

# Báo cáo ngành VietinbankSc Ngành Dược phẩm Việt Nam

02-2014

Hang T. Nguyen

## 2 Khái quát về ngành

- 2 Định nghĩa ngành
- 2 Hoạt động chính
- 2 Các ngành tương tự
- 2 Nguồn tham khảo

## 3 Tổng quan ngành

## 4 Sức hấp dẫn ngành

- 4 Tóm tắt báo cáo
- 5 Các yếu tố tác động chính
- 7 Tình hình kinh doanh
- 11 Dự báo ngành
- 12 Chu kỳ sống của ngành

## 13 Sản phẩm và thị trường

- 13 Chuỗi giá trị
- 13 Sản phẩm và dịch vụ
- 15 Yếu tố quyết định nhu cầu
- 16 Thị trường chủ yếu

- 17 Địa bàn kinh doanh

## 18 Môi trường cạnh tranh

- 18 Mức độ tập trung thị trường
- 19 Yếu tố tạo thành công
- 20 Cơ cấu chi phí
- 21 Mức độ cạnh tranh

## 23 Điều kiện kinh doanh

- 23 Công nghệ và hệ thống
- 23 Chính sách và quy định
- 24 Hỗ trợ ngành
- 24 Sự biến động của doanh thu

## 25 Số liệu thống kê ngành

- 25 Thống kê ngành
- 26 Thống kê doanh nghiệp trong ngành

## 28 Doanh nghiệp lớn

- 28 DHG
- 29 TRA
- 30 IMP
- 31 DMC
- 32 Sanofi

## Thuật ngữ

## Cập nhật ngành

# Khái quát về ngành Dược phẩm

## Định nghĩa ngành

Ngành công nghiệp dược phẩm Việt Nam chủ yếu sản xuất thuốc và các chất liên quan đến thuốc. Ngành thuốc Việt Nam bao gồm cả đông dược và tân dược.

## Hoạt động chính

Sản phẩm chủ yếu của ngành

- Thuốc chữa bệnh
- Thực phẩm chức năng
- Kháng sinh, vắc xin

Hoạt động chủ yếu của ngành

- Bào chế kháng sinh
- Sản xuất thuốc dạng thông thường
- Sản xuất thuốc đặc trị
- Sản xuất thực phẩm chức năng

## Các ngành tương tự

- Ngành sản xuất hóa chất
- Ngành sản xuất thiết bị y tế
- Ngành sản xuất mỹ phẩm

## Nguồn tham khảo

Một số thông tin tham khảo

[www.dav.gov.vn](http://www.dav.gov.vn)

Cục quản lý Dược Việt Nam

[www.moh.gov.vn](http://www.moh.gov.vn)

Bộ Y tế Việt Nam

[www.vnpca.org.vn](http://www.vnpca.org.vn)

Hiệp hội ngành Dược Phẩm Việt Nam

# Tổng quan ngành

## Một số chỉ tiêu chính

Tổng doanh thu

**3.31 tỷ USD**

Nhập khẩu

**2157.69 triệu USD**

Tăng trưởng 09-13

**18.78%**

Xuất khẩu

**100.04 triệu USD**

Tăng trưởng 14-18

**15.51%**

Số lượng doanh nghiệp sản xuất

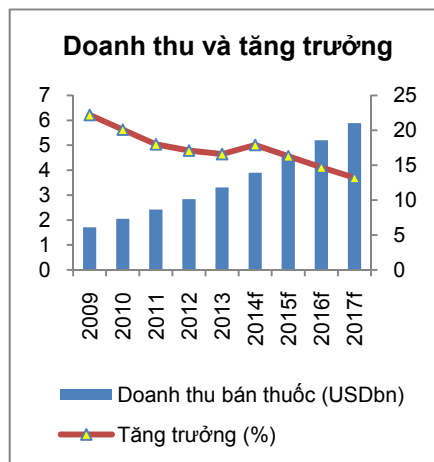
**185**

## Thị phần tiêu thụ

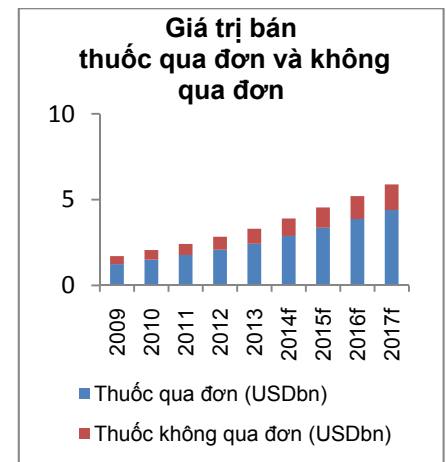
**Sanofi**  
5.8%

**DHG**  
4.95%

**TRA**  
2.37%



Nguồn: BMI



Nguồn: BMI

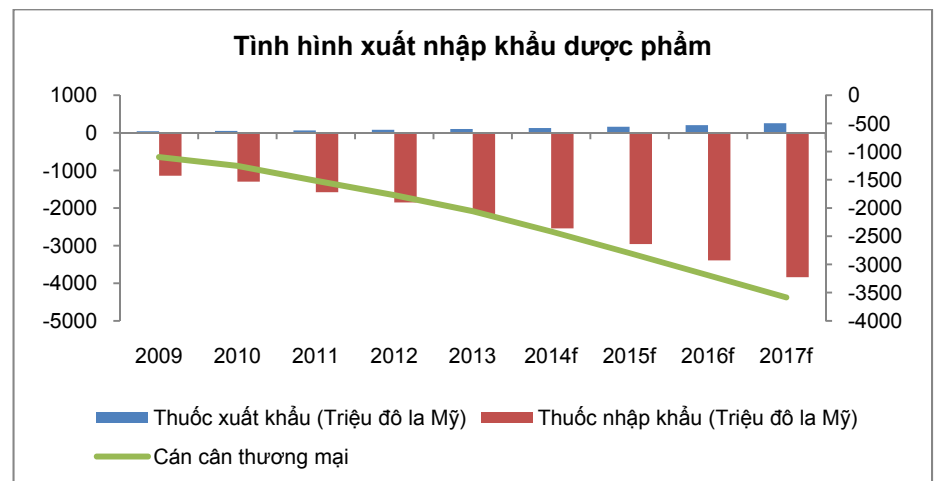
## Yếu tố tác động chính

Giáo dục về chăm sóc sức khỏe

Quan niệm người Việt về dùng hàng Việt

Phụ thuộc nhiều vào dược liệu nhập khẩu

Sự cạnh tranh gay gắt của thuốc ngoại



Nguồn: BMI

## Cấu trúc ngành

Chu kỳ sống	Phát triển	Pháp luật và chính sách	Cao
Biến động doanh thu	Thấp	Bước nhảy khoa học kỹ thuật	Trung bình
Mức độ tập trung vốn	Thấp	Rào cản gia nhập	Thấp
Hỗ trợ ngành	Trung bình	Thương mại toàn cầu	Trung bình
Mức độ tập trung ngành	TB thấp	Mức độ cạnh tranh	TB Cao

# Sức hấp dẫn ngành

Tóm tắt báo cáo | Các yếu tố tác động chính | Tình hình kinh doanh | Dự báo ngành | Chu kỳ sống của ngành

## Tóm tắt báo cáo

Trong khi khủng hoảng kéo theo sự đi xuống của hầu hết các ngành kinh tế, ngành dược phẩm vẫn ghi nhận tăng trưởng ngược dòng với tốc độ trung bình 18.8%/năm trong giai đoạn 5 năm 09-13. Nhân tố chính tác động đến xu hướng này là do bản thân dược phẩm là sản phẩm không thể thay thế, sự nhận thức về chăm sóc sức khỏe của người Việt cũng tăng cao.

Tuy vậy, một sự thật mà ngành dược Việt Nam không thể phủ nhận là tỉ lệ nhập khẩu dược phẩm đang còn quá cao, chiếm đến hơn 60% tổng nhu cầu của người tiêu dùng nội địa. Trong khi đó, dù cung cấp được 50% nhu cầu nhưng thị trường nội địa chỉ đáp lại 38%, các doanh nghiệp trong nước chuyển sang hướng xuất khẩu. Tuy nhiên, kim ngạch xuất khẩu còn quá thấp, do sản phẩm của doanh nghiệp nội địa mới chỉ là những công thức thuốc thông thường mà nguồn cung trên thị trường quốc tế vẫn đang rất dồi dào, cộng với việc 90% nguyên dược liệu phải nhập khẩu, khiến mặt hàng của Việt Nam thiếu tính cạnh tranh. Vì vậy, theo dự báo của BMI, mặc dù Bộ Y Tế đang khuyến khích doanh nghiệp vay vốn với lãi suất ưu đãi để xây dựng các dự án mới, trong vòng 5 năm tới, doanh nghiệp dược Việt Nam cũng chưa thể có những sự phát triển bức phá. Kết quả là cán cân thương mại ngành dược phẩm của Việt Nam vẫn chưa thể có sự tiến triển tích cực.

