

nghiêm cẩn làm khi mang thai, các dấu hiệu nguy hiểm cho phụ nữ trước, trong và sau sinh.

Thực hành LMAT của phu nữ tai các huyện nghèo 3 tỉnh Tây Nguyên còn nhiều điều cần được cải thiện. Mặc dù kiến thức về khám thai khá tốt nhưng tỷ lệ phụ nữ khám thai ít nhất 3 lần và khám vào 3 thời điểm khuyến cáo chưa cao (72% và 67,1%). Khoảng 79,6% phu nữ sinh con tại các cơ sở y tế, còn lại vẫn có tới hơn 20% phụ nữ sinh con tại nhà hoặc trên nương/rẫy. Tỷ lệ sinh con tại CSYT rất cao ở phụ nữ dân tộc Kinh, Ê Đê, Gia Rai (91,5% - 98,2%) và thấp hơn ở nhóm dân tộc Xơ Đăng, Mơ Nông và nhóm dân tộc khác (58,9% - 63,9%). Lý do chính dẫn đến việc sinh con tại nhà là do phong tục tập quán.

**4.2. Khuyến nghị:** Cần tăng cường công tác truyền thông về làm mẹ an toàn cho các phụ nữ trong độ tuổi sinh đẻ và cộng đồng về tất cả các nội dung chăm sóc trước sinh, trong sinh và sau sinh. Các nội dung ưu tiên là:

- Tâm quan trọng của việc khám thai đủ 3 lần trong một thai kỳ.
- Tiêm phòng uốn ván.
- Các dấu hiệu nguy hiểm trước, trong và sau sinh.

## MỘT SỐ YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA MỘT SỐ DOANH NGHIỆP DƯỢC TẠI VIỆT NAM: NGHIÊN CỨU TRƯỜNG HỢP TẠI CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN DƯỢC PHẨM BALI, GIAI ĐOẠN 2013 – 2016

Nguyễn Nhật Hải<sup>1</sup>, Nguyễn Thị Song Hà<sup>2</sup>, Nguyễn Đức Văn<sup>3</sup>

### TÓM TẮT<sup>28</sup>

**Mục tiêu.** Bài báo này được thực hiện nhằm mục tiêu phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến doanh thu của công ty dược phẩm Bali trong giai đoạn 2013 đến 2016. **Phương pháp nghiên cứu.** Tiến hành thu thập số liệu về kết quả hoạt động kinh doanh của công ty từ hệ thống số liệu tài chính-kế toán sử dụng phiếu trích xuất số liệu được thiết kế sẵn. Tiến hành thu thập số liệu định tính thông qua phỏng vấn sâu với nhiều nhóm đối tượng khác nhau. **Kết quả và bùn luận.** Các yếu tố ảnh hưởng được đưa vào phân tích bao gồm các nhóm yếu tố thuộc về môi trường nội bộ, các nhóm yếu tố thuộc về môi trường ngành và các

- Chọn nơi sinh con và người đỡ đẻ an toàn.
- Nguy cơ xảy ra tai biến cho sản phụ và thai nhi khi sinh con tại nhà mà không có cán bộ chuyên môn hỗ trợ.

- Trách nhiệm của cộng đồng và gia đình trong việc hỗ trợ sản phụ tiếp cận dịch vụ LMAT khi sinh.

Liên quan đến nội dung chọn nơi sinh con và người đỡ đẻ an toàn, tập trung vào các dân tộc có tỷ lệ sinh con tại nhà cao là Xơ Đăng, đặc biệt ở tỉnh Kon Tum.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. **Bộ Y tế (11/2009).** Báo cáo kết quả nghiên cứu thực trạng tử vong mẹ và tử vong sơ sinh tại 14 tỉnh tham gia chương trình. Chương trình Giảm tử vong mẹ và Tứ vong sơ sinh
2. **Bộ Y tế (2015).** Báo cáo thực trạng tử vong mẹ và tử vong sơ sinh tại 7 tỉnh miền núi phía Bắc.
3. **The Lancet (June 2014).** Midwifery An Executive Summary for The Lancet's Series, page 3
4. **WHO (2014), World Health Statistics 2014, page 3**
5. **WHO, UNICEF, UNFPA.** Global Health Observatory (GHO) data. Maternal mortality country profiles. Maternal mortality in 1990-2015 in Vietnam. The World Bank, and United Nations Population Division Maternal Mortality Estimation Inter - Agency Group.

nhóm yếu tố thuộc về môi trường vi mô. **Kết luận.** Các thông tin này đóng vai trò quan trọng giúp công ty Bali có thể khắc phục được các ảnh hưởng bất lợi và tận dụng các yếu tố thuận lợi nhằm tăng cường hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty trong giai đoạn tới.

