

PSAD nguy cơ cao và 11.5% trên tổng số bệnh nhân có PIRADS 3 vùng chuyển tiếp. Các bệnh nhân ung thư này có điểm GS là 6, 7, 9 và có PSAD lần lượt là 0.21, 0.59 và 1.72 ng/mL/cm³. Mặc dù chỉ có 3 bệnh nhân nhưng chúng ta có thể nhận thấy có sự tương quan tuyến tính giữa điểm GS và PSAD, điểm GS càng cao thì PSAD càng lớn.

Có 14/17 bệnh nhân nhân PIRADS 3 vùng chuyển tiếp có PSAD >0.2 ng/mL/cm³, nhưng khi kết quả mô bệnh học cho thấy tổn thương lành tính, bao gồm viêm (3 bệnh nhân), PIN (1 bệnh nhân) và quá sản lành tính (10 bệnh nhân). Trong số 10 bệnh nhân quá sản lành tính, có đến 8 bệnh nhân (chiếm 80% số BN này) PSAD 0.2 < PSAD < 1.0 ng/ml/cm³. Ngược lại, trong số 4 bệnh nhân viêm TTL và PIN, có đến 3 bệnh nhân có PSAD >1.0 ng/ml/cm³.

V. KẾT LUẬN

Theo phân loại PIRADS v2.1, các nhân PIRADS 3 không đặc hiệu cho nhân lành tính hoặc ác tính và có nguy cơ ác tính mức độ trung bình. Chỉ định sinh thiết này cần phải cần nhắc tránh việc bỏ sót hoặc chỉ định quá mức. Việc phối hợp PSA tỷ trọng với phân loại PIRADS v2.1 có vai trò quan trọng để loại trừ các trường hợp sinh thiết không cần thiết.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. **Lawrentschuk N, Haider MA, Daljeet N, et al.** 'Prostatic evasive anterior tumours': the role of magnetic resonance imaging. *BJU international*. 2010;105(9):1231-1236.
2. **Rosenkrantz AB, Kim S, Campbell N, Gaing B, Deng F-M, Taneja SS.** Transition zone prostate cancer: revisiting the role of multiparametric MRI at 3 T. *American Journal of*

3. **Terris MK.** Sensitivity and specificity of sextant biopsies in the detection of prostate cancer: preliminary report. *Urology*. 1999;54(3):486-489.
4. **Karazanashvili G, Abrahamsson P-A.** Prostate specific antigen and human glandular kallikrein 2 in early detection of prostate cancer. *The Journal of urology*. 2003;169(2):445-457.
5. **Castro HA, Iared W, Santos JEM, Solha RS, Shigueoka DC, Ajzen SA.** Impact of PSA density of transition zone as a potential parameter in reducing the number of unnecessary prostate biopsies in patients with psa levels between 2.6 and 10.0 ng/mL. *International braz j urol*. 2018;44:709-716.
6. **Thai JN, Narayanan HA, George AK, et al.** Validation of PI-RADS version 2 in transition zone lesions for the detection of prostate cancer. *Radiology*. 2018;288(2):485-491.
7. **Boesen L, Nørgaard N, Løgager V et al.** Prebiopsy biparametric magnetic resonance imaging combined with prostate-specific antigen density in detecting and ruling out Gleason 7–10 prostate cancer in biopsy-naive men. *Eur Urol Oncol* 2019; 2: 311–9
8. **van der Leest M, Cornel E, Israel B et al.** Head-to-head comparison of transrectal ultrasound-guided prostate biopsy versus multiparametric prostate resonance imaging with subsequent magnetic resonance-guided biopsy in biopsy-naive men with elevated prostate-specific antigen: a large prospective multicenter clinical study. *Eur Urol* 2019; 75: 570–8
9. **Hansen NL, Barrett T, Kesch C et al.** Multicentre evaluation of magnetic resonance imaging supported transperineal prostate biopsy in biopsy-naive men with suspicion of prostate cancer. *BJU Int* 2018; 122: 40–9
10. **Knaapila J, Jambor I, Perez IM et al.** Prebiopsy IMPROD biparametric magnetic resonance imaging combined with prostate specific antigen density in the diagnosis of prostate cancer: an external validation study. *Eur Urol Oncol* 2020; 3: 648–56.