Ngành công nghiệp dược vẫn đang trong giai đoạn đầu của thời kì phát triển. Danh mục sản phẩm của ngành vẫn còn thưa thớt, nhưng vẫn đang có xu hướng tăng lên. Hơn nữa, hầu hết các doanh nghiệp tham gia có quy mô nhỏ, vốn đầu tư chưa lớn nên số lượng đạt tiêu chuẩn GMP WHO theo lộ trình của Bộ Y Tế mới đạt được 80-90%. Nạn thuốc giả còn tràn lan do chính sách và sự kiểm soát còn tương đối lỏng lẻo. Vì vậy, trong những năm tới đây, ngành dược phẩm mong muốn có sự thay đổi về chiến lược cũng như khung pháp lý để tạo điều kiện thuận lợi cho ngành phát triển.

BMI dự báo ngành dược phẩm vẫn tiếp tục tăng trưởng với tốc độ trung bình 15.5%/năm trong vòng 5 năm tới, và đóng góp đến 2.2% vào GDP vào năm 2017. Tuy sản phẩm ngoại vẫn chiếm ưu thế trong tương lai gần, nhưng các doanh nghiệp nội địa vẫn sẽ tích cực đầu tư sản xuất, tìm kiếm phương thuốc mới, tiếp tục xây dựng cơ sở hạ tầng đạt chuẩn quốc tế, cố gắng đạt mục tiêu đến năm 2020, cung cấp được 70% nhu cầu thị trường nội địa như Bộ Y tế đã đặt ra.

# Sức hấp dẫn ngành

Tóm tắt báo cáo | Các yếu tố tác động chính | Tình hình kinh doanh | Dự báo ngành | Chu kỳ sống của

## Các yếu tố tác động chính

Sự quan tâm đến sức khỏe khiến chi phí mua thuốc tăng lên

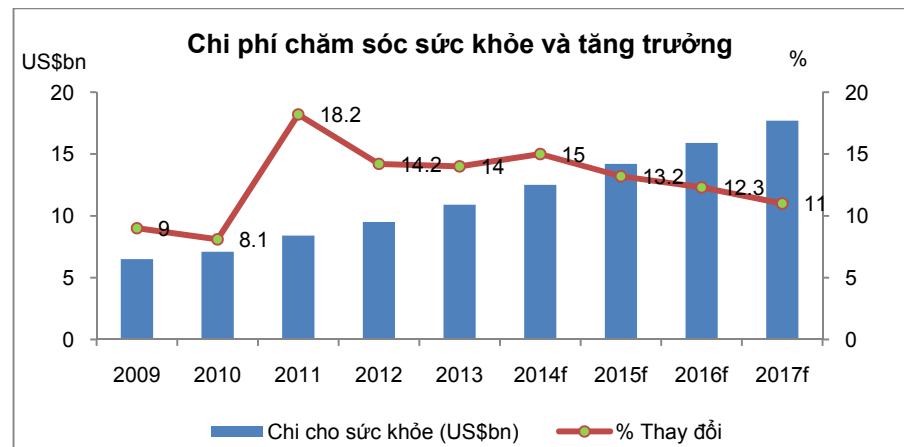
## Giáo dục về sức khỏe được nâng cao

Sự phát triển về giáo dục dẫn đến nhận thức cao hơn của người dân Việt Nam về việc chăm sóc sức khỏe. Vì vậy, khi có điều kiện để tiếp cận với thị trường thuốc và dược phẩm, thì nhu cầu ngày càng cao của người dân tạo điều kiện thuận lợi cho ngành dược phát triển.

Theo thống kê của Ngân hàng Thế giới, tính đến 2012, chi phí sức khỏe của người Việt (\$95/người) vẫn còn thấp hơn so với một số nước trong khu vực (Singapo \$2,286/người, Malaysia \$346/người). Vì vậy, con số này vẫn còn có động lực để tăng lên. Theo BMI, chi phí cho sức khỏe đã tăng với tốc độ bình quân là 12.7%/năm, và vẫn được tiếp tục dự đoán tăng trong tương lai với cùng tốc độ.

Chi phí chăm sóc sức khỏe bình quân đầu người năm 2012 (USD)	
Việt Nam	95
Trung Quốc	278
Anh	3,609
Úc	5,939
Ấn Độ	59
Sing-ga-po	2,286
Ma-lai-xi-a	346
Mi-an-ma	23
Campuchia	51
Lào	37
In-đô-nê-xi-a	95

Nguồn: Ngân hàng Thế giới



Nguồn: BMI

Bác sĩ kê 20%-30% thuốc nội trên tổng số thuốc cho bệnh nhân

## Quan niệm của người Việt Nam về sử dụng sản phẩm nội và ngoại

Tâm lý của người Việt Nam, bao gồm cả bác sĩ và dược sĩ vẫn ưa chuộng hàng ngoại. Thống kê chính thức cho thấy, bác sĩ Việt Nam chỉ kê 20%-30% thuốc nội trên tổng số thuốc cho bệnh nhân. Trong tiềm thức của người Việt, thuốc đắt là thuốc tốt. Mà hiển nhiên rằng, thuốc nhập khẩu vẫn thường đắt hơn thuốc nội. Vì vậy, thuốc nội vẫn đang bị lép vế ở thị trường nội địa do những quan niệm sai lầm này.

Tuy nhiên theo báo cáo năm 2013 của Vụ Thị trường thuộc Bộ Công Thương, thói quen này đang dần được thay đổi. Tỷ lệ người Việt dùng hàng Việt nói chung đã tăng lên 70% trong khi trước đó tỷ lệ này chỉ dừng lại ở 30%. Vì vậy, nhóm mặt hàng dược phẩm nói riêng cũng kỳ vọng một sự thay đổi.

## Sự gia nhập WTO, khiến sản phẩm trong nước cạnh tranh mạnh mẽ với sản phẩm nước ngoài

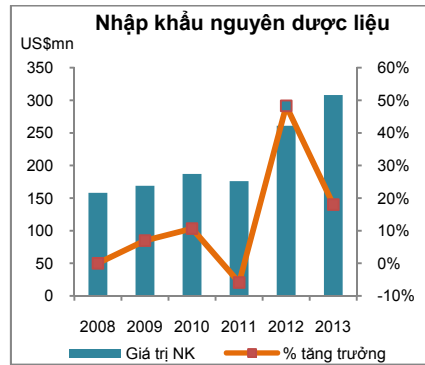
Với việc gia nhập WTO, các doanh nghiệp nước ngoài dễ dàng xâm nhập vào thị trường Việt Nam theo các hình thức như đầu tư trực tiếp xây dựng nhà máy, liên doanh liên kết, hoặc phân phối sản phẩm đến người tiêu dùng qua trung gian trong nước với các mức thuế nhập khẩu thấp. Theo Bộ Công Thương, Việt Nam đã cam kết cắt giảm thuế suất đối với 47 dòng thuế chủ yếu là kháng sinh, vitamin, xuống mức trung bình là 2.5% vào năm 2012, trong khi trước đó trung bình là 10-15%. Đây là thách thức lớn với các doanh nghiệp nội địa.

# Sức hấp dẫn ngành

Tóm tắt báo cáo | Các yếu tố tác động chính | Tình hình kinh doanh | Dự báo ngành | Chu kỳ sống của ngành

Doanh nghiệp nội chưa sản xuất được những loại thuốc phức tạp như thuốc giải độc, chống ung thư.

90% dược liệu cho SX tân dược phải NK



## Đầu tư về các loại dược phẩm đặc hiệu phức tạp còn yếu kém

Các doanh nghiệp dược nội địa, vào thời điểm này, phần lớn mới chỉ sản xuất thuốc dạng thông thường (generic). Các doanh nghiệp dược Việt chưa sản xuất được các loại thuốc như thuốc gây mê, giải độc đặc hiệu, chống ung thư, Parkinson.

Việc nghiên cứu cho ra các thuốc đặc trị và có bản quyền là tốn kém về cả thời gian lẫn nhân lực. Trong khi theo BMI, trình độ y học của Việt Nam vẫn còn chưa phát triển cao. Vốn đầu tư trong nước và ngoài nước cũng chưa nhiều. Các doanh nghiệp nước ngoài nghiên cứu thấy rằng ngành dược Việt Nam chưa phải thị trường tiềm năng do thiếu sự phát triển về cơ sở hạ tầng, cũng như nguồn nguyên dược liệu để sản xuất. Tuy nhiên, theo bộ Y tế, từ nay đến 2020, và tầm nhìn 2030, sẽ có rất nhiều dự án đầu tư vào ngành dược, bao gồm cả phân ngành thuốc đặc trị, khi các dự án được vay với lãi suất ưu đãi 3% trong vòng 12 năm với ngân hàng phát triển Việt Nam.

