa điểm trên cơ sở ứng dụng công nghệ phần mềm Oracle Netsuite và được cài đặt trên Website thương mại điện tử **vietpharm.com.vn** được hiểu là trang thông tin điện tử, thiết lập để phục vụ một phần hoặc toàn bộ quy trình tư vấn sức khỏe cho người bệnh, kê đơn thuốc hay ứng dụng cài đặt **VimeMobileApp** trên điện thoại di động của người bệnh, để chăm sóc sức khỏe toàn diện, thông tin kê đơn thuốc được minh bạch, lịch sử dùng thuốc được lưu trữ tại hồ sơ điện tử. Ứng dụng tư vấn sức khỏe từ xa trước cho người bệnh khi đại dịch COVID-19 xảy ra và các tiềm năng của các công cụ kỹ thuật số giúp cải thiện khả năng tiếp cận dịch vụ chăm sóc sức khỏe đã được công nhận từ lâu trên thế giới, ứng dụng này đặc biệt có ý nghĩa để khắc phục tình trạng thiếu nhân lực y tế ở các vùng sâu, vùng xa và góp phần cải thiện thuận tiện cho người bệnh nhất là người bệnh bị giảm khả năng vận động. Nếu lựa chọn dịch vụ này, người bệnh sẽ không phải nghỉ làm cả buổi để đi khám bệnh, không lãng phí thời gian tham gia giao thông, không tốn chi phí trả tiền đỗ xe hoặc sử dụng phương tiện giao thông công cộng, không phải sắp xếp việc chăm sóc và giữ con hộ hoặc không phải ngồi trong phòng chờ với những người có thể mắc bệnh truyền nhiễm.

Thực tế đã chứng minh việc tư vấn chăm sóc sức khỏe từ xa có thể tiết kiệm chi phí so với chăm sóc thông thường, đặc biệt đối với những người mắc bệnh mãn tính và những người sinh sống cách xa khu vực trung tâm, có nhiều hạn chế về khoảng cách địa lý. Tư vấn chăm sóc sức khỏe từ xa vẫn hoàn toàn đảm bảo an toàn, hiệu quả về chuyên môn, cũng như cải thiện được sự hài lòng của người bệnh đối với chất lượng dịch vụ. Tuy nhiên, trước đại dịch COVID-19, những thách thức về công nghệ, sự hoài nghi về chuyên môn và các rào cản về đạo đức, tài chính, hành chính và cơ sở pháp lý đã hạn chế việc tiếp cận và sử dụng dịch vụ tư vấn sức khỏe từ xa. Việt Nam, việc đối phó với đại dịch COVID-19 đã tạo ra sức mạnh và động lực để vượt qua những thách thức và hạn chế, đạt được nhiều tiến bộ vượt bậc trong việc triển khai tư vấn sức khỏe từ xa. Hình thức này đã được khuyến khích sử dụng rộng rãi, góp phần vượt qua những khó khăn của dịch bệnh, giúp phân loại bệnh tật và hỗ trợ cách chăm sóc tại nhà, mà không làm tăng nguy cơ lây truyền.

4. Thay đổi tư duy quản lý vận hành: Song song với quá trình mở rộng phân phối, Vimedimex đã, đang thay đổi cách thức quản lý. Thực tế đã chứng minh việc áp dụng công nghệ vào quản lý luôn mang lại hiệu quả cao, để chuẩn bị cho một cuộc chơi mới, ngay từ lúc này Vimedimex đã hiện đại hóa quy trình quản lý vận hành bằng ứng dụng phần mềm Oracle để vừa mở rộng kênh bán hàng, cải thiện trải nghiệm khách hàng, vừa đảm bảo tăng tốc độ đặt hàng, xử lý đơn hàng, giao hàng, tăng hiệu quả quản lý kế hoạch cung ứng, quản lý chất lượng, tài chính kế toán, và khả năng phân tích thông minh, nhận diện vấn đề, ra quyết định chính xác theo thời gian thực vv...

Nhìn nhận thực tế, chuyển đổi số thực sự là một bài toán hóc búa, chạm đến mọi ngóc ngách vận hành của Vimedimex và đòi hỏi đội ngũ quản lý phải can đảm bước ra khỏi vòng an toàn để có những quyết định táo bạo, mang tính đột phá. Đặc biệt, mỗi ngành nghề kinh doanh, mỗi doanh nghiệp cần tìm ra công cụ hỗ trợ doanh nghiệp Việt chuyển đổi số nhanh chóng. Đặc biệt, trong lĩnh vực phân phối, vấn đề quan trọng nhất trong chuyển đổi số là việc thay đổi tư duy, cách tiếp cận và ứng dụng thì mới có thể tận dụng được hết lợi ích của việc chuyển đổi số.