MỘT SỐ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CHUỖI NHÀ THUỐC MỸ ĐẠT TẠI THÀNH PHỐ HÀ NỘI NĂM 2021

Nguyễn Thị Song Hà¹, Hà Văn Thúy²

TÓM TẮT

Mục tiêu: Phân tích một số kết quả hoạt động kinh doanh của chuỗi nhà thuốc Mỹ Đạt tại thành phố

¹Trường Đại học Dược Hà Nội

²Bộ Y tế

Chịu trách nhiệm chính: Nguyễn Thị Song Hà

Email: songhaktd@gmail.com

Ngày nhận bài: 5.6.2023

Ngày phản biện khoa học: 21.7.2023

Ngày duyệt bài: 11.8.2023

Hà Nội năm 2021. **Đôi tượng:** Kết quả hoạt động kinh doanh của chuỗi nhà thuốc thông qua báo cáo tài chính của chuỗi nhà thuốc Mỹ Đạt từ 01/01/2021 đến 31/12/2021. **Phương pháp:** Nghiên cứu mô tả cắt ngang, hồi cứu lại toàn bộ kết quả kinh doanh đã xảy ra năm 2021 của chuỗi nhà thuốc Mỹ Đạt. **Kết quả:** Doanh thu bán hàng đạt 18.366 triệu VNĐ; tổng chi phí cho hoạt động kinh doanh 1.340 triệu VNĐ/năm bao gồm: Chi phí biến đổi chiếm 95,8%, chi phí cố định chiếm 4,2%; lợi nhuận gộp (LNG) đạt 3.420 triệu VNĐ, tỷ suất LNG đạt 18,6%; lợi nhuận ròng đạt 2.078 triệu VNĐ, ROS đạt 11,3%; doanh số và tỷ suất lợi nhuận của nhóm thuốc kê đơn bán theo thực tế đạt

816 triệu VNĐ (15,8%) và tỷ suất LNG đạt 15,1%, nhóm thuốc kê đơn bán không theo đơn chiếm tỷ lệ doanh thu 84,2% và đạt tỷ suất LNG 35,9%; số lượt khách mua hàng đến chuỗi nhà thuốc đạt 87934 lượt khách/năm, 244 lượt khách/ngày, với số tiền chi trả 606.000 VNĐ/lượt, 240 lượt khách không mua thuốc, 144 khách trả hàng, 12 lượt khách phản hồi thông tin về thuốc. **Kết luận:** Kết quả kinh doanh của chuỗi nhà thuốc Mỹ Đạt năm 2021 đạt được khá cao so với các nhà thuốc trên thị trường trong nước với doanh thu 18.366 triệu VNĐ, đạt tỷ suất LNG 18,6% và tỷ suất lợi nhuận ròng (ROS) đạt 11,3%.