## Còn phụ thuộc nhiều vào nguyên nhiên liệu nhập khẩu

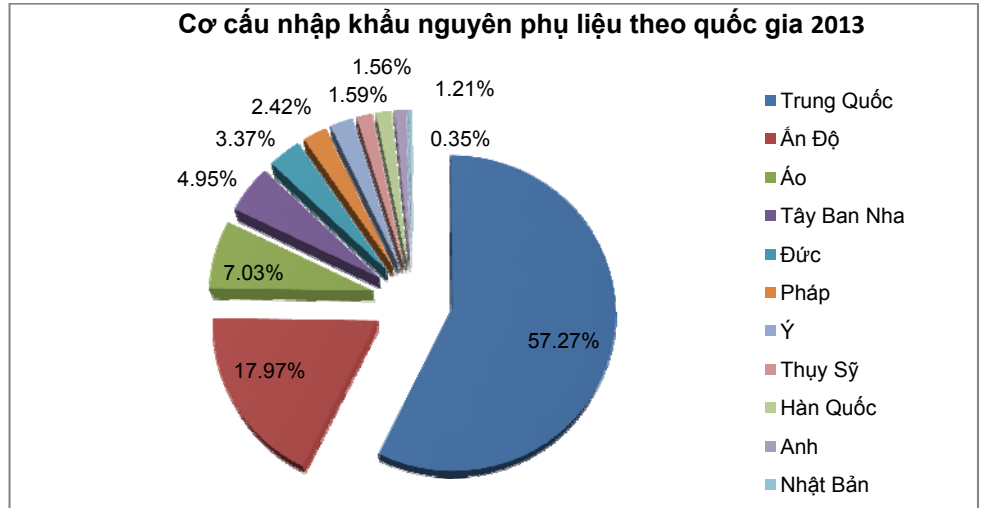
### Tân dược

90% nguyên dược liệu nhập từ nước ngoài. Việc phụ thuộc quá nhiều vào nguyên dược liệu nước ngoài khiến cho ngành gặp rất nhiều rủi ro về tỷ giá, thanh toán tín dụng cũng như về cung cầu trên thị trường nguyên dược liệu. Theo Bộ Thống Kê, giá nguyên dược liệu tăng qua các năm, tuy nhiên, so với trung bình các ngành trong nền kinh tế, con số này vẫn nhỏ hơn. Chủ yếu, giá nguyên liệu tăng là do sự giảm giá của VND so với USD.

Phần lớn, nguyên dược liệu nhập khẩu chủ yếu từ Trung Quốc, và Ấn Độ. Phó cục trưởng cục quản lý y dược cổ truyền cho biết, nguồn dược liệu nhập khẩu từ Trung Quốc theo con đường phi mậu dịch chiếm tỉ trọng lớn.

	2010	2011	2012
Nông lâm thủy sản	11.51	30.65	8.34
Thực phẩm, đồ uống, thuốc lá	10.38	22.75	8.47
Dệt may	5.8	13.82	14.31
Gỗ chế biến, giấy	15.55	25.58	9.89
Hóa chất	4.29	18.33	9.86
<b>Thuốc và dược phẩm</b>	<b>6.51</b>	<b>9.94</b>	<b>8.57</b>
Sản phẩm từ cao su, khoáng phi kim loại	6.61	16.36	13.8
Thiết bị điện	4.32	11.11	5.31
Thiết bị vận tải	3.74	6.77	1.38
<b>TB các ngành</b>	<b>9.59</b>	<b>21.27</b>	<b>9.88</b>

Nguồn: Tổng cục thống kê



Nguồn: Tổng cục Hải quan

### Đông dược

Nguồn nguyên liệu cho công nghiệp đông dược được thu góp từ trong nước thay vì nhập khẩu như tân dược. Với hơn 4,000 loài thảo dược, Việt Nam đứng thứ ba thế giới về đa dạng sinh học. Hơn nữa, tỉ lệ sử dụng đông dược ngày càng tăng, và theo dự báo của bộ Y tế, con số này sẽ tăng lên 30% trong vòng 5 năm tới. Vì vậy, đông dược là phân ngành đầy tiềm năng, giảm bớt sự phụ thuộc vào nhập khẩu của ngành dược phẩm nói chung.

# Sức hấp dẫn ngành

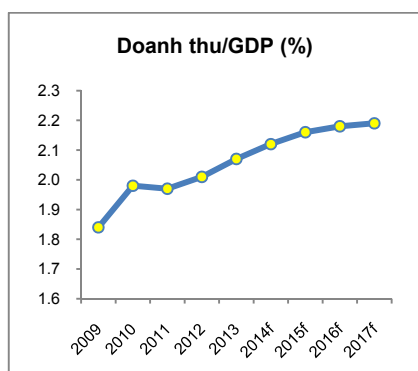
Tình hình kinh doanh và tăng trưởng ngành

**Tốc độ tăng trưởng doanh thu 18.8%/năm**

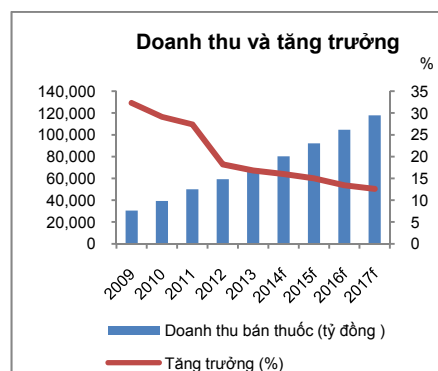
## Tốc độ tăng trưởng doanh thu tăng ổn định qua các năm

Với sự nhận thức về chăm sóc sức khỏe và nhu cầu về y tế ngày càng tăng của người dân Việt Nam, doanh thu ngành thuốc không ngừng tăng. Tốc độ tăng trưởng doanh thu trung bình giai đoạn 2009-2013 đạt 18.8%/năm. Sự tăng trưởng này ngược chiều so với các ngành kinh tế khác trong giai đoạn khủng hoảng kinh tế 2008-2013 vừa qua, do mặt hàng dược phẩm là mặt hàng thiết yếu và không thể thay thế.

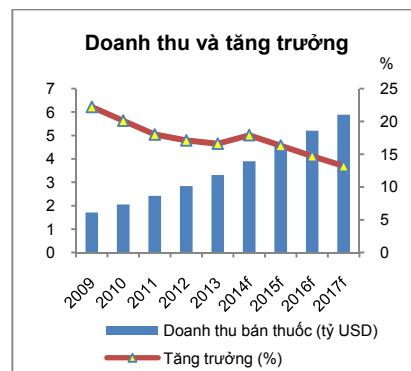
BMI đã dự báo lượng tiêu thụ thuốc sẽ tăng lên 117,802.35 tỷ VND vào năm 2017, tương ứng với tốc độ tăng trưởng trung bình là 15.5%. Hơn nữa, tỉ lệ đóng góp của ngành cho GDP của cả nước cũng tăng qua các năm và được dự đoán tiếp tục giữ xu hướng này trong vòng 5 năm tới.



Nguồn: BMI



Nguồn: BMI



Nguồn: BMI

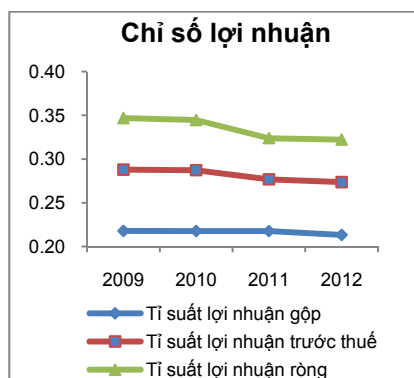
**Lợi nhuận còn nhiều biến động do không kiểm soát được chi phí đầu vào**

## Lợi nhuận còn biến động

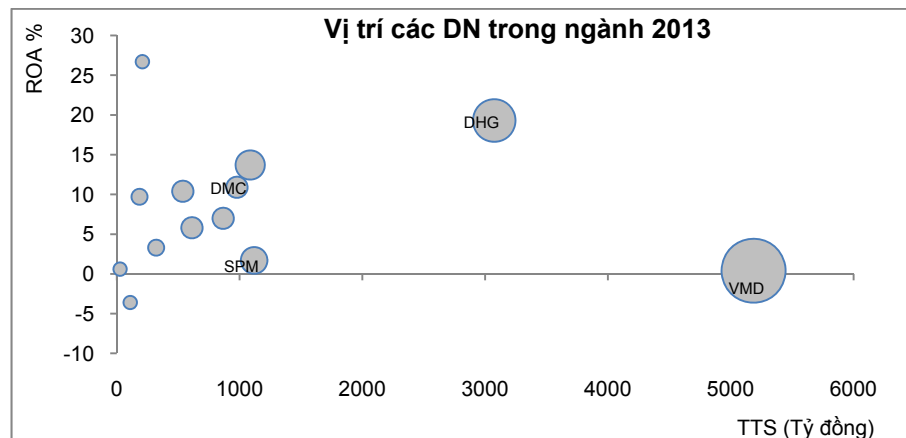
Mặt hàng thuốc và dược phẩm là nhu yếu phẩm cần thiết cho cuộc sống, vì vậy, doanh thu tăng trưởng đều. Tuy nhiên, lợi nhuận của ngành có phần biến động, khi ngành ghi nhận tăng trưởng âm vào năm 2011 (-2.05%) cũng như sự giảm dần của các chỉ số sinh lời của ngành.

Điều này có thể được giải thích bởi nhiều nguyên nhân. Trong đó, nguyên nhân chính có thể kể đến là sự bất đầu tăng giá đột ngột vào năm 2011 của nguyên vật liệu đầu vào. Trung bình năm 2011, giá đầu vào cho ngành tăng gần 10%. Bên cạnh đó, chi phí tài chính cao vào những năm gần đây cũng góp phần làm giảm lợi nhuận của ngành.

Hơn nữa, cần chú ý rằng, có sự chênh lệch rất lớn về lợi nhuận giữa các công ty trong ngành. Khi so sánh giữa các doanh nghiệp niêm yết, các công ty lớn như DHG hay TRA vẫn giữ được vị trí đầu ngành vào năm 2013 với lợi nhuận cao, trong khi những công ty còn lại có lợi nhuận không quá 100 tỷ đồng. Tuy nhiên, NDC hay PMC lại là những công ty có tỉ lệ sinh lời lớn nhất.