**Từ khóa:** kết quả hoạt động kinh doanh, doanh thu, các yếu tố ảnh hưởng

### SUMMARY

**ANALYSIS OF THE INFLUENCE FACTORS AFFECTING THE BUSINESS PERFORMANCE OF SMALL AND MEDIUM SIZE PHARMACEUTICAL ENTERPRISE IN VIETNAM: A CASE STUDY OF BALI PHARMECEUTICAL COMPANY LTD, IN THE PERIOD 2013 - 2016**

**Objective.** This paper aims to analyze the influence factors affecting the business performance of Bali pharmaceutical company in the 2013-2016 period. **Method.** Collect quantitative data on business results of company from financial records using pre-designed data collection forms. Collect qualitative data using in-depth interviews with different key informants.

<sup>1</sup>Công ty TNHH Dược phẩm 1 IP

<sup>2</sup>Trường Đại học Dược Hà Nội

<sup>3</sup>Văn Phòng Chính phủ

Chủ trách nhiệm chính: Nguyễn Nhật Hải

Email: haiduocpham@gmail.com

Ngày nhận bài: 1.10.2017

Ngày phản biện khoa học: 11.12.2017

Ngày duyệt bài: 25.12.2017

**Results and discussion.** The influence factors affecting the business performance of Bali pharmaceutical company were categorized into 3 main groups, namely company-level factors, sector-level factors and macro level factors. **Conclusion.** This study provides important information in order to support Bali pharmaceutical company

**Keywords:** business performance, revenue, influence factors

## I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Công ty TNHH một thành viên dược phẩm Bali (gọi tắt là Công ty dược phẩm Bali) được xây dựng từ năm 2011 và chính thức đi vào hoạt động từ tháng 4 năm 2012 công ty hiện có trụ sở và địa bàn hoạt động chính tại tỉnh Bắc Giang. Với lĩnh vực kinh doanh đăng ký bao gồm: (1) bán buôn dược phẩm (tân dược, đồng dược) nguyên liệu, hóa chất, phụ liệu để sản xuất thuốc phòng và chữa bệnh dược phẩm và dùng cụ y tế; (2) sản xuất các mặt hàng: thuốc, nguyên liệu làm thuốc, sản phẩm chăm sóc sức khỏe; và (3) xuất nhập khẩu các mặt hàng công ty kinh doanh. Mặc dù mới thành lập trong 5 năm trở lại đây, công ty luôn nỗ lực phát triển và mở rộng với sứ mệnh giúp cho tất cả mọi người dân trên địa bàn tỉnh Bắc Giang nói riêng và cả nước nói chung được tiếp cận với dược phẩm và thiết bị y tế có chất lượng với mức chi phí hợp lý mà không gặp phải bất kỳ rào cản nào; đồng thời góp phần đẩy mạnh sự phát triển của công nghiệp dược trong nước.

Để có thể hoàn thiện được sứ mệnh nói trên, trong giai đoạn từ năm 2011 đến năm 2021, công ty dược phẩm Bali chú trọng vào hoạt động phân phối thuốc trên địa bàn tỉnh Bắc Giang và dần mở rộng ra các địa bàn khác. Hiệu quả của hoạt động giai đoạn này đóng vai trò rất quan trọng trong việc giúp công ty tiếp tục thực hiện các nhiệm vụ trong các giai đoạn tiếp theo, đặc biệt là các nhiệm vụ liên quan đến sản xuất thuốc góp phần đẩy mạnh công nghiệp dược trong nước cũng như giúp cho tất cả mọi người dân được tiếp cận với thuốc cơ bản, có chất lượng. Bên cạnh đó, việc phân tích và tìm hiểu các yếu tố ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của giai đoạn này đóng vai trò rất quan trọng để công ty có thể khắc phục được các ảnh hưởng bất lợi và tận dụng các yếu tố thuận lợi nhằm tăng cường hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty. Vì lý do đó, bài báo này tập trung trình bày một số yếu tố ảnh hưởng đến doanh thu của công ty dược phẩm Bali giai đoạn 2013-2016 dựa trên số liệu định tính kết hợp định lượng.

## II. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

### 2.1. Cấu phần định lượng

**Đối tượng nghiên cứu:** Toàn bộ số liệu về kết quả hoạt động kinh doanh của công ty dược phẩm Bali trong giai đoạn 2013-2016; Rà soát toàn bộ số liệu về các mặt hàng kinh doanh theo các hóa đơn mua vào và hóa đơn bán ra theo quý từ quý 1 năm 2013 đến quý 4 năm 2016.

**Biến số nghiên cứu:** Các nhóm biến số chính gồm nhóm biến số về sản phẩm kinh doanh (xuất xú, nhóm khách hàng; phân loại sản phẩm theo mã ATC, doanh số bán hàng, giá vốn) và nhóm biến số về yếu tố ảnh hưởng (CPI, lãi suất, chỉ số cước kho báu, vận chuyển, dân số, tỷ suất tử vong ...)