SUMMARY

BUSINESS PERFORMANCE OF MY DAT PHARMACY CHAIN IN HANOI IN 2021

Objective: Analyzing business performance of My Dat pharmacy chain in Hanoi in 2021. **Subject:** Business performance of pharmacy chain through results in financial statements of My Dat pharmacy chain from 1 January 2021 to 31 December 2021. **Methods:** Cross-sectional descriptive study, retrospectively review of all business results that occurred in 2021 of My Dat pharmacy chain. **Result:** The revenue reached VND 18,366 million; and the total cost of business activities was 1,340 million VND/year, including: Variable costs accounted for 95.8%, fixed costs accounted for 4.2%; gross profit margin (LNG) reached 3,420 million VND, LNG reached 18.6%; net profit reached 2,078 million VND, ROS reached 11.3%. The revenue and profit margin of actual prescription drugs reached VND 816 million (15.8%), with the gross profit margin of 15.1%. Over-the-counter prescription drugs accounted for 84.2% of total revenue and achieved an LNG of 35.9%. The number of customers at the pharmacy chain reached 87,934 people/year, 244 people/day, with the average payment of 606,000 VND/purchase. Meanwhile, 240 customers did not buy drugs, 144 customers returned the products, and 12 customers provided feedback on the drugs purchased. **Conclusion:** The business performance of My Dat pharmacy chain in 2021 are quite high compared to other pharmacies in the domestic market with a revenue of VND 18,366 million, reaching an LNG ratio of 18.6% and a net profit margin (ROS) of 11.3%.

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Trong những năm gần đây, thị trường bán lẻ dược phẩm của Việt Nam rất sôi động khi chúng kiến sự tham gia của nhiều thành phần kinh tế, trong đó đáng kể nhất là 61900 nhà thuốc, 39000 quầy thuốc, 3800 tủ thuốc trên khắp cả nước được mở ra [4] và các công ty chuyên bán lẻ dược phẩm theo mô hình chuỗi nhà thuốc như: Phano, Mỹ Châu, Eco, Pharmacy, Phúc An Khang, Long Châu, Siêu thị nhà thuốc Việt,... kinh doanh theo mô hình siêu thị thuốc tự chọn. Tuy nhiên, thách thức cho mô hình chuỗi nhà thuốc nói chung là đa số người Việt Nam chỉ có thói quen mua thuốc lẻ, từng viên, từng vỉ,

không theo chỉ định của bác sĩ, cũng chưa có nhiều thói quen mua thuốc kết hợp với thực phẩm chức năng, dược mỹ phẩm hay trang thiết bị y tế. Vì vậy, để thay đổi nhận thức và thói quen mua hàng của người dân thì chuỗi nhà thuốc phải phát triển với quy mô nhà thuốc lớn, phong phú đa dạng hóa mặt hàng, có nguồn hàng sản xuất độc quyền với giá hợp lý, hiệu quả điều trị cao để phát triển bền vững và cạnh tranh với các nhà thuốc trên địa bàn.

Chuỗi nhà thuốc Mỹ Đạt được thành lập từ năm 2004, với quy mô nhỏ gồm ba nhà thuốc trên địa bàn ba quận khác nhau: Long Biên, Hà Đông và Hai Bà Trưng tại thành phố Hà Nội, kinh doanh theo kiểu kết hợp "vừa truyền thống ,vừa hiện đại". Đứng trước thách thức khốc liệt của thị trường bán lẻ và các chuỗi nhà thuốc lớn, làm thế nào để Mỹ Đạt có thể tồn tại và phát triển bền vững? Cùng nhóm tác giả tập trung nghiên cứu vào mục tiêu chính: "*Phân tích một số kết quả hoạt động kinh doanh của chuỗi nhà thuốc Mỹ Đạt tại thành phố Hà Nội năm 2021*".

II. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Đối tượng nghiên cứu: Một số kết quả hoạt động kinh doanh của chuỗi nhà thuốc Mỹ Đạt thông qua báo cáo tài chính của chuỗi nhà thuốc từ tháng 01/01/2021 đến tháng 31/12/2021 bằng phương pháp mô tả cắt ngang, thu thập số liệu theo các bước:

- Thu thập một số kết quả hoạt động kinh doanh (cơ cấu chi phí) từ sổ sách ghi chép của chuỗi nhà thuốc năm 2021.
- Thu thập từ "báo cáo chi tiết hàng ngày", "báo cáo theo bác sĩ" từ phần mềm quản lý bán hàng của chuỗi nhà thuốc năm 2021.

III. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

3.1. Doanh thu bán hàng và tỷ suất lợi nhuận gộp theo tháng của Mỹ Đạt năm 2021

Bảng 3.1. Doanh thu bán hàng và lợi nhuận gộp theo tháng của chuỗi Mỹ Đạt năm 2021

Tháng	Giá vốn (triệu VNĐ)	Doanh thu (triệu VNĐ)	Lợi nhuận gộp (triệu VNĐ)	Tỷ suất LNG (%)
	(1)	(2)	(3) = (2) - (1)	(4)=(3)/(2)*100
1	1334	1594	259	16,2
2	1219	1422	203	14,3
3	1315	1533	219	14,3
4	1261	1486	226	15,2
5	1207	1476	268	18,2
6	1114	1372	258	18,8

7	1319	1727	406	23,5
8	1015	1267	252	19,9
9	1191	1476	285	19,3
10	1183	1496	314	21,0
11	1354	1684	329	19,5
12	1434	1833	399	21,8
Tổng	14.946	18.366	3.418	18,6

Kết quả nghiên cứu cho thấy năm 2021, với tổng giá vốn 14.946 triệu VNĐ, chuỗi nhà thuốc đạt doanh thu 18.366 triệu VNĐ, LNG đạt 3.418 triệu VNĐ tương ứng với 18,6%. Doanh thu và LNG giữa các tháng đạt không đều nhau, tháng 8 đạt doanh thu thấp nhất 1.267 triệu VNĐ và tháng 12 đạt doanh thu cao nhất 1.833 triệu VNĐ với tỷ suất LNG 21,8%.

3.2. Cơ cấu chi phí của chuỗi nhà thuốc Mỹ Đạt năm 2021.

Chi phí của nhà thuốc bao gồm chi phí biến đổi (lương dược sĩ đại học, lương nhân viên, mặt bằng, thuế, điện nước, Internet, môi trường, chi

phí văn phòng phẩm...) và chi phí cố định (tủ quầy, kệ, cửa kính, biển hiệu, đèn led, wifi...) ảnh hưởng trực tiếp đến sự phát triển của nhà thuốc. Kết quả phân tích chi phí được trình bày trong bảng sau:

Bảng 3.2. Cơ cấu chi phí của chuỗi nhà thuốc Mỹ Đạt năm 2021

Loại chi phí	Giá trị (triệu VNĐ)	Tỷ lệ giá trị (%)
Chi phí biến đổi (CPBD)	1.284	95,8
Chi phí cố định (CPCĐ)	56	4,2
Tổng	1.340	100

Kết quả nghiên cứu cho thấy, tổng chi phí cho hoạt động kinh doanh của chuỗi nhà thuốc Mỹ Đạt năm 2021 là 1.340 triệu VNĐ, trong đó chi phí biến đổi chiếm tỷ lệ cao 95,8%, còn chi phí cố định chiếm tỷ lệ rất thấp 4,2%.

3.3. Lợi nhuận ròng và tỷ suất lợi nhuận ròng (ROS) theo quý của chuỗi nhà thuốc Mỹ Đạt năm 2021.

Bảng 3.3. Lợi nhuận ròng và tỷ suất lợi nhuận ròng theo quý của chuỗi Mỹ Đạt

Quý	Giá vốn (triệu VNĐ)	Doanh thu (triệu VNĐ)	CPCĐ (triệu VNĐ)	CPBD (triệu VNĐ)	LNR (triệu VNĐ)	ROS (%)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)=(2)-(1)-(3)-(4)	(6)=(5)/(2)*100
1	3868	4548	14,0	311	363	8,0
2	3583	4336	14,0	331	409	9,4
3	3525	4469	14,0	321	603	13,5
4	3970	5013	14,0	321	703	14,0
Tổng	14.946	18.366	56,0	1.284	2.078	11,3

Năm 2021, với tổng doanh thu 18.366 triệu VNĐ, chuỗi nhà thuốc đạt 2.078 triệu VNĐ tiền lợi nhuận ròng với tỷ suất ROS 11,3%. Quý 1 đạt LNR thấp nhất 363 triệu VNĐ, ROS đạt 8,0%, tăng dần quý 2,3 và quý 4 cao nhất đạt 703 triệu VNĐ với ROS đạt 14,0%.