Vimedimex sở hữu nền tảng số hóa thì có thể triển khai và vận hành hoạt động kinh doanh hiệu quả, chính xác và chất lượng hơn. Các giải pháp quản trị và vận hành chuyển đổi số hóa gia tăng hiệu quả từ 30, 40 % hoặc nếu áp dụng tốt, có thể đạt tới 100 %. Bên cạnh đó, Vimedimex áp dụng giải pháp chuyển đổi số phù hợp có thể nâng cao khả năng cạnh tranh thông qua việc tương tác nhanh chóng với khách hàng, chăm sóc cá nhân hóa khách hàng, phục vụ khách hàng tốt hơn...

Việc sử dụng giải pháp chuyển đổi số trong kênh phân phối giúp nhân viên kinh doanh dễ dàng quản lý công việc hằng ngày thông qua các công cụ quản lý tuyến đường, quản lý sản phẩm tồn kho, quản lý cửa hàng, quản lý giao nhận... Điều này giúp nhân viên tiết kiệm nhân lực, quản lý công việc hiệu quả hơn và có thêm thời gian nâng cấp chuyên môn, nghiệp vụ. Đối với cấp quản lý nhân sự, chuyển đổi số cũng giúp người quản lý dễ dàng đánh giá chất lượng công việc của nhân viên thay vì quan điểm lỗi thời chú trọng đến thời gian đầu vào như trước đây. Ứng dụng các giải pháp chuyển đổi số vào hệ thống phân phối giúp CEO hoàn toàn chủ động quản lý toàn hệ thống kinh doanh và nhân viên dễ dàng. Thay vì phải ngồi chờ nhân viên gửi báo cáo qua đường email hoặc báo cáo bản cứng, các CEO hoàn toàn có thể chủ động xem các thông số báo cáo điện tử mà mình muốn bất cứ lúc nào. Đây là lợi ích vô cùng to lớn do chuyển đổi số mang lại.

Thứ ba: Tiếp tục phối hợp với Vimedimex 2 xây dựng và đưa vào vận hành nhà máy sản xuất đạt tiêu chuẩn GMP -EU

Thị trường dược phẩm đang có sự chuyển dịch cơ cấu kênh phân phối khá quan trọng. Tỷ trọng doanh thu của kênh bán lẻ (OTC) ngày càng thu hẹp và nhường chỗ cho kênh điều trị (ETC) phát triển nhanh chóng. Bên cạnh đó, xu hướng thay thế thuốc ngoại bằng thuốc sản xuất trong nước đang tiến triển càng lúc càng nhanh tại Việt Nam, do một loạt văn bản chỉ định từ Chính phủ, và không thể phủ nhận xu hướng tăng cường đầu tư đổi mới dây chuyền sản xuất, tuân thủ nghiêm ngặt và có kiểm định chất lượng định kỳ theo các tiêu chuẩn quốc tế như EU-GMP; PIC/S... thay thế tiêu chuẩn WHO-GMP hiện tại.

Ngay sau khi Nghị viện châu Âu thông qua Hiệp định thương mại tự do (EVFTA) và Hiệp định bảo hộ đầu tư, nhiều chuyên gia nhận định về cơ hội của ngành dược phẩm, nhưng ít ai biết tính đến nay, Vimedimex là công ty dược phẩm Việt Nam đang trong quá trình đầu tư xưởng sản xuất đạt tiêu chuẩn GMP-EU, cụ thể:

Đầu tư xây dựng xưởng sản xuất NonBetalactam đạt tiêu chuẩn GMP-EU:
Dây chuyền thuốc rắn phân liều dùng đường uống: (1) Viên nén, viên nén bao phim, (2) Viên nang cứng, (3) Thuốc bột cốm; Dây chuyền thuốc tiêm truyền: (1) Dây chuyền thuốc tiêm thể tích nhỏ: tích hợp dung dịch tiêm đóng ống, dung dịch tiêm đóng lọ và Bột đông khô; (2) Dây chuyền dung dịch tiêm thể tích lớn chai dịch truyền chính thức đi vào sản xuất vào ngày 30/9/2022.