**Phương pháp thu thập số liệu:** Sử dụng mẫu trích xuất số liệu được thiết kế sẵn trên định dạng excel để thu thập số liệu từ phần mềm kế toán của Công ty dược phẩm Bali; các số liệu về CPI theo quý; lãi suất theo quý được thu thập từ Tổng cục thống kê và Ngân hàng nhà nước Việt Nam.

### 2.2. Cấu phần định tính

**Đối tượng nghiên cứu:** Tiến hành chọn mẫu có chủ đích 06 đối tượng thuộc nhóm Lãnh đạo và đại diện các bộ phận của công ty dược phẩm Bali; 08 đối tượng là đại diện các nhóm khách hàng của công ty dược phẩm Bali; 02 đối tượng thuộc nhóm chuyên gia

**Chủ đề nghiên cứu định tính:** bao gồm đánh giá/lý giải các yếu tố ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của công ty dược phẩm Bali theo các nhóm yếu tố môi trường nội bộ, môi trường ngành và môi trường vĩ mô.

**Phương pháp thu thập số liệu:** Phòng vấn sâu sử dụng Hướng dẫn phỏng vấn sâu

### 2.3. Cấu phần định tính

**Nhập liệu, làm sạch và phân tích số liệu:** Tiến hành gõ bằng tay các cuộc phỏng vấn sâu, tổng hợp các thông tin đã ghi chép. Các thông

tin được mã hóa, dán nhãn và làm sạch. Các thông tin sau khi được mã hóa được phân tích theo chủ đề.

### III. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

**3.1. Ảnh hưởng của các yếu tố môi trường nội bộ:** Kết quả phân tích định lượng cho thấy giá vốn tăng lên 1% thì tổng doanh thu

tăng lên nhưng mức tăng thấp hơn mức tăng của giá vốn, cụ thể là 0,947% ( $p=0,03$ ). Tương tự, khi tổng chi phí tăng lên 1% thì tổng doanh thu tăng 0,926% ( $p<0,001$ ). Chỉ duy nhất có tỷ trọng KH là nhóm nhà thuốc bệnh viện tăng lên 1% thì tổng doanh thu lại giảm đi và mức giảm -4,58% (Xem chi tiết Bảng 1)

**Bảng 1. Phân tích hồi quy tuyến tính đơn biến giữa tổng doanh thu hàng năm (đã được biến đổi hàm logarit) và các biến số độc lập là các yếu tố môi trường nội bộ**

	Hệ số góc a	95% KTC	p	Giá trị R <sup>2</sup>
L.Giá vốn	0,947	0,716; 1,180	<b>0,003</b>	0,990
L.Chi phí bán hàng	0,697	-0,360; 1,753	0,105	0,701
L.Chi phí nhân viên	0,567	-0,423; 1,558	0,133	0,628
L.Chi phí quản lý	0,0095	-0,674; 0,693	0,958	0,002
L.Tổng chi phí	0,926	0,848; 1,002	<b>0,000</b>	0,999
Tỷ trọng bán hàng cho nhóm KH1	2,832	-11,249; 16,913	0,478	0,272
Tỷ trọng bán hàng cho nhóm KH2	5,841	-6,719; 18,400	0,183	0,500
Tỷ trọng bán hàng cho nhóm KH3	-4,581	-7,022; -2,139	<b>0,015</b>	0,953
Tỷ trọng bán hàng cho nhóm KH4	2,857	-32,022; 37,736	0,758	0,059
Tỷ trọng bán hàng cho nhóm KH5	-9,744	-71,877; 52,388	0,569	0,186
Tỷ trọng sản phẩm xuất xứ từ quốc gia nhóm 1	-2,488	-19,059; 14,083	0,585	0,173
Tỷ trọng sản phẩm xuất xứ từ quốc gia nhóm 2	0,808	-7,806; 9,424	0,725	0,076
Tỷ trọng sản phẩm trong nước	-0,540	-14,913; 13,823	0,886	0,013

KH1: nhóm doanh nghiệp dược; KH2: cơ sở KCB công lập; KH3: Nhà thuốc bệnh viện; KH4: cơ sở bán lẻ khác; KH5: Khách hàng khác. L- lũy logarit của biến số chuỗi thời gian

**Yếu tố tài chính:** Kết quả phỏng vấn sâu cho thấy yếu tố tài chính ảnh hưởng đặc biệt quan trọng đến doanh thu và lợi nhuận trên doanh thu của công ty Bali. Kết quả phỏng vấn sâu cũng chỉ ra một số thuận lợi và khó khăn đối với hoạt động duy trì và không ngừng tăng cường nguồn vốn cho công ty bao gồm các vấn đề liên quan đến lãi suất, các vấn đề liên quan đến huy động đầu tư, vay vốn cho công ty. Qua đây có thể thấy được ảnh hưởng đan xen nhiều chiều của các nhóm yếu tố khác nhau đến kết quả hoạt động kinh doanh của công ty Bali.