3.4. Doanh thu và tỷ suất lợi nhuận của nhóm thuốc kê đơn bán theo thực tế của chuỗi nhà thuốc Mỹ Đạt năm 2021.

Bảng 3.4. Doanh thu và tỷ suất lợi nhuận của nhóm thuốc kê đơn bán theo thực tế

Nhóm thuốc	Giá vốn (triệu VNĐ)	Doanh thu (triệu VNĐ)	LNG (triệu VNĐ)	Tỷ suất LNG (%)
	(1)	(2)	(3)=(2)-(1)	(4)=(3)/(2)*100
Thuốc kê đơn bán không theo đơn	2577	3988	1411	35,4
Thuốc kê đơn bán theo đơn	1003	1165	162	13,9
Thuốc kê đơn	3580	5153	1573	30,5

Kết quả nghiên cứu cho thấy, năm 2021, tổng doanh thu nhóm thuốc kê đơn đạt 5.153 triệu VNĐ, tỷ suất LNG đạt 30,5%. Trong đó, nhóm thuốc kê đơn bán không theo đơn đạt doanh thu 3.988 triệu VNĐ, tỷ suất LNG đạt 35,4%, nhóm thuốc kê đơn bán theo đơn đạt doanh thu thấp 1.165 triệu VNĐ, tỷ suất LNG đạt 13,9%.

3.5. Số lượt khách mua hàng đến nhà thuốc của chuỗi nhà thuốc Mỹ Đạt

Bảng 3.5. Số lượt khách mua hàng đến nhà thuốc của chuỗi nhà thuốc Mỹ Đạt

Tháng	Số lượt khách hàng (lượt)	Doanh thu (1 triệu VNĐ)	SLKH/ngày (lượt)	Số tiền TBB/lượt (1000 VNĐ)
	(1)	(2)	(3) = (1)/30	(4) = (2)/(1)
1	7636	1594	255	587
2	7250	1422	242	544
3	7064	1533	235	625
4	7239	1486	242	571
5	6932	1475	231	619

6	6827	1373	228	585
7	7278	1727	243	668
8	6486	1267	216	593
9	7555	1476	251	586
10	7679	1497	256	578
11	7829	1684	262	645
12	8159	1834	271	666
Tổng	87934	18.366	244	606

Năm 2021, Mỹ Đạt có 87934 lượt khách đến mua hàng, đạt doanh thu 18.366 triệu VNĐ, trung bình mỗi ngày có 244 lượt khách mua hàng, với số tiền chi trả 606.000 VNĐ/lượt mua hàng. Số lượt khách đến mua hàng giữa các tháng đạt khá đều nhau, thấp nhất tháng 8 đạt 6486 lượt và cao nhất tháng 12 đạt 8159 lượt khách.

IV. BÀN LUẬN

4.1. Doanh thu bán hàng và lợi nhuận gộp theo tháng của chuỗi Mỹ Đạt năm 2021. Năm 2021, Mỹ Đạt đã đạt chỉ tiêu cao về doanh thu 18.366 triệu VNĐ, tỷ suất LNG 18,6%. Doanh thu và lợi nhuận giữa các tháng đạt khá đều nhau, thấp nhất tháng 8 đạt 1.267 triệu VNĐ do tháng 7 làn sóng dịch bệnh Covid thứ tư tràn về Việt Nam, người dân đổ xô đi mua hàng dự trữ và phòng chữa bệnh, sang tháng 8 cùng với việc giãn cách xã hội người dân hạn chế ra ngoài nên giảm sức mua, kéo theo doanh thu giảm mạnh nhất năm, bước sang quý 4 (tháng 10,11,12), người dân được tiêm phủ Vaccine phòng bệnh Covid, dịch bệnh đẩy lùi, nền kinh tế được khôi phục, cũng là tháng giáp tết nên nhu cầu mua sắm thuốc điều trị và phòng bệnh tăng cao, do vậy mà doanh thu cũng như lợi nhuận gộp ở 3 tháng này cao nhất năm, tháng 12 đạt 1.833 triệu VNĐ, tỷ suất LNG đạt 21,8%.