Nguồn: VietinbankSc

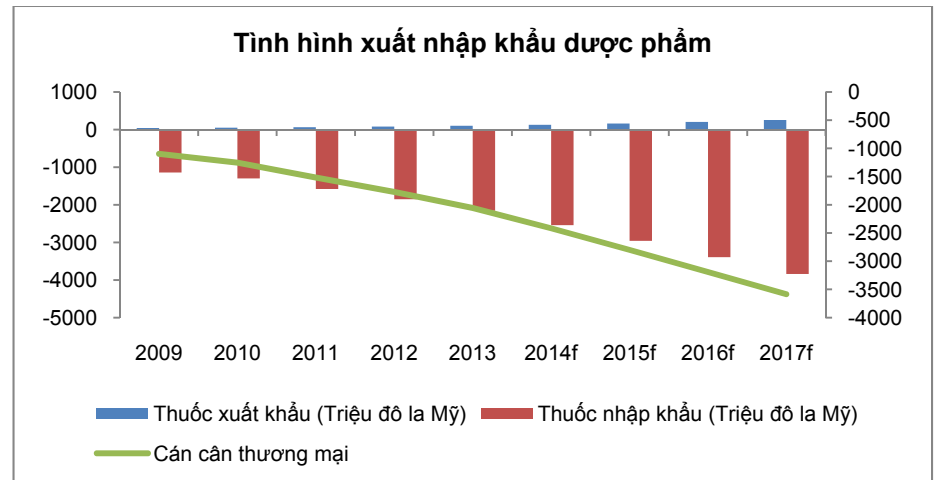


Nguồn: VietinbankSc

# Sức hấp dẫn ngành

Tóm tắt báo cáo | Các yếu tố tác động chính | Tình hình kinh doanh | Dự báo ngành | Chu kỳ sống của ngành

## Tình hình xuất nhập khẩu: Cán cân thương mại thâm hụt lớn



Nguồn: BMI

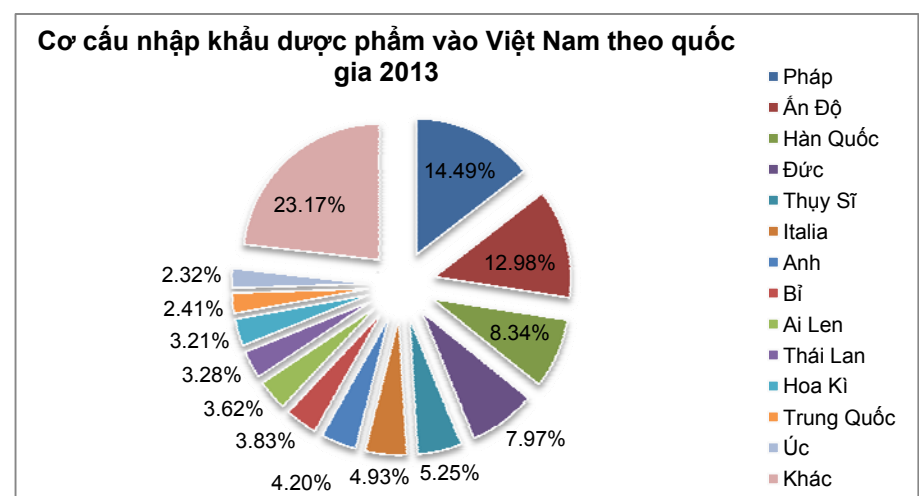
### Nhập khẩu còn cao

Nhập khẩu hơn 60% nhu cầu nội địa

Ngành dược Việt Nam chịu sự cạnh tranh rất lớn từ những nhãn thuốc và dược phẩm nước ngoài. Tính đến 2013, các doanh nghiệp nội mới chỉ sản xuất được 50% nhu cầu trong nước, nhưng lượng tiêu thụ thì chỉ dừng ở 38%, theo điều tra của Bộ Y tế. Phần còn lại là thuộc về các nhãn hiệu nước ngoài. Trong gần 2,000 hoạt chất thuốc đăng kí ở Việt Nam, thì hơn 1,000 là của công ty nước ngoài, trong khi thuốc nội chỉ đăng kí 500 hoạt chất, tập trung ở các loại như thuốc hạ nhiệt, giảm đau, vitamin và thuốc bổ.

Nhập khẩu dược phẩm chủ yếu từ Pháp, Ấn Độ và Hàn Quốc

Việt Nam nhập khẩu dược phẩm chủ yếu từ Pháp, Ấn Độ và Hàn Quốc. Ưu điểm của thị trường Pháp là có dòng thuốc ổn định, ít khi bị làm giả. Tuy giá nhập khẩu có cao hơn thuốc nội nhưng khi so sánh với các thị trường khác, thuốc Pháp hợp lý hơn. Về phần thị trường Ấn Độ, do có giá lao động rẻ, nguồn nguyên liệu phong phú, nên dược phẩm Ấn Độ có tính cạnh tranh về giá cả.



Nguồn: Tổng cục Hải Quan



# Sức hấp dẫn ngành

Tóm tắt báo cáo | Các yếu tố tác động chính | Tình hình kinh doanh | Dự báo ngành | Chu kỳ sống của ngành

Giá xuất khẩu dược phẩm Việt Nam cao 20-30% so với Ấn Độ, Trung Quốc

Xuất khẩu tăng với tốc độ 25.93%/năm trong giai đoạn 09-13. Dự báo: Giữ nguyên tốc độ tăng trưởng trong giai đoạn 14-18

Có nhiều thị trường xuất khẩu tiềm năng: Đông Nam Á, Châu Phi và Trung Đông

## Xuất khẩu còn yếu

Con đường xuất khẩu dược phẩm của Việt Nam không hoàn toàn thuận lợi khi còn vấp phải những rào cản về giá, và hồ sơ xuất khẩu.

Đầu tiên, theo cục quản lý giá, giá xuất khẩu trung bình giai đoạn 2011 - 2013 của Việt Nam cao hơn 20-25% so với những nước cùng khu vực như Ấn Độ, Trung Quốc. Nếu giảm giá bằng so với những quốc gia này, các công ty trong nước sẽ không còn lợi nhuận để tiếp tục kinh doanh. Nguyên nhân giá cao là do Việt Nam phải nhập khẩu nguyên liệu đầu vào trong khi hai quốc gia còn lại có thể tự chủ trong vấn đề này. Thứ hai, quá trình đăng kiểm sản phẩm còn nhiều khó khăn và mất thời gian. Muốn đưa sản phẩm sang thị trường mới, công ty phải gửi phiếu đăng kí, mẫu hồ sơ, mẫu sản phẩm để kiểm nghiệm. Quá trình này phải kéo dài đến 2 năm.

Tuy nhiên, tình hình xuất khẩu đang tốt dần, khi doanh thu từ xuất khẩu đã tăng qua các năm. Đơn cử, DHG đã tăng doanh thu xuất khẩu từ vài trăm nghìn USD vào năm 2006 lên đến hơn 1 triệu đô vào năm 2012, chiếm 2% tổng kim ngạch xuất khẩu toàn ngành. Domesco đạt 1.2% tổng doanh thu năm 2009 lên đến gần 1.5% năm 2012.

Tính đến năm 2013, các doanh nghiệp Việt nam xuất khẩu sang các nước như Myanmar, Lào, Campuchia, Ấn độ, Hồng Kông, Philippin, Malaysia, và hơn 20 nước ở Châu Phi. BMI dự báo tình hình xuất khẩu còn tăng trưởng nhanh và đạt khoảng 250 triệu đô la Mỹ vào năm 2017. Điều này dựa trên sự đánh giá về các thị trường tiềm năng ở một số nước châu Phi khi, theo tổ chức y tế thế giới, 70% nhu cầu của các nước châu Phi phải đáp ứng bằng việc nhập khẩu. Sản phẩm chủ yếu cần dùng là thuốc trị bệnh sốt rét, tiêu chảy, vắc-xin, là những sản phẩm mà những doanh nghiệp Việt Nam có thể sản xuất.

## Tình hình thanh khoản và đòn bẩy tài chính

Trong giai đoạn 5 năm 09-13, ngành dược phẩm đã liên tục gia tăng mức độ sử dụng nợ nhằm tài trợ cho quá trình tăng trưởng, đặc biệt vào năm 2011. Khi dòng vốn từ ngân hàng khó tiếp cận vào năm 2012 và 2013, tỉ lệ nợ có phần giảm đi, nhưng các doanh nghiệp dược vẫn trong tình trạng báo động vì hệ số nợ/ tổng tài sản vẫn lớn hơn 50%.

Ở các công ty lớn như DHG, OPC hay TRA, hệ số nợ thấp hơn so với trung bình ngành. Điều này là hợp lý khi công ty lớn sinh lời tốt, thường vay được lãi suất thấp, hoặc sử dụng lợi nhuận giữ lại.

Tình hình khả năng thanh toán cũng chứng kiến cùng xu hướng khi vào năm 2011, các chỉ số này cũng xấu đi, và bắt đầu cải thiện trở lại vào năm 2012. Tuy nhiên, khả năng thanh toán của ngành vẫn giữ ở mức độ cao.