"Vốn, tài chính của công ty đóng vai trò chủ đạo vì việc nhập khẩu yếu cầu nguồn vốn rất lớn, bên cạnh đó là khả năng công ty thương thuyết, làm việc và quan hệ với các đối tác nước ngoài. Dự kiến trong vòng 3-5 năm tới, vốn của công ty sẽ lên tới 100 tỷ/năm để có thể đáp ứng được các hoạt động kinh doanh khác nhau của công ty" – PVS-LDCTI. "đối với các công ty có quy mô vừa và nhỏ, việc huy động nguồn vốn có ảnh hưởng sống còn đến toàn bộ hoạt động kinh doanh của công ty" – PVS-CG1

**Yếu tố nhân lực:** Yếu tố nguồn nhân lực được các đối tượng tham gia trả lời PVS nhấn mạnh là một trong các yếu tố ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của công ty. Kết quả PVS lãnh đạo công ty cũng nhấn mạnh vấn đề

tuyển dụng và duy trì nguồn nhân lực đủ số lượng và chất lượng thông qua nhiều hoạt động đào tạo và nâng cao năng lực khác nhau.

**Yếu tố quản lý:** Vai trò của các mô hình quản trị doanh nghiệp được đề cập đến rất nhiều trong việc xem xét ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của công ty Bali nói riêng và các công ty dược phẩm nói chung. Cụ thể mô hình trực tuyến chức năng được đề cập đến nhiều với những phân tích về ưu nhược điểm liên quan đối với mô hình các công ty dược phẩm vừa và nhỏ. Bên cạnh đó, các vấn đề liên quan đến chiến lược của nhà quản lý/lãnh đạo công ty cũng được nhấn mạnh có ảnh hưởng quyết định đến kết quả hoạt động kinh doanh của công ty. Kết quả phỏng vấn sâu cũng cho thấy điểm tương đồng và lý giải cho yếu tố đã được đưa ra phân tích trong cấu phần phân tích định lượng về định hướng tỷ trọng các nhóm khách hàng khác nhau cũng như nhập khẩu các sản phẩm có xuất xứ từ các quốc gia khác nhau đóng vai trò rất quan trọng đến tổng doanh thu của công ty Bali.

"Những chiến lược quản lý và mô hình kinh doanh của lãnh đạo công ty phải dựa trên nhiều yếu tố. Trong đó tầm nhìn của nhà lãnh đạo đóng vai trò đặc biệt quan trọng. Tương tự như kết quả được trình bày ở đây, có thể thấy rõ ràng rằng mỗi liên quan giữa tỷ trọng các nhóm

**khách hàng đến doanh thu của công ty.** Nếu chiến lược của nhà lãnh đạo hay quản lý không chính xác có thể dẫn đến thiệt hại không đáng có cho doanh nghiệp" – PGS-CGI

**Yếu tố cơ sở vật chất:** Một trong các yếu tố khác được khẳng định có ảnh hưởng quyết định đến doanh thu, lợi nhuận trên doanh thu và cơ cấu doanh thu của công ty trong thời gian tới là từ tháng 5/2016, công ty Bali đã đạt GSP về thực hành bảo quản thuốc tốt. Với thế mạnh này, mục tiêu của công ty Bali trong các năm tiếp theo là nhập khẩu trực tiếp hoặc nhập khẩu ủy thác các mặt hàng công ty có thế mạnh. Hệ thống thông tin cũng là yếu tố thuộc về cơ sở vật chất được nhấn mạnh là ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của công ty theo hai chiều hướng. Thứ nhất, hệ thống thông tin về kết quả kinh doanh của tự thân công ty Bali cùng những phân tích khai thác số liệu của hệ thống này sẽ đóng vai trò quan trọng trong việc thu hút vốn đầu tư cho công ty. Thứ hai, hệ thống thông tin về thị trường và các nhóm khách hàng, sản phẩm và các đối thủ cạnh tranh là hết sức cần thiết để công ty Bali có thể tận dụng được mọi lợi thế nhằm tăng cường kết quả hoạt động kinh doanh của công ty.