4.2. Cơ cấu chi phí của chuỗi nhà thuốc Mỹ Đạt năm 2021. Năm 2021, tổng chi phí cho hoạt động kinh doanh của chuỗi nhà thuốc là 1.340 triệu VNĐ, trong đó chi phí biến đổi 1.284 triệu VNĐ, chiếm 95,8% cao hơn 20,3 lần chi phí biến đổi. Kết quả chi phí của các nhà thuốc ở một số địa bàn trong nước có sự khác nhau về tổng chi phí, nhìn chung các nhà thuốc có chi phí biến đổi cao hơn 17-18 lần so với chi phí cố định. Sự khác nhau về chi phí cố định, phần lớn do sự đầu tư vào tài sản cố định ban đầu (tủ thuốc, biển hiệu, máy tính, máy in ...), tiền lương nhân viên và tiền thuê mặt bằng kinh doanh. Tuy nhiên, tổng chi phí cho hoạt động kinh doanh của Mỹ Đạt nhỏ hơn 3 lần so với doanh số, cho

thấy chuỗi nhà thuốc kinh doanh có hiệu quả, cần duy trì phát triển hơn nữa và đẩy mạnh đào tạo nhân sự giỏi chuyên môn, giỏi kỹ năng tư vấn để tăng doanh thu, lợi nhuận hỗ trợ chi phí kinh doanh.

4.3. Lợi nhuận ròng và tỷ suất lợi nhuận ròng (ROS) theo quý của chuỗi nhà thuốc Mỹ Đạt năm 2021. Để đánh giá mức độ tăng trưởng và kết quả hoạt động kinh doanh của nhà thuốc, chỉ số lợi nhuận ròng và tỷ suất lợi nhuận ròng/doanh thu thể hiện rõ nhất, đó chính là khoản tiền lợi nhuận cuối cùng thu về sau khi trừ hết các khoản chi phí.

Năm 2021, với tổng doanh thu đạt được 18.366 triệu VNĐ đã đem về cho Mỹ Đạt 2.078 triệu VNĐ tiền lãi ròng, ROS đạt 11,3%. Lợi nhuận ròng giữa các quý của chuỗi nhà thuốc tăng giảm theo doanh thu (tỷ lệ thuận với doanh thu), quý 1 thấp nhất đạt 363 triệu VNĐ với ROS 8,0%, quý 2 tăng nhẹ 409 triệu VNĐ, sang quý 3 tăng 603 triệu VNĐ, sau đó tăng vọt vào quý bốn 703 triệu VNĐ với ROS 14,0%.

Kết quả nghiên cứu tại chuỗi nhà thuốc Mỹ Đạt (ROS đạt 11,3%) cho thấy hoạt động kinh doanh khá tốt, thu được lợi nhuận cao, cần duy trì và phát triển hơn nữa.

4.4. Doanh thu và tỷ suất lợi nhuận của nhóm thuốc kê đơn bán theo thực tế của chuỗi nhà thuốc Mỹ Đạt năm 2021. Năm 2021, Mỹ Đạt đã đạt kết quả cao về chỉ tiêu doanh thu cũng như tỷ suất lợi nhuận nhóm thuốc kê đơn là 5.153 triệu VNĐ và 30,5%. Trong đó thuốc kê đơn bán theo đơn thực tế đạt doanh thu 816 triệu VNĐ, chiếm tỷ lệ rất thấp 15,8% so với nhóm thuốc kê đơn và đạt tỷ suất lợi nhuận 15,1%; nhóm thuốc kê đơn bán không có đơn đạt doanh thu cao gấp 5,3 lần, chiếm tỷ lệ doanh thu 84,2% và đạt tỷ suất LNG 35,9%.