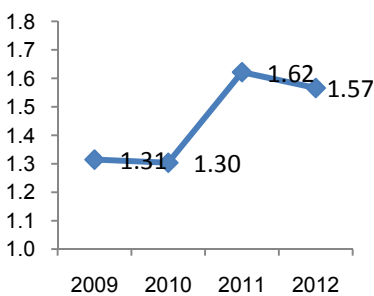
## Nạn thuốc giả còn tràn lan do quản lý chưa chặt chẽ

Nạn thuốc giả vẫn đang lan tràn trên thị trường dược phẩm Việt Nam. Điều mà, ảnh hưởng trực tiếp đến người bệnh và hình ảnh của các công ty có thuốc bị làm giả. Cục quản lý dược cho biết, trong năm 2012, tỷ lệ thuốc không đạt chất lượng là 3.09%, tăng khoảng 0.2% so với năm 2011. Tỷ lệ thuốc giả là 0.1%. Việc buôn bán thuốc giả, đặc biệt, tập trung chủ yếu ở các vùng biên giới với Lào, Campuchia hay Trung Quốc.

## Ảnh hưởng bởi Thông tư Liên tịch 01/2012/TTLT-BYT-BTC

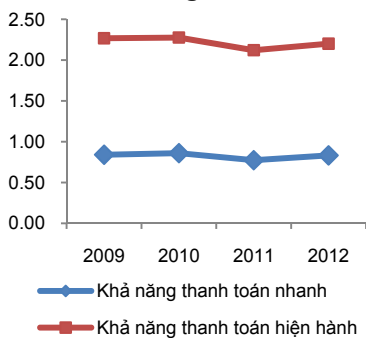
Thông tư 01 về việc hướng dẫn đấu thầu mua thuốc trong các cơ sở y tế có hiệu lực từ 06/2012. Thông tư có mục đích giảm ngân sách bảo hiểm y

Nợ/vốn chủ sở hữu



Nguồn: VietinbankSc

Khả năng thanh toán



Nguồn: VietinbankSc

# Sức hấp dẫn ngành

Tóm tắt báo cáo | Các yếu tố tác động chính | Tình hình kinh doanh | Dự báo ngành | Chu kỳ sống của ngành

tế và giảm tiền thuốc cho người bệnh bằng cách đấu thầu mua loại thuốc rẻ nhất cho các bệnh viện. Tuy nhiên, điều đó cũng đồng nghĩa rằng, việc đấu thầu này đã loại bỏ những dòng dược phẩm có chất lượng cao nhưng giá cả cũng cao hơn.

Việc thông tư này có hiệu lực sẽ làm tính cạnh tranh của các doanh nghiệp có sản phẩm chất lượng cao trong ngành. Lợi nhuận của những công ty có doanh thu đang chủ yếu phụ thuộc vào lượng hàng bán cho các cơ sở y tế như IMP sẽ bị ảnh hưởng nghiêm trọng.

Giá dược phẩm và CPI cả nước tăng cùng chiều. Giá dược phẩm nhập khẩu tăng nhiều hơn so với sản phẩm nội địa

## Giá dược phẩm vẫn tăng với tốc độ 7.7%

Giá dược phẩm trung bình vẫn tăng hàng năm với tốc độ trung bình là 7.7%. Nguyên nhân chủ yếu là do CPI của toàn quốc gia tăng, cùng với sự tăng lên của các chi phí chính như dược liệu, tiền lương và giá điện nước.

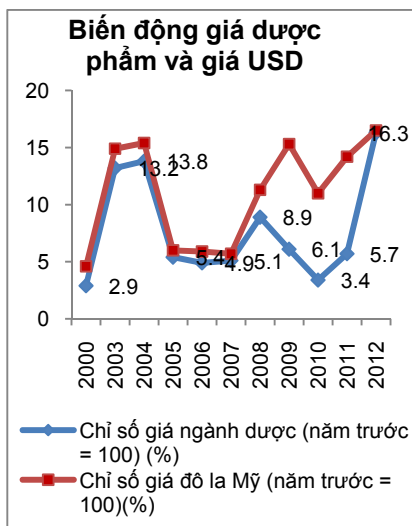
Tuy nhiên, theo Cục quản lý dược Việt Nam, giá thuốc nội địa không có sự thay đổi nhiều bằng giá thuốc nhập khẩu. Điều này được giải thích bằng những nguyên nhân như:

- (1) Sự giảm giá của Việt Nam Đồng so với Đô la Mỹ
- (2) Có thể là do sự thỏa thuận ngầm giữa nhà sản xuất nước ngoài và nhà nhập khẩu trong nước. Ví dụ như trường hợp của chi nhánh GSK tại Việt Nam, vào tháng 6 năm 2012, đã thỏa thuận với công ty trong nước để nâng giá bán lên 4-5 lần so với giá gốc.

## Tình hình thực hiện các doanh nghiệp và nhà bán thuốc đạt chuẩn GMP WHO còn kém hiệu quả.

Ngày 13/1/2004, Bộ Y tế đã ban hành quyết định số 3886/2004/QĐ-BYT về việc triển khai áp dụng các quy tắc, tiêu chuẩn 'thực hành tốt sản xuất thuốc' của tổ chức Y tế thế giới GMP WHO. Theo đó, đến hết 2006, tất cả các cơ sở sản xuất thuốc tân dược phải đạt chuẩn. Đến năm 2010, tất cả các doanh nghiệp sản xuất thuốc dùng ngoài và thuốc dược liệu phải đạt chuẩn này. Tuy nhiên, cho đến thời điểm này, mới chỉ có 79 doanh nghiệp trong số khoảng 105 doanh nghiệp tân dược, và 5 doanh nghiệp đồng dược trong tổng số 80 doanh nghiệp đạt chuẩn GMP WHO.

Vì vậy, dự kiến, trong thời gian sắp tới, Bộ Y tế sẽ mạnh tay hơn trong việc thúc đẩy các doanh nghiệp đạt chuẩn hoặc loại bỏ các doanh nghiệp không có khả năng đạt chuẩn. Số lượng doanh nghiệp do đó có khả năng giảm đi đáng kể.



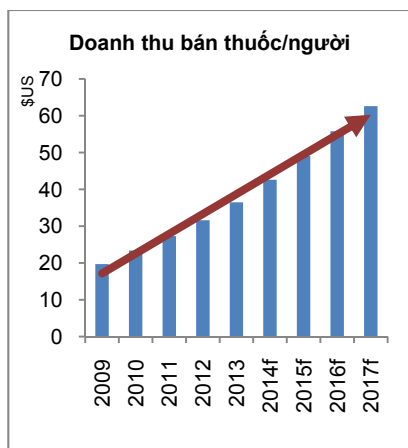
Nguồn: Tổng cục thống kê

# Sức hấp dẫn ngành

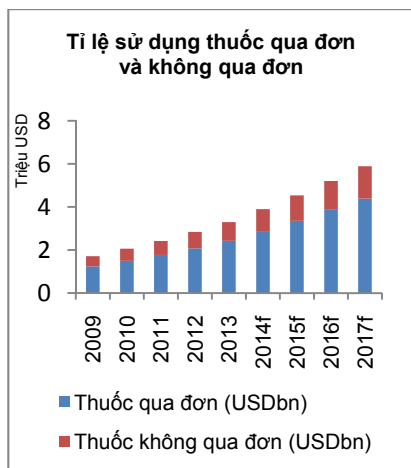
Tóm tắt báo cáo | Các yếu tố tác động chính | Tình hình kinh doanh | Dự báo ngành | Chu kỳ sống của ngành

## Dự báo ngành

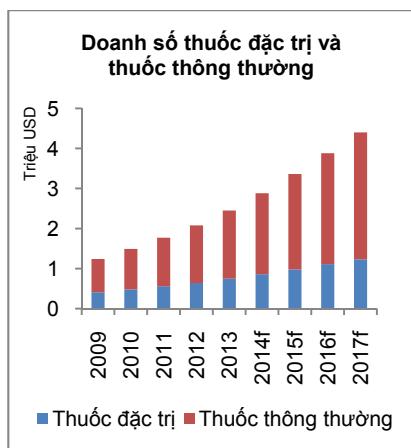
Tiếp tục tăng trưởng với tốc độ trung bình 14.7% trong giai đoạn 14-18



Nguồn: BMI



Nguồn: BMI



Nguồn: BMI

Ngành dược phẩm được dự báo tiếp tục tăng trưởng trong giai đoạn 5 năm tới. Mức chi tiêu cho dược phẩm bình quân đầu người thấp (31.6 đô la Mỹ), cùng với sự bùng nổ dân số, nhận thức cao dần về chăm sóc sức khỏe, sẽ tạo tiền đề vững mạnh cho sức mua dược phẩm, dẫn đến tăng trưởng ngành.

BMI đã dự báo lượng tiêu thụ thuốc sẽ tăng lên 117,802.35 tỷ VND vào năm 2017, tương ứng với tốc độ tăng trưởng trung bình là 14.7%. Doanh thu bán thuốc bình quân đầu người do đó cũng tăng với tốc độ 14.3%. Hơn nữa, tỷ lệ đóng góp của ngành cho GDP của cả nước sẽ từ 2.07% năm 2013 cho đến 2.19% vào năm 2017 với xu hướng tăng liên tục.