### 3.2. Ảnh hưởng của các yếu tố môi trường ngành

**Yếu tố khách hàng:** Xem xét doanh thu của công ty theo các nhóm khách hàng từ năm 2013 đến năm 2016 cho thấy doanh thu từ nhóm khách hàng doanh nghiệp dược chiếm tỷ trọng cao nhất (49,11%), tiếp đến là nhóm nhà thuốc bệnh viện (30,77%), tiếp đến là nhóm cơ sở khám chữa bệnh công lập (10,61%), nhóm khác hàng khác (7,20%) và thấp nhất là nhóm cơ sở bán lẻ khác (2,29%). Về mặt xu hướng, doanh thu từ nhóm doanh nghiệp dược có sự gia tăng với tổng tốc độ tăng là 210% và tốc độ tăng trung bình là 53%/năm. Tương tự như vậy là nhóm cơ sở khám chữa bệnh công lập với tổng tốc độ tăng lên đến 569% và tốc độ tăng trung bình là 69%/năm. Riêng nhóm nhà thuốc bệnh viện chỉ có tổng tốc độ tăng là 46% và tốc độ tăng hàng năm là 14%/năm. Kết quả phỏng vấn sâu đưa ra một số lý giải cho sự khác biệt này đến từ bản chất của các nhóm khách hàng:

"Sự khác biệt về tốc độ gia tăng liên quan đến doanh thu cũng như lợi nhuận khác biệt giữa các nhóm khách hàng khác nhau là rõ ràng vì đối với doanh nghiệp, vấn đề sống còn liên quan đến khả năng các khách hàng thành toán. Đối với khách hàng là doanh nghiệp thì có thể thấy có hợp đồng, hóa đơn là khách hàng thanh

toán nhưng đối với các cơ sở y tế mà công ty tham gia đấu thầu để cung ứng thuốc thì rõ ràng là nhóm này phải chấp nhận vấn đề chậm thanh toán, nợ..." – PVS – CG1

"Công ty xác định chú trọng vào nhóm khách hàng bán buôn (nhóm doanh nghiệp) vì khả năng thu lại tiền được ngay, hơn nữa việc nhập khẩu các mặt hàng chính của công ty đem lại lợi thế cạnh tranh và khẳng định vị thế của công ty. Kênh bán hàng qua các bệnh viện, cơ sở y tế có nhiều han chế liên quan đến khả năng thanh toán nên được cố gắng duy trì ổn định nhằm thực hiện sứ mệnh và tầm nhìn của công ty đối với thị trường Bắc Giang cũng như trong nước" PVS – LDCT2

Xem xét doanh thu theo từng nhóm mặt hàng mà công ty kinh doanh, có thể thấy rằng, nhóm sản phẩm là thuốc hệ tiêu hóa (nhóm A) có tỷ trọng doanh thu lớn nhất (chiếm 23,87% toàn bộ doanh thu của công ty), tiếp đến là nhóm máu và chế phẩm (chiếm 22,29%), tiếp đến là nhóm hệ tim mạch (6,16%), nhóm thuốc hệ da (5,7%), nhóm thực phẩm chức năng (6,8%), nhóm thuốc hệ thần kinh (6,33%). Về xu hướng, có thể thấy rằng nếu như nhóm thuốc hệ tiêu hóa có tổng doanh thu giảm 43% thì nhóm thuốc máu và chế phẩm lại càng ngày càng gia tăng (với tổng tốc độ tăng là 1200% và trung bình năm là 444%/năm). Nhóm cơ xương khớp cũng có tổng tốc độ gia tăng khá lớn lên đến 381%. Kết quả phỏng vấn sâu cũng cho thấy các nhóm sản phẩm bao gồm thuốc hệ tiêu hóa, máu và chế phẩm, nhóm hệ tim mạch là các nhóm mặt hàng chính của công ty. Xu hướng gia tăng tỷ trọng của nhóm hàng về máu và chế phẩm; cơ xương khớp là do định hướng và chủ trương của công ty trong giai đoạn tới. Ngoài ra các mặt hàng khác được cố gắng duy trì ổn định để cung cấp cho các nhóm khách hàng là bệnh viện và cơ sở y tế.

Về xuất xứ của các nhóm sản phẩm, phần lớn các thuốc do công ty kinh doanh là các thuốc đến từ các quốc gia có trình độ tương tự như Việt Nam (40,45%), xu hướng doanh thu của các sản phẩm có xuất xứ từ nhóm quốc gia này cũng có sự gia tăng lớn nhất với tổng tốc độ gia tăng trong 4 năm là 206%, trung bình năm là 75%/năm. Kết quả phỏng vấn sâu cũng cho thấy sự tương đồng về xu hướng này trong định hướng của công ty.

**Yếu tố cạnh tranh:** Yếu tố cạnh tranh được chỉ ra là một trong những vấn đề quan trọng ảnh hưởng đến doanh thu của công ty Bali.