Doanh thu của nhóm thuốc kê đơn bán theo thực tế đạt tỷ lệ thấp, trong khi đó nhóm thuốc kê đơn bán không theo đơn lại đạt tỷ lệ doanh thu cao hơn 5,3 lần và tỷ suất lợi nhuận cao hơn 2,4 lần cho thấy việc thực hành bán thuốc theo đơn tại nhà thuốc chưa chấp hành đầy đủ. Một phần do tình trạng chung diễn ra tại tất cả các nhà thuốc trong cả nước, một phần do thuốc kê đơn đa phần là thuốc biệt dược có giá nhập cao, các nhà thuốc để lợi nhuận rất thấp từ 0% - 5% là nhiều để cạnh tranh khách hàng, một phần cũng có khách hàng không đủ tiền mua biệt dược và do thói quen của người dân tự ra nhà thuốc mua thuốc điều trị bệnh. Nếu chấp hành

nghiêm chỉnh bán có/đúng đơn thuốc thì nhà thuốc không đủ chi phí cho hoạt động kinh doanh, lâu dài nhà thuốc phải đóng cửa, hạ biển và dừng hoạt động kinh doanh.

4.5. Số lượt khách mua hàng đến nhà thuốc của chuỗi nhà thuốc Mỹ Đạt năm 2021. Trong kinh doanh, khách hàng là người trực tiếp tạo ra doanh thu và lợi nhuận cho một doanh nghiệp. Số tiền chi trả cho một lượt khách đến mua hàng thể hiện trình độ chuyên môn tư vấn điều trị cũng như kỹ năng giao tiếp của người dược sĩ, đồng thời thể hiện được khả năng thu nhập, nền kinh tế tại địa bàn, sự quan tâm chăm sóc sức khỏe của người dân.

Trong năm 2021, Mỹ Đạt đã thu hút được 87934 lượt khách hàng, đạt doanh thu 18.366 triệu VNĐ với tỷ suất lợi nhuận gộp đạt 18,6%, trung bình mỗi ngày 244 lượt khách đến chuỗi với mức chi trả cho một lần đến chuỗi nhà thuốc là 606.000VNĐ.

Tính đến cuối năm 2021, chuỗi nhà thuốc Pharmacy có tổng trên 7.000.000 lượt khách, đạt doanh thu 3.567 tỷ VNĐ với 7800 mặt hàng và 4900 dược sĩ làm việc cho 1000 nhà thuốc trong chuỗi [7]. Như vậy, trung bình mỗi nhà thuốc thuộc chuỗi Pharmacy có 7000 lượt khách/năm, đạt doanh thu 3.567 triệu VNĐ/năm, với số tiền 509.571 VNĐ/lượt khách.

So với một nhà thuốc hiện đại thuộc chuỗi Pharmacy thì số lượt khách/năm tại Mỹ Đạt cao hơn rất nhiều từ 19198 - 26887 lượt khách nhưng doanh thu của một nhà thuốc Pharma lại cao gần bằng một nhà thuốc của Mỹ Đạt, số tiền chi trả/lượt mua của nhà thuốc Pharmacy cao hơn 1,6 lần- 4,6 lần. Điều này chứng tỏ số lượt khách hàng rất quan trọng để tạo ra doanh số, tuy nhiên việc tư vấn lựa chọn nhóm hàng, kinh nghiệm và kỹ năng giao tiếp của dược sĩ bán hàng, chiến lược kinh doanh lại tạo ra số tiền chi trả cho một lượt mua thuốc. Do vậy, Mỹ Đạt cần xem xét thay đổi chiến lược kinh doanh để tăng số tiền chi trả/lượt khách mua hàng tại mỗi nhà thuốc, góp phần thúc đẩy tăng doanh số, tăng lợi nhuận và phát triển nhà thuốc ngày càng vững mạnh hơn.