### Tỷ lệ nhập khẩu và xuất khẩu

Theo dự đoán của BMI, giá trị xuất khẩu sẽ tăng với tốc độ trung bình hàng năm là 26.5%, trong khi giá trị nhập khẩu tăng với mức độ thấp hơn là 15.7% và với tốc độ giảm dần. Tuy nhiên, sản phẩm ngoại vẫn sẽ lấn át sản phẩm nội khi tỷ lệ nhập khẩu trên tổng doanh thu vẫn đạt trên 60%. Trong giai đoạn tới đến 2017, cán cân thương mại xuất nhập khẩu ngành hàng dược phẩm vẫn sẽ thâm hụt với mức 3.5 tỷ đô la.

### Tỷ lệ thuốc bán qua đơn sẽ tăng lên, thuốc bán không qua đơn sẽ giảm xuống tương ứng

Hiện nay, chỉ khoảng tầm 20-30% người dân ra quầy thuốc mua theo đơn. Tuy nhiên, tỷ lệ này sẽ tăng dần lên, chủ yếu là do nhu cầu sử dụng thuốc trị liệu tăng lên, và tập quán đi khám ở bệnh viện hơn là tự khám tại gia. Hơn nữa, về phía cung, các doanh nghiệp đang gia tăng doanh thu bằng cách trả hoa hồng cho các bác sĩ ở bệnh viện nếu họ kê thuốc qua đơn. Hiện nay, giá hoa hồng cho các bác sĩ là từ 10-30% trên tổng giá trị dược phẩm.

BMI dự báo trong vòng 5 năm tới, tỷ lệ giá trị sử dụng thuốc qua đơn sẽ tăng lên 74.6% từ 73.3% vào năm 2012 so với tổng giá trị bán thuốc. Điều này là do khu vực nông thôn sẽ có nhiều cơ hội được đi khám bệnh và tiếp cận với dịch vụ chăm sóc sức khỏe chuyên nghiệp. Theo đó, tỷ lệ thuốc bán không qua đơn sẽ giảm từ 26.67% xuống 25.44%.

### Vẫn tập trung sản xuất thuốc generic hơn là thuốc đặc hiệu

Do công nghệ trong nước còn kém, cộng với sự đầu tư của nước ngoài còn chưa cao, dẫn tới các doanh nghiệp Việt Nam còn yếu kém trong khâu sản xuất dược phẩm có dạng bào chế công nghệ cao. Theo BMI, tuy doanh thu bán thuốc có bản quyền sẽ tăng với tốc độ trung bình là 12.7%/ năm, tỷ lệ dòng thuốc này trên tổng doanh thu giảm xuống từ 22.7% năm 2012 xuống còn 18.51% vào 2020. Theo đó, dòng thuốc thông thường vẫn chiếm tỷ trọng lớn trên thị trường. Việt Nam có nhiều tiềm năng trong lĩnh vực sản xuất thuốc này hơn do sức mua thị trường còn kém.

# Sức hấp dẫn ngành

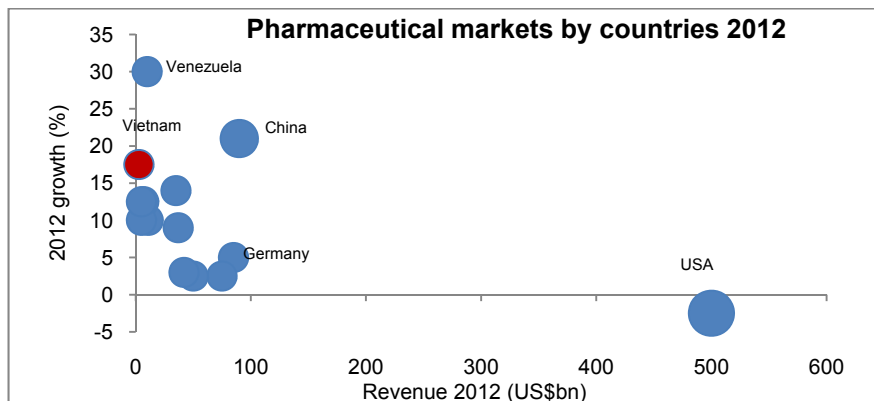
Tóm tắt báo cáo | Các yếu tố tác động chính | Tình hình kinh doanh | Dự báo ngành | Chu kỳ sống của ngành

## Chu kỳ sống của ngành

Ngành dược phẩm đang trong giai đoạn đầu của thời kỳ phát triển

Mặc dù ngành dược phẩm Việt Nam đã hình thành từ những năm kháng chiến chống Pháp, nhưng nó vẫn đang trong giai đoạn đầu của thời kỳ phát triển, điều mà được thể hiện ở các tiêu chí như tăng trưởng nhanh so với trung bình các ngành kinh tế trong nước, và ngành dược phẩm thế giới, số lượng sản phẩm tăng, nhu cầu đầu tư vào công nghệ và phát triển sản phẩm lớn.

Ngành dược Việt Nam tăng trưởng cao, ở mức gần 19%/năm. Con số này cao hơn mức tăng trưởng GDP của Việt Nam là 7%/năm và với mức tăng trưởng trung bình của ngành dược thế giới là 7-10%/năm.



Theo thang cấp độ đánh giá của WTO và UNIDO, công nghiệp dược của Việt Nam đang dừng lại ở gần mức độ 3 tức là Việt Nam có nền công nghiệp dược nội địa, sản xuất được thuốc generic, xuất khẩu được một số thành phẩm, tuy nhiên, đa số vẫn phải nhập khẩu nguyên vật liệu từ nước ngoài. Vì vậy, ngành công nghiệp dược Việt Nam vẫn còn những cơ hội phát triển mạnh khi ngành có chuỗi cung ứng dược liệu vững mạnh trong nước, cũng như sự đầu tư lớn vào ngành thuốc đặc trị để có thể giảm nhập khẩu.

Khi so sánh với các quốc gia có ngành dược phẩm phát triển, cơ sở hạ tầng và công nghệ chế biến của Việt Nam là không theo kịp, còn lạc hậu. Sau khi hội nhập WTO, ngành dược Việt Nam bắt đầu phát triển nhanh, bắt nhịp cùng các nước trong khu vực như Trung Quốc, Ấn Độ, do đó, nhu cầu đầu tư thêm vào hạ tầng cơ sở là rất cao. Theo thống kê của Cục quản lý Dược, tính tới hết năm 2013, Việt Nam đã có 39 dự án đầu tư nước ngoài, trong đó, 26 dự án đi vào hoạt động với tổng số vốn đăng ký là 302.6 triệu USD. Bộ Y tế cũng khuyến khích đầu tư các nhà máy mới với lãi suất ưu đãi.

Trong vòng 5 năm qua, nhiều sản phẩm đã được giới thiệu, nhiều phương thuốc mới đã được tìm ra. Nếu như cuối năm 2009, danh mục thuốc trong nước đăng ký còn thua thuốc nước ngoài về số lượng (lần lượt là 10,092 và 11,923 đơn vị) thì đến tháng 7 năm 2013, số lượng thuốc đăng ký nội địa đã là 15,799 đơn vị, so sánh với 12,860 đơn vị thuốc ngoại đăng ký.

Những con số phát triển đáng kể trên thể hiện ngành dược Việt Nam đang trên đà phát triển mạnh. Với nhu cầu trong nước về sản phẩm ngành, cũng như định hướng đầu tư vào các dự án bào chế thuốc kháng sinh và thuốc đặc trị của Bộ Y tế đề ra, ngành dược của Việt Nam sẽ vẫn còn phát triển mạnh trong giai đoạn 5 năm tới.

# Sản phẩm và thị trường

Chuỗi giá trị | Sản phẩm và dịch vụ | Yếu tố quyết định nhu cầu | Thị trường chủ yếu | Địa bàn kinh doanh

## Chuỗi giá trị

### KÊNH CUNG ỨNG CHÍNH

#### Nguyên phụ liệu trong nước

Doanh nghiệp trong ngành mua bán nguyên phụ liệu, các loài thảo dược thiên nhiên hoặc một số nguyên liệu tổng hợp trong nước

#### Nguyên phụ liệu nhập khẩu

Doanh nghiệp trong ngành thường phải nhập khẩu các nguyên liệu tổng hợp như Lactose, Gelatin, Vaselin, hay các thảo dược quý khác từ Ấn Độ, Trung Quốc

#### Dược phẩm nhập khẩu

Các công ty sản xuất và phân phối nhập khẩu dược phẩm từ các quốc gia như Pháp, Ấn Độ, Hàn Quốc.

### KÊNH BÁN HÀNG CHÍNH

#### Cơ sở y tế

Các doanh nghiệp trong nước bán sản phẩm trực tiếp đến các cơ sở y tế, thông qua đó, bác sĩ sẽ kê đơn thuốc cho bệnh nhân

#### Quầy thuốc

Các doanh nghiệp trong nước phân phối sản phẩm đến các quầy thuốc bán lẻ.

#### Doanh nghiệp sản xuất thuốc

Một số doanh nghiệp hiện nay đã sản xuất được nguyên phụ liệu để sản xuất dược phẩm thành phẩm

#### Xuất khẩu

Doanh nghiệp trong nước tìm lối đi cho sản phẩm của mình bằng cách xuất khẩu sang một số nước láng giềng Đông Nam Á và thị trường Châu Phi.