"Cạnh tranh tất yếu dẫn đến ảnh hưởng kết

quả hoạt động kinh doanh của bất kỳ doanh nghiệp nào. Công ty có hàng hóa thay thế tăng hoặc giảm giá đều dẫn đến sự thay đổi về doanh thu của Bali theo chiều ngược lại theo đúng các quy luật kinh tế. Để hiểu hơn công ty X cạnh tranh có mặt hàng y tế Bali mà chào giá thấp hơn thì rõ ràng là doanh thu của Bali với mặt hàng này sẽ thấp đi” – PVS-CG1

**Yếu tố nhà cung ứng:** Việc tìm kiếm được các nhà cung ứng trong và ngoài nước và mối quan hệ với các nhà cung ứng được đánh giá là có ảnh hưởng lớn đến kết quả hoạt động kinh doanh, thậm chí là yếu tố quan trọng thứ hai sau yếu tố liên quan đến vốn. Để tìm kiếm được các nhà cung ứng uy tín, đối tượng trả lời phỏng vấn sâu cũng nhấn mạnh vai trò của thông tin cập nhật về sản phẩm, nhà cung ứng và các thông tin liên quan.

**Yếu tố quản lý ngành:** Kết quả phòng vẫn sâu phân tích khó khăn và thuận lợi của các vẫn đề liên quan lý ngành liên hoạt đồng kinh doanh của công ty từ đó ảnh hưởng đến kết quả hoạt động này.

“Những khó khăn chung mà bất kì doanh nghiệp được vừa và nhỏ nào phải đối mặt liên quan đến các vẫn đề thuộc về quy định, chính sách. Điểm hình là các vướng mắc liên quan đến đấu thầu đối với nhóm khách hàng là cơ sở khám chữa bệnh công lập do luật thi có nhưng

nghị định hướng dẫn chi tiết còn chưa rõ ràng còn nhiều bất cập...” – PVS-LĐCT1

chúng tôi hiểu những vẫn đề thuộc về quy định đấu thầu kể từ liên quan đến hình thức đấu thầu, thời gian đấu thầu, hình thức mua trực tiếp hay mua tập trung, xây dựng và xác định giá trị gói thầu, cách thức thanh toán ... đều ảnh hưởng sống còn đến doanh nghiệp, nhưng mục đích của bệnh viện là để người bệnh có được thuốc với giá cả thấp nhất” – PVS-KH

### 3.3. Ảnh hưởng của các yếu tố môi trường vĩ mô

Do số liệu không thể thu thập được theo quý cho một số biến số mô tả các yếu tố bên ngoài, nghiên cứu này tiến hành phân tích hồi quy tuyến tính đơn biến giữa tổng doanh thu hàng năm đối với các biến số độc lập là biến số trung gian phản ánh các yếu tố môi trường vĩ mô. Kết quả phân tích này được trình bày trong Bảng 3.2. Theo đó, tổng doanh thu sau khi được biến đổi bằng hàm logarit được chỉ ra là có mối liên quan có ý nghĩa thống kê với chỉ số giá đô la Mỹ, chỉ số cước vận tải, chỉ số cước kho bãi và tỷ lệ người dân tham gia BHYT. Chỉ số giá đô la Mỹ cứ tăng thêm 1 điểm, chỉ số vận tải tăng thêm 1 điểm thì tổng doanh thu lần lượt thay đổi theo hướng tăng thêm 0,216% ( $p=0,032$ ), giảm đi 0,052% ( $p=0,017$ ) và giảm đi 0,049% ( $p=0,014$ ).

**Bảng 2. Phân tích hồi quy tuyến tính đơn biến giữa tổng doanh thu hàng năm (biến đổi hàm logarit) và các biến số độc lập là các yếu tố bên ngoài**

	Hệ số góc a	95% KTC	t	p	Giá trị R <sup>2</sup>
Chỉ số CPI	0,011	-0,005; 0,027	2,82	0,106	0,699
Chỉ số giá đô la Mỹ	0,216	0,046; 0,386	5,48	0,032*	0,096
Chỉ số cước vận tải (VT)	-0,052	-0,081; -0,022	-7,53	0,017*	0,948
Chỉ số cước kho bãi và hỗ trợ (KB)	-0,049	-0,075; -0,023	-8,28	0,014*	0,958
L.Dân số	-0,346	-1,085; 0,393	-2,01	0,182	0,504
Tỷ lệ người dân tham gia BHYT	5,519	2,079; 8,959	6,9	0,020*	0,939
Tỷ suất sinh thô	0,059	-0,480; 0,599	1,41	0,393	0,329
Tỷ suất chết thô	-0,249	-0,626; 0,128	-8,40	0,075	0,972

Lưu ý: Phân tích hồi quy tuyến tính đơn biến (regression) giữa các biến số độc lập và biến số phụ thuộc là doanh thu hàng năm ( $R$ ) được biến đổi bằng hàm logarit

Kết quả phỏng vấn sâu cũng chỉ ra những điểm tương đồng với kết quả này. Cụ thể, doanh thu cũng như lợi nhuận trên doanh thu của công ty Bali được đánh giá là bị chi phối bởi nhiều yếu tố khác nhau như tỷ số giá đô la Mỹ khi liên quan đến các mặt hàng nhập khẩu; các vẫn đề liên quan đến yếu tố kinh tế - xã hội như nhóm dân cư mà công ty phục vụ; vẫn đề rủi ro do nhập khẩu.