Đầu tư xây dựng xưởng sản xuất Cephalosporin đạt tiêu chuẩn GMP-EU:
Dây chuyền thuốc rắn phân liều đường uống: (1) Viên nén, viên nén bao phim, (2) Viên nang cứng (3) Thuốc bột cốm; Dây chuyền thuốc tiêm bột đóng lọ (01). Dự kiến **xưởng Cephalosporin**, chính thức đi vào sản xuất ngày 31/12/2022, sản xuất cho 48 thuốc Cephalosporin đủ 4 thế hệ, đủ các dạng bào chế sử dụng trong điều trị các bệnh nhiễm khuẩn trong cộng đồng cũng như các trường hợp nhiễm khuẩn bệnh viện.

Với định hướng chất lượng hàng đầu, tiêu chuẩn GMP -EU, Vimedimex mang đến cho thầy thuốc và người bệnh những sản phẩm thuốc chất lượng quốc tế tốt nhất.

Thứ tư Đẩy mạnh phát triển truyền thông trên kênh online, offline

1. Truyền thông trên kênh online theo chân dung khách hàng

Để thực hiện cho quảng cáo Google, Web: vietpharm.com.vn; CEO, FaceBook, Zalo, phục vụ cho khách hàng của TTPP tại 63 tỉnh thành, khi thực hiện chạy truyền thông, Vimedimex thực hiện định vị chân dung khách hàng mục tiêu chạy truyền thông: địa điểm chạy truyền thông, tuổi bệnh của khách hàng mục tiêu được phân loại thuốc sử dụng cho tuổi bệnh và đặc biệt phải dẫn được đường linh đến thuốc hiện có tại TTPP cung cấp theo tuổi bệnh, cũng như phục vụ khách hàng mục tiêu tìm kiếm thuốc, giá thuốc, tỷ lệ chiết khấu, xuất hóa đơn GTGT điện tử...và được phân theo nhóm khách hàng sau:

- **Nhóm khách hàng trẻ em (dưới 15 tuổi):** Do đặc điểm của trẻ em, khi điều trị thuốc phải tính liều theo cân nặng. Ngoài ra, việc uống thuốc của trẻ cũng khá khó khăn do tâm lý sợ uống thuốc, phản xạ nuốt kém. Do đó, dạng bào chế ưa dùng thường là các thuốc dạng bột pha nước, dạng siro, dạng hồ dịch uống và được phân loại theo các nhóm thuốc: thuốc sử dụng để phục vụ chăm sóc sức khỏe hàng ngày, thuốc sử dụng bệnh lý trẻ sơ, thuốc sử dụng bệnh đường hô hấp, thuốc sử dụng bệnh lý tim mạch, thuốc sử dụng bệnh lý tiêu hóa – dinh dưỡng. thuốc sử dụng bệnh lý Thận tiết niệu, thuốc sử dụng bệnh lý thần kinh, Thuốc sử dụng bệnh truyền

- **Nhóm khách hàng có độ tuổi từ 16 -59 tuổi: Đối với Nữ giới:** Thuốc bệnh lý sản – phụ khoa: Thuốc tránh thai, thuốc điều hòa kinh nguyệt, viên đặt phụ khoa, kháng sinh điều trị các bệnh viêm nhiễm phụ khoa, vitamin cho phụ nữ mang thai, sắt, acid Folic,...Thuốc điều trị các bệnh lý về tâm – thần kinh. **Đối với Nam giới:** Nhóm thuốc điều trị bệnh lý đường tiêu hóa các thuốc thường sử dụng là thuốc bảo vệ niêm mạc dạ dày, thuốc hạ men gan, thuốc giải độc gan. Nhóm thuốc điều trị bệnh lý đường hô hấp, thuốc thường sử dụng như kháng sinh, giảm ho long đờm, giãn phế quản.