## Sản phẩm và dịch vụ

Doanh thu từ đồng dược chỉ đóng góp 0.5%-1.5% trên tổng doanh thu

Doanh thu lớn nhất đến từ phân ngành thuốc chuyển hóa dinh dưỡng và nhiễm trùng hệ thống

### Theo nguồn gốc y học

Sản phẩm ngành có đồng dược và tân dược. Trong đó, đồng dược chỉ đóng góp 0.5-1.5% giá trị sản xuất toàn ngành. Hiện nay, theo thống kê, cả nước có 80 doanh nghiệp sản xuất đồng dược, trong đó chỉ có 5 doanh nghiệp đạt chuẩn GMP của WHO. Bên cạnh đó, có 400 cơ sở sản xuất nhỏ không có đăng ký.

Năm 2009, số đồng dược đăng kí chỉ bằng 10% số dược phẩm đăng kí của toàn ngành. Trong khi đó, đồng dược là phân khúc ngành có tiềm năng phát triển do nhu cầu ngày càng cao và chi phí sản xuất chủ động do có nguồn dược liệu trong nước phong phú. Vì vậy, Bộ Y tế chủ trương đến năm 2015, số đồng dược đăng kí phải tăng lên 30%.

### Theo loại bệnh

Doanh thu thu được từ các loại dược phẩm dinh dưỡng và nhiễm trùng hệ thống là cao nhất, sau đó đến tim mạch và thần kinh.

# Sản phẩm và thị trường

Chuỗi giá trị | Sản phẩm và dịch vụ | Yếu tố quyết định nhu cầu | Thị trường chủ yếu | Địa bàn kinh doanh

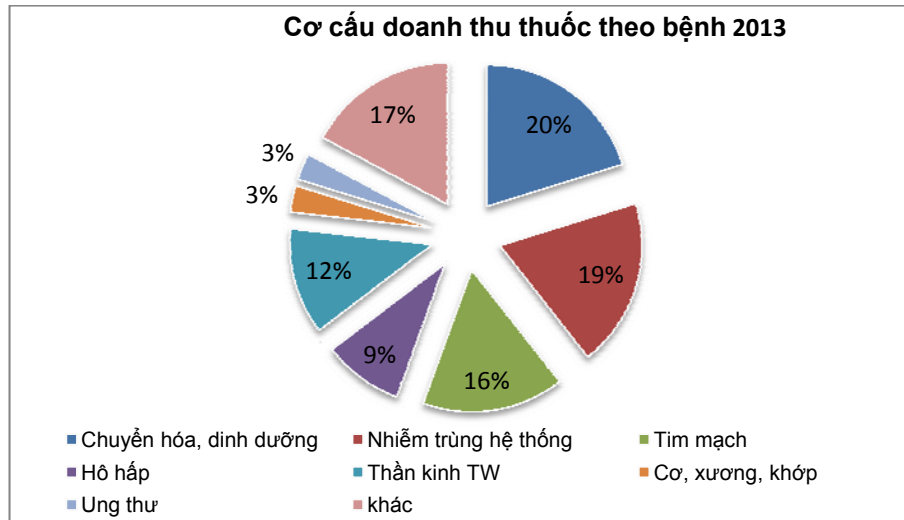
## Số liệu thị trường dược phẩm về chuyển hóa, dinh dưỡng

Năm	CSKD	SP	NK	SX
2009	1,114	1,861	832	1,029
2010	1,626	3,721	1,632	2,089
2011	1,512	3560	1,836	1,724
2012	1,552	5,514	3,198	2,316

Nguồn: Vaff

## Dược phẩm về chuyển hóa, dinh dưỡng

Đây là nhóm hàng về thuốc chống béo phì hay suy dinh dưỡng, vitamin và ngày càng có nhu cầu cao. Tuy nhiên, theo Cục Hải Quan, thuốc chuyển hóa dinh dưỡng vẫn phải nhập khẩu nhiều, với tốc độ tăng là 35-40% hàng năm. Nguồn nhập khẩu chủ yếu là từ Mỹ, Thụy Sĩ, Pháp và Thái Lan. Đã có rất nhiều doanh nghiệp trong nước tham gia vào lĩnh vực này như Dược phẩm Lâm Đồng LDP, dược phẩm Danapha VG5, dược phẩm Domesco, Dược Hậu Giang. Tuy nhiên, thống kê cho thấy, đến năm 2013, tỉ lệ đáp ứng mới chỉ khoảng 42% nhu cầu trong nước. Trong đó, tỷ lệ sử dụng ở Hà Nội là 68.1%, trong khi ở thành phố Hồ Chí Minh là 43,0%.



Nguồn: Cục quản lý dược

Bộ Y tế ra chỉ tiêu, đến năm 2020, công nghiệp dược về dinh dưỡng sẽ đảm bảo được 50% nhu cầu sử dụng, có 50% các cơ sở sản xuất áp dụng công nghệ tiên tiến, hiện đại, tỷ lệ sản phẩm sản xuất trong nước đạt 70%, xuất khẩu đạt 1 tỷ VND/năm.

## Dược phẩm về nhiễm trùng hệ thống

Về chủng loại dược phẩm về nhiễm trùng hệ thống, tỉ lệ sử dụng ở Việt Nam cao hơn so với các nước cùng khu vực. Nguyên nhân của thực trạng này là do môi trường ở Việt Nam còn thiếu an toàn vệ sinh, tỉ lệ cơ cấu bệnh của Việt Nam chủ yếu là do bệnh vi trùng gây ra.

Ngoài ra, ở các nhóm dược chữa bệnh khác như ung thư, thần kinh trung ương, tỉ lệ sản xuất của các công ty dược Việt Nam còn thấp do đây là những nhóm bệnh cần có đến những loại thuốc đặc hiệu. Các doanh nghiệp Việt Nam đã sản xuất được những dược phẩm liên quan đến các nhóm bệnh đó, nhưng chỉ dưới dạng các loại thuốc bổ, hoặc dùng tạm thời.

## Tỉ lệ sử dụng thuốc nhiễm trùng hệ thống so với tổng cầu (2010)

Việt Nam	Indonesia	Philippines
19%	17%	15%
Thái lan	Malaysia	Sing ga po
18%	15%	14%

Nguồn: Cục quản lý dược

# Sản phẩm và thị trường

Chuỗi giá trị | Sản phẩm và dịch vụ | Yếu tố quyết định nhu cầu | Thị trường chủ yếu | Địa bàn kinh doanh

## Yếu tố quyết định nhu cầu

Dược phẩm là mặt hàng không thể thay thế. Vì vậy, nói đến yếu tố quyết định nhu cầu về dược phẩm ở đây là nói đến yếu tố quyết định việc sử dụng dược phẩm nội. Yếu tố quyết định nhu cầu tiêu thụ dược phẩm của các doanh nghiệp Việt Nam gồm có chất lượng của sản phẩm, quan niệm của người Việt về tiêu dùng hàng Việt, thói quen kê thuốc của bác sĩ và dược sĩ.

### Chất lượng dược phẩm

Đây là nhân tố mang tính quyết định vì dược phẩm là dòng sản phẩm có liên quan trực tiếp đến sức khỏe con người. Dược phẩm là ngành nhu cầu ít co giãn với giá, tức là, dù giá cả có tăng, người tiêu dùng vẫn sẽ mua mặt hàng đó nếu như sản phẩm đó chữa khỏi bệnh. Vì vậy, đối với dược phẩm, yếu tố chất lượng được đặt lên hàng đầu.

### Thói quen kê thuốc của bác sĩ và dược sĩ

Tại các bệnh viện và cơ sở y tế, theo thống kê của bộ Y tế, chưa đến 39% giá trị thuốc kê theo đơn của bác sĩ là dành cho thuốc nội. Đặc biệt, ở các bệnh viện tuyến trung ương, số tiền mua thuốc nội chỉ chiếm 12%. Ngoài nguyên nhân về việc giới thiệu chất lượng sản phẩm của các công ty dược còn yếu, nhiều loại thuốc đặc trị các công ty trong nước chưa sản xuất được, thì thói quen kê thuốc ngoại của bác sĩ cần đáng quan tâm. Người tiêu dùng là bị động, việc sử dụng thuốc loại gì là do quyết định của bác sĩ. Vì vậy, doanh nghiệp trong nước cần có những phương thức giới thiệu sản phẩm tốt hơn để thay đổi thói quen của những người có quyền quyết định về loại dược phẩm cần mua.

### Thói quen tiêu dùng sản phẩm Việt

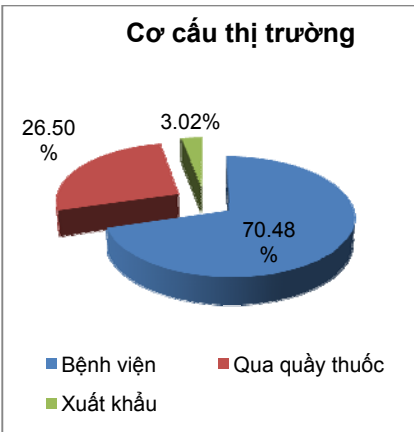
Doanh thu dược phẩm Việt Nam còn phụ thuộc nhiều vào doanh thu từ quầy bán thuốc lẻ. Người dân Việt Nam có thói quen chữa bệnh tại gia, và sử dụng những loại thuốc trước đó đã quen dùng. Theo quan niệm của người Việt Nam, hàng Việt Nam thông thường có chất lượng không cao bằng so với sản phẩm nước ngoài, trong trường hợp này, là các sản phẩm của Pháp, hay Đức, Hàn Quốc, v.v... Vì vậy, hàng năm, Bộ Công Thương vẫn luôn khởi động phong trào 'Người Việt dùng hàng Việt' để khuyến khích nhu cầu của người dân mua sản phẩm sản xuất trong nước. Gỡ bỏ được thói quen này, doanh nghiệp dược Việt Nam sẽ có bước nhảy vượt bậc về thị phần kinh doanh.