## IV. BÀN LUẬN

**Ảnh hưởng của yếu tố môi trường nội bộ:** Yếu tố vốn được khẳng định trong cả kết quả nghiên cứu định tính và định lượng ảnh hưởng đến doanh thu. Vẫn đề về huy động vốn của doanh nghiệp thông qua vốn vay trong giai đoạn 2013-2016 cũng như trong thời gian tới có nhiều điểm thuận lợi và có khả năng được tăng

cường nhờ sự ổn định của các chính sách vĩ mô. Cụ thể, từ cuối năm 2011 đến thời điểm hiện tại, Ngân hàng nhà nước đã có nhiều điều chỉnh căn bản giúp đạt được mục tiêu giảm mặt bằng lãi suất cho vay nhằm giảm khó khăn cho doanh nghiệp trong nước nói chung. Các điều chỉnh này vào thời điểm năm 2016 được cụ thể hóa bằng các chỉ thị số 01/CT-NHNN ngày 23/2/2016, chỉ

thi số 04/NHNN ngày 27/5/2016 chỉ đạo các tổ chức tín dụng áp dụng các mức lãi suất cho vay hợp lý.

Mặc dù vấn đề về quản trị doanh nghiệp được đề cập đến là yếu tố quan trọng, hạn chế của nghiên cứu này là chưa đi sâu phân tích vấn đề liên quan đến các mô hình quản trị doanh nghiệp khác nhau. Trong thời gian tới, việc phân tích trường hợp về mô hình quản trị doanh nghiệp của một số các doanh nghiệp khác nhau là rất quan trọng để có thể trả lời được câu hỏi mô hình quản trị doanh nghiệp nào là phù hợp nhất với bối cảnh các doanh nghiệp dược vừa và nhỏ trong nước.

Nhược điểm thuộc về hệ thống thông tin của nội bộ doanh nghiệp cũng như thiếu hệ thống thông tin cập nhật và toàn diện bên ngoài về thị trường, cạnh tranh, sản phẩm... được chỉ ra là hạn chế cho các hoạt động kinh doanh hiệu quả. Mặc dù hiện trạng về vấn đề sử dụng công nghệ thông tin trong việc cập nhật thông tin về dược phẩm tại Việt Nam nhìn chung còn hạn chế, tuy nhiên một số nghiên cứu như của tác giả Nguyễn Trung Hà (2014) đã chỉ ra một số cơ sở y tế công lập đã bắt đầu áp dụng công nghệ thông tin trong việc lưu trữ các số liệu về tình hình sử dụng thuốc và sử dụng các số liệu này trong hoạt động đấu thầu. Việc tiếp cận được các cơ sở dữ liệu như vậy đóng vai trò rất quan trọng đối với các doanh nghiệp dược trong xây dựng kế hoạch kinh doanh của mình.

**Ảnh hưởng của yếu tố môi trường ngành:** Nhiều vấn đề về chính sách có ảnh hưởng tới kết quả hoạt động kinh doanh của công ty Bali. Thứ nhất, chính sách kiểm soát giá tại Việt Nam quy định trong Luật Dược số 105/2016/QH13 ngày 06/4/2016 và Nghị định 54/2017/NĐ-CP ngày 08/05/2017, trong đó tiêu chí "không cao hơn mặt bằng giá thuốc trên thị trường trong nước của các thuốc tương tự cùng nhóm tiêu chí kỹ thuật hoặc giá thuốc tại các nước khác trong trường hợp chưa có thuốc tương tự trên thị trường trong nước" đã thể hiện một phần chính sách kiểm soát giá trực tiếp dựa trên giá tham khảo của các nước khác. Thứ hai, chính sách đàm phán giá đối với các thuốc biệt dược gốc, được quy định tại Luật Đầu thầu số 43/2013/QH13 ngày 26/11/2013 và Nghị định 63/2014/NĐ-CP ngày 26/6/2014, quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật đấu thầu. Các chính sách kiểm soát giá này được đánh giá là có nhiều ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của công ty Bali theo hướng làm giảm tổng doanh thu. Tuy nhiên, chịu ảnh hưởng của