V. KẾT LUẬN VÀ KHUYẾN NGHỊ

5.1. Kết luận

- Năm 2021, Mỹ Đạt đã đạt chỉ tiêu cao về doanh thu 18.366 triệu VNĐ, tỷ suất LNG 18,6%, LNR đạt được 2.078 triệu VNĐ và ROS đạt 11,3%.

- Doanh số và tỷ suất lợi nhuận của nhóm thuốc kê đơn bán theo thực tế đạt được còn thấp: Nhóm thuốc kê đơn bán theo thực tế đạt doanh thu 816 triệu VNĐ, chiếm tỷ lệ 15,8%, tỷ suất lợi nhuận đạt 15,1%; nhóm thuốc kê đơn bán không có đơn thuốc chiếm tỷ lệ doanh thu cao 84,2% và đạt tỷ suất lợi nhuận cao 35,9%.

- Số lượt khách mua hàng đến chuỗi nhà thuốc/năm cao, đạt 87934 lượt khách, có 244 lượt khách/ngày, với số tiền chi trả 606.000 VNĐ/lượt.

5.2. Khuyến nghị

- Mỹ Đạt cần duy trì và phát triển hơn nữa nhóm hàng đạt doanh thu cũng như tỷ suất lợi nhuận cao, cải tạo nhóm hàng có doanh thu và tỷ suất LN thấp bằng cách tìm kiếm phong phú đa dạng nhóm hàng.

- Tăng tỷ lệ doanh thu nhóm thuốc kê đơn bán theo đơn bằng việc đầu tư phong phú nhiều mặt hàng thuốc kê đơn/BDG, kết nối với bác sĩ bệnh viện, phòng khám để tiếp nhận nhiều đơn thuốc và tùy theo kinh tế của bệnh nhân mà Bác sĩ nên kê đơn thuốc biệt dược hay generic để giảm chi phí cho bệnh nhân.

- Tăng số lượt khách mua hàng bằng cách bồi dưỡng đào tạo chuyên môn cũng như kỹ năng bán hàng cho nhân viên, tăng kết nối khách hàng bằng việc chăm sóc, tích điểm tặng hàng, kết hợp đẩy mạnh bán hàng qua các kênh online theo kịp thời đại 4.0 như: Webste, Shopee, Zalo, Face book...

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Bộ tài chính** (2018), Thông tư số 45/2018/TT-BTC, ngày 07 tháng 05 năm 2018, quy định về thời gian sử dụng và tỷ lệ hao mòn tài sản cố định hữu hình, phụ lục 01.
- Bộ Y tế** (2007), Giáo trình Quản lý và kinh tế dược, nhà xuất bản Y học Hà Nội, trang (75, 76).
- Bộ Y tế** (2017), Thông tư số 52/2017/TT-BYT ngày 29/12/2017 quy định về đơn thuốc và việc kê đơn thuốc hóa dược, sinh phẩm trong điều trị ngoại trú, chỉ được bán thuốc kê đơn khi người bệnh có đơn thuốc theo quy định.
- Bộ Y tế - Cục quản lý Dược** (2019), ngày 20/11/2019, Thống kê hệ thống dược Việt Nam.
- Đặng Thị Kim Cương và Phạm Văn Đương** (2007), Phân tích hoạt động kinh doanh, Nhà xuất bản Lao Động - Xã hội, Hà Nội.
- Thomas R.Ittelson** (Trương Thị Ý Nhi dịch, 2020), Báo cáo tài chính: hướng dẫn từng bước hiểu và lập báo cáo tài chính, NXB Hồng Đức.
- Tuổi trẻ.vn** (2022), Pharmacy công bố doanh thu tăng 100%, mở rộng 50% hệ thống trong năm 2021.