# Sản phẩm và thị trường

Chuỗi giá trị | Sản phẩm và dịch vụ | Yếu tố quyết định nhu cầu | Thị trường chủ yếu | Địa bàn kinh doanh

## Thị trường chủ yếu

Công nghiệp dược Việt Nam chủ yếu phục vụ thị trường nội địa, trong đó kênh bán hàng qua các cơ sở y tế chiếm trên 70% doanh thu.



Nguồn: VietinbankSc

Dược phẩm được đưa đến người dùng qua rất nhiều kênh, từ bệnh viện, phòng khám đa khoa khu vực, trạm y tế, nhà thuốc tư nhân, quầy thuốc trực thuộc doanh nghiệp, trung ương và địa phương.

### Cơ sở y tế

Hơn 70% doanh thu thuốc tại Việt Nam đến từ các bệnh viện. Doanh thu đến từ cơ sở y tế đến từ việc dùng thuốc chữa trị trực tiếp trong bệnh viện, và qua đơn thuốc bác sĩ kê khai. Việc số lượng đơn vị cơ sở y tế tăng qua các năm, hay người dân có thói quen đi khám bác sĩ tăng lên tạo điều kiện cho việc tăng trưởng doanh thu ngành từ phân khúc này.

Khi tính riêng trên các sản phẩm thuốc nội, con số này chưa đến 50%. Bên cạnh đó, hiện tỷ lệ sử dụng thuốc nội tại các bệnh viện là không giống nhau khi các bệnh viện tuyến trung ương chỉ sử dụng 12%, các bệnh viện tỉnh và thành phố sử dụng 34%, còn các bệnh viện trạm y tế tuyến huyện dùng đến hơn 60% thuốc nội khi kê đơn cho bệnh nhân.

Bên cạnh đó, tỉ lệ sử dụng thuốc nội ở bệnh viện có nguy cơ giảm do hiệu lực của thông tư 01, khi các loại thuốc có giá rẻ trùng nhau. Mà nhiều khả năng đó là những loại thuốc nhập khẩu từ Trung Quốc hay Ấn Độ.

	Số lượng các cơ sở y tế và quầy thuốc ở Việt Nam			
	2009	2010	2011	2012
Bệnh viện	1,002	1,030	1,040	1,030
Phòng khám đa khoa khu vực	682	622	620	641
Bệnh viện điều dưỡng	43	44	59	62
Trạm y tế xã	10,979	11,028	11,047	10,757
Trạm y tế cơ quan	710	710	710	715
Cơ sở khác	34	33	30	34
Quầy thuốc bán lẻ	41849	42000	N/A	57000

Source: Tổng cục thống kê. BMI

### Quầy thuốc bán lẻ

Số lượng bán thuốc qua các quầy ở Việt Nam là khá cao (50-60%). Tuy nhiên, do giá trị thuốc bán qua quầy là các thuốc thông thường, thuốc bổ nên giá cả thấp hơn so với thuốc đặc trị được kê đơn qua bệnh viện, nên tính theo doanh thu, thuốc qua quầy chỉ đạt 26.5% thị phần.

Hơn nữa, mạng lưới quầy thuốc tư nhân được mở rộng qua các năm. Đến năm 2012, cả nước có khoảng 57,000 quầy thuốc, tương đương với cứ 10,000 dân thì sẽ có 6.3 quầy. Vì vậy, doanh thu qua kênh bán hàng này cũng tăng trưởng đều với tốc độ trung bình 17.5%/năm.

### Xuất khẩu

Xuất khẩu dược phẩm ở Việt Nam vẫn còn chưa mạnh. Cán cân thương mại ngành dược phẩm vẫn luôn âm trong những năm vừa qua. Tuy nhiên, Chính phủ vẫn đang tạo mọi điều kiện khuyến khích doanh nghiệp xuất khẩu ra thị trường quốc tế như: thúc đẩy doanh nghiệp đạt chuẩn GMP, hỗ trợ đầu tư dự án, giảm thuế nhập khẩu nguyên vật liệu còn 0%.

Cũng giống như các nước láng giềng Bangladesh, Pakistan, doanh nghiệp dược Việt Nam cũng nhắm đến các thị trường mà có rào cản gia nhập thấp. Các nước Đông Nam Á như Lào và Campuchia là những thị trường chính, trong khi khu vực châu Phi và Trung Đông sẽ dần dần được chú ý.



# Sản phẩm và thị trường

Chuỗi giá trị | Sản phẩm và dịch vụ | Yếu tố quyết định nhu cầu | Thị trường chủ yếu | Địa bàn kinh doanh

## Địa bàn kinh doanh



Nguồn: VietinbankSc

Theo thống kê của Bộ Y Tế, các doanh nghiệp sản xuất dược phẩm, tập trung chủ yếu ở hai thành phố chính là Thành Phố Hồ Chí Minh (chiếm đến 50% số lượng doanh nghiệp), Thành phố Hà Nội (chiếm 30%), 20% còn lại là An Giang, Cần Thơ, Nam Định, Phú Yên.

Sự tập trung của các nhà máy sản xuất dẫn đến sự tập trung trong sự phân phối. Tại các tỉnh nhỏ lẻ, số lượng quầy bán thuốc của doanh nghiệp cũng ít hơn. Do vậy, theo kế hoạch phát triển công nghiệp Dược của Bộ Y tế, đối với những vùng chưa có các nhà máy sản xuất như Tây Nguyên, và vùng núi phía Bắc, Bộ Y tế khuyến khích xây dựng nhà máy, chủ yếu tập trung vào các hoạt động bào chế thuốc thông thường đơn giản, ưu tiên sử dụng những loại dược phẩm có nguyên liệu có sẵn trong vùng. Đối với những khu vực đã tập trung nhiều nhà máy sản xuất như TP Hồ Chí Minh, Bộ Y tế định hướng sản xuất các loại biệt dược, thuốc điều trị công nghệ cao.

Để có bản đầy đủ của Báo cáo này, vui lòng liên lạc với chúng tôi:

**Phòng Nghiên cứu Phân tích**

**T** +84 4 3974 7952  
**F** +84 4 3094 7572  
**E** [research@vietinbanksc.com.vn](mailto:research@vietinbanksc.com.vn)

**Phòng Môi giới chứng khoán**

**T** +84 4 3974 6900  
**F** +84 4 3974 7572  
**E** [moigioichungkhoan@vietinbanksc.com.vn](mailto:moigioichungkhoan@vietinbanksc.com.vn)

**Phòng Môi giới chứng khoán - CN Hồ Chí Minh**

**T** +84 8 3820 9987  
**F** +84 8 3820 0921  
**E** [moigioiHCM@vietinbanksc.com.vn](mailto:moigioiHCM@vietinbanksc.com.vn)

**W** [www.vietinbanksc.com.vn](http://www.vietinbanksc.com.vn)



Công ty Cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Công thương (VietinbankSC) là một công ty chứng khoán được cấp phép với đầy đủ các chức năng nghiệp vụ, có số vốn điều lệ là 800 tỷ đồng, tương đương 40 triệu đô la.

VietinbankSC được niêm yết trên sàn GDCK Hà Nội (HNX) với mã giao dịch "CTS"

**Liên hệ**

306 Bà Triệu, Hai Bà Trưng, Hà Nội

**T** +84 4 3974 7952

**F** +84 4 3094 7572

**W** [www.vietinbanksc.com.vn](http://www.vietinbanksc.com.vn)

**Lưu ý sử dụng**

Báo cáo này được cung cấp bởi Công ty Cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Công thương (VietinbankSC), và được sử dụng chủ yếu cho khách hàng của Công ty, tuân theo nghiêm ngặt các điều khoản sử dụng. VietinbankSC không có bất kỳ cam kết cá nhân nào về tính đầy đủ và chính xác của dữ liệu hay thông tin có trong báo cáo này. Công ty từ chối trách nhiệm cũng như phủ nhận tất cả trách nhiệm pháp lý (ngoại trừ những trách nhiệm không thể phủ nhận theo luật pháp) đối với bất kỳ tổn thất hay thiệt hại nào được gây ra hoặc phát sinh với bất cứ cá nhân nào, bắt nguồn từ việc sử dụng hoặc tin tưởng vào

số liệu và thông tin trong báo cáo. Bản quyền báo cáo thuộc sở hữu của VietinbankSC. Báo cáo được cung cấp dựa trên cơ sở người dùng đồng ý không sao chép các tài liệu, thông tin trong báo cáo để sử dụng với mục đích riêng. Trong trường hợp người sử dụng sử dụng hoạt trích dẫn tài liệu thông tin trong báo cáo này trong các giấy tờ, báo cáo, hay ý kiến để chuẩn bị cho bất kỳ ai khác, người sử dụng phải đồng ý trích dẫn nguồn tài liệu là từ VietinbankSC.

Copyright 2013 VietinbankSC