- **Nhóm khách hàng cao tuổi (trên 60 tuổi) được phân theo nhóm bệnh, tương đương với nhóm thuốc:** **Thuốc bệnh lý đột quỵ**, các thuốc thường dùng để phòng ngừa và điều trị là thuốc bảo vệ tế bào não, thuốc tăng cường oxy não, thuốc chống huyết khối và các thuốc điều trị bệnh lý nền như tăng huyết áp, điều trị mỡ máu tiêu mảng xơ vữa,...**Thuốc Bệnh lý viêm phổi** Các thuốc thường dùng là kháng sinh, giảm ho, long đờm, thuốc tăng cường miễn dịch đường hô hấp,...**Thuốc Bệnh lý tăng huyết áp** các thuốc điều trị tăng huyết áp thường dùng là nhóm thuốc chẹn kênh canxi, nhóm thuốc chẹn Beta, nhóm thuốc ức chế men chuyển, nhóm thuốc kháng thụ thể angiotensin II, nhóm thuốc lợi tiểu, nhóm thuốc giãn mạch,...**Thuốc Bệnh lý đái tháo** các thuốc điều trị tiểu đường thường dùng có nhóm thuốc tiêm là insulin tổng hợp và nhóm thuốc uống gồm: nhóm metformin, nhóm Sulfonylurea, nhóm thuốc ức chế men Alpha-glucosidase, nhóm Thiazolidinedione,...**Thuốc Bệnh phổi tắc nghẽn mãn tính** các thuốc thường dùng để điều trị là kháng sinh, giảm ho, long đờm, thuốc giãn phế quản dạng khí dung, dạng uống, dạng tiêm, vitamin nâng cao thể trạng, các thuốc nâng cao miễn dịch đường hô hấp,...**Thuốc Bệnh lý Suy** các thuốc thường dùng điều trị bệnh suy tim thường dùng lợi tiểu, các thuốc trợ tim và kiểm soát bệnh lý nền. **Thuốc Bệnh Parkinson** các thuốc thường dùng thuốc đặc trị, thuốc được sử dụng nhiều thường có các thuốc bổ não,...**Thuốc Bệnh loãng xương** các thuốc thường được lựa chọn điều trị có canxi, vitamin D, các thuốc chống hủy xương, các thuốc tăng khả năng bôi trơn của khớp,...

2. Truyền thông theo kênh offline

MKT offline có tên gọi khác là quảng cáo truyền thống, bởi hình thức quảng cáo này được sử dụng trước tiên sau đó thời đại công nghệ phát triển có các loại hình quảng cáo kỹ thuật số như digital online. Marketing offline bao gồm các hình thức biển quảng cáo ngoài trời, treo băng rôn, cờ phướn (OOH). Dán quảng cáo trên phương tiện giao thông: quảng cáo xe bus, taxi, xe cá nhân, xe ô tô điện,... Quảng cáo trên radio, truyền hình. Quảng cáo trên báo giấy, tạp chí, phát tờ rơi...Gửi thư trực tiếp, bán hàng trực tiếp, CTV. Tặng quà miễn phí. Tổ chức sự kiện.

-**Tổ chức sự kiện giới thiệu sản phẩm, hội nghị khách hàng:** Ưu điểm hàng đầu của tổ chức sự kiện là phạm vi ảnh hưởng của nó rất rộng rãi, tiếp cận được nhiều đối tượng khách hàng. Đây là hình thức quảng cáo tốt nhất, trực tiếp giới thiệu đến người tiêu dùng thông qua sự kiện, event. Truyền tải thông tin một cách nhanh nhất. Đưa thương hiệu Vimedimex lên một tầng cao mới. Có thể dễ dàng xây dựng và thể hiện được những ý tưởng sáng tạo. phù hợp với không gian và mục đích tổ chức sự kiện. Đây cũng là cơ hội cho toàn bộ cán bộ, nhân viên cùng nhau nỗ lực, gắn kết hơn nữa để cùng nhau hoàn thành nhiệm vụ.

-**Tham dự triển lãm ngành y, dược hàng năm để giới thiệu sản phẩm, xúc tiến hợp tác.** Triển lãm quốc tế chuyên ngành y dược (được tổ chức hàng năm) thời gian tổ chức thường là 3 ngày. Sản phẩm trưng bày chính tại Triển lãm bao gồm: Dược phẩm, thảo dược, thực phẩm chức năng; Máy móc chế biến, đóng gói thực phẩm; Dịch vụ bệnh viện và du lịch khám chữa bệnh; Chăm sóc sắc đẹp, thẩm mỹ; Sản phẩm nha khoa, nhãn khoa; Thiết bị y tế; Thiết bị thí nghiệm, hóa chất.

- **Quảng cáo trên radio:** là loại hình quảng cáo hoàn toàn qua âm thanh. Vì vậy kịch bản quảng cáo trên radio được xem như là “linh hồn” của nó. Ngoài ra, hình thức

quảng cáo này có mặt hạn chế về thời lượng phát sóng (từ 30 – 60s) nên việc viết kịch bản sao cho ấn tượng cũng không phải là điều đơn giản. Với dược phẩm Vimedimex, quảng cáo trên radio cụ thể là kênh VOV giao thông. Có thể tạo ấn tượng và tác động đến khán giả dễ dàng hơn là những mục quảng cáo được in trên báo. Người nghe bắt buộc phải tiếp nhận thông điệp nếu họ không muốn chuyển sang đài khác thường rất mất thời gian hoặc tắt radio. Chi phí có thể tương đương với quảng cáo trên báo in.

- **Quảng cáo trên báo giấy, tạp chí, phát tờ rơi:** Quảng cáo trên báo giấy là phương thức quảng cáo truyền thống, báo giấy là một loại phương tiện thông tin đại chúng với lượng phát hành lớn, phạm vi tiếp xúc rộng, nội dung tập trung,... Ngoài ra, báo giấy còn có độ linh hoạt, tin cậy cao, với mức chi phí thấp, dễ lưu trữ và có thể lưu truyền trong thời gian dài. Tờ rơi, tờ gấp quảng cáo là những ấn phẩm được thiết kế nhằm mô tả những thông tin về chương trình sự kiện, khuyến mại hay giới thiệu thông tin về sản phẩm, thông tin dự án của chính doanh nghiệp đang lên kế hoạch kinh doanh và phát triển. Báo giấy, tờ rơi quảng cáo mang sứ mệnh truyền tải thông tin trực tiếp tới người nhận để tìm kiếm khách hàng tiềm năng. Vì vậy để khách hàng cảm và trân trọng tới những thông tin trên đó, những ấn phẩm tờ rơi quảng cáo cho hệ thống TTPP DP cần phải đẹp và ấn tượng.

Thứ năm: Năm 2021, Vimedimex tiếp tục hợp tác với các hãng dược lớn trên thế giới để nghiên cứu sản phẩm, chuyên giao công nghệ sản xuất, bởi vì, dược phẩm là một lĩnh vực đặc thù, mất rất nhiều thời gian để xây dựng thương hiệu và chiếm lĩnh thị phần, trong khi đó, Vimedimex 2 mới sản xuất thuốc ở dạng generic, cần tìm kiếm cơ hội hợp tác để phát triển các loại thuốc mới, chính vì vậy, tận dụng lợi thế sẵn có của Vimedimex để kết hợp với thành tựu khoa học, công thức thuốc độc quyền của các hãng dược lớn trên thế giới là xu hướng tất yếu của Vimedimex.

Thứ sáu: Đại dịch Covid-19 đã làm thay đổi cục diện bức tranh việc làm ở các doanh nghiệp lớn nói chung và ngành dược nói riêng. Nhiều doanh nghiệp và tập đoàn lớn trên thế giới buộc phải cắt giảm nhân sự, hay tệ hơn là đóng cửa văn phòng. Tại Việt Nam, Vimedimex chịu ảnh hưởng không nhỏ từ các vấn đề về vận hành, gặp gỡ và trao đổi với bác sĩ, nhà phân phối sản phẩm. Tuy nhiên, với Vimedimex thử thách thì ở đâu cũng có và nhân viên nào cũng phải đối mặt. Vấn đề là làm sao để duy trì và nâng cao động lực khi làm việc trong bối cảnh đại dịch mới quan trọng. Vimedimex đã có một số thay đổi lớn về chính sách giờ làm việc linh hoạt và hỗ trợ các trang thiết bị trực tuyến là một trong những phương pháp mà Vimedimex áp dụng.

Vimedimex khuyến khích nhân viên phải thay đổi niềm tin, thói quen và hành động sẵn sàng chủ động chiến đấu để thành công... Kim chỉ nam này, giúp nhân viên của Vimedimex hiểu hơn về vai trò và trọng trách của bản thân cũng như liên tục nỗ lực tạo ra giá trị cho cộng đồng y khoa, bệnh nhân và cống hiến vào những mục tiêu quan trọng mà Vimedimex đang hướng đến.

Mặc dù dịch bệnh vẫn chưa biết khi nào sẽ được khống chế, nhưng Vimedimex vẫn luôn tâm niệm bản chất từ “Nguy Cơ” đã bao hàm nhiều cơ hội. Với Vimedimex, thời điểm khó khăn chính là cơ hội cho nhân viên tôi luyện chính mình. Bởi lẽ, khi thị trường có những bước chững lại, Vimedimex tập trung đầu tư cho nhân viên phát triển về mặt kiến thức và nghề nghiệp, kỹ năng. Kỹ năng lãnh đạo để chuẩn bị cho đội ngũ kế