các chính sách về kiểm soát giá cũng khiến cho doanh nghiệp có các chiến lược trong việc tìm kiếm các sản phẩm nhập khẩu mà công ty có thể mạnh, đồng thời đảm bảo mức giá cạnh tranh để cung ứng cho các nhóm khách hàng, đặc biệt là nhóm khách hàng cơ sở y tế công lập và sắp tới là nhóm khách hàng nhà thuốc bệnh viện. Thứ ba, chính sách yêu cầu hoặc khuyến khích có các bằng chứng về đánh giá kinh tế y tế, đang được đẩy mạnh triển khai tại Việt Nam trong thời gian qua. Cùng với sự ra đời và đẩy mạnh thực hiện chính sách này, trong tương lai gần kết quả hoạt động kinh doanh của công ty Bali có thể chịu nhiều tác động đặc biệt liên quan đến các nhóm sản phẩm trong phạm vi thanh toán của bảo hiểm y tế khi được yêu cầu cung cấp các bằng chứng về tính chi phí – hiệu quả. Để hạn chế những ảnh hưởng lớn đến kết quả hoạt động kinh doanh của công ty, đồng thời để góp phần hướng tới mục tiêu sử dụng hiệu quả nguồn tài chính y tế, công ty Bali rất cần thiết phải chủ động nghiên cứu và soát các sản phẩm cung ứng cho nhóm khách hàng cơ sở y tế công lập và tìm kiếm các bằng chứng đáng tin cậy về tính chi phí – hiệu quả của các sản phẩm thế mạnh của công ty để chuẩn bị cho những thay đổi trong những giai đoạn tới. Thứ tư, bàn về chính sách về thuốc generic như đã được chỉ ra là có nhiều tác động trong việc làm giảm giá thuốc theo hướng tích cực cho người tiêu dùng, trong khi có tác dụng theo hướng ngược lại cho các doanh nghiệp [1]. Tuy nhiên, trong nghiên cứu này, do còn hạn chế về thời gian và nguồn lực, chưa đề cập được đến ảnh hưởng của yếu tố này đến kết quả hoạt động kinh doanh của công ty, đặc biệt trong bối cảnh thực hành tự điều trị của người dân tại Việt Nam còn rất phổ biến.

Đối với hoạt động bán buôn cho nhóm doanh nghiệp dược, các sản phẩm kinh doanh chính của công ty bao gồm nhóm cơ xương khớp, máu và chế phẩm và nhóm tim mạch là các mặt hàng nhập khẩu từ cả các quốc gia nhóm 1 và quốc gia nhóm 2. Doanh thu từ nhóm khách hàng này chịu ảnh hưởng lớn bởi các yếu tố thuộc về tỷ giá, các vấn đề liên quan đến nhập khẩu. Trong thời gian tới, việc tìm hiểu và phân tích kỹ các khách hàng thuộc nhóm này đóng vai trò rất quan trọng để tăng cường hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Nghiên cứu của tác giả Nguyễn Văn Quân (2010) cũng đã chỉ ra những chiến lược tiếp thị sản phẩm hiệu quả trong bối cảnh thị trường trong nước. Mặc dù chỉ tập trung vào các mặt hàng thuốc thảo dược, nhưng việc nghiên cứu các chiến lược tiếp thị hiệu quả này

cũng đóng vai trò quan trọng đối với hoạt động kinh doanh của công ty, đặc biệt là đối với các mặt hàng kinh doanh tương tự.

Đối với khách hàng là cơ sở y tế công lập, các sản phẩm kinh doanh của công ty tương đối đa dạng với nhóm tiêu hóa chiếm tỷ trọng lớn, có nguồn gốc từ cả quốc gia nhóm 1, nhóm 2 và trong nước, chịu sự cạnh tranh lớn của các công ty dược trong nước, các quy định liên quan đến đấu thầu và khả năng thanh toán của khách hàng. Những ảnh hưởng liên quan đến vấn đề đấu thầu đến kết quả hoạt động kinh doanh của công ty Bali được chỉ ra trong nghiên cứu này cũng đồng thuận với những phân tích về ảnh hưởng của các phương thức đấu thầu mua sắm thuốc cho các cơ sở khám chữa bệnh công lập ở Việt Nam của tác giả Phạm Lương Sơn (năm 2012) [2]. Trong bối cảnh các cơ sở y tế công lập nói chung và các bệnh viện nói riêng có xu hướng không ngừng cải thiện hiệu quả chất lượng cung ứng thuốc, chẳng hạn như theo kết quả nghiên cứu của tác giả Nguyễn Trung Hà về các giải pháp cụ thể của bệnh viện trong thực hiện đấu thầu bao gồm xác định số lượng thuốc dựa trên phối hợp phân tích số liệu về thuốc đã tiêu thụ và đặc điểm bệnh tật – nhu cầu KCB của người bệnh tại bệnh viện; và cập nhật quản lý kho thuốc sử dụng công nghệ thông tin. Trên thực tế đây là những giải pháp không chỉ có lợi đối với các bệnh viện mà còn là những thông tin rất quan trọng mà các doanh nghiệp cần phải nắm bắt được nhằm phân tích chi tiết nhóm khách hàng của mình để có được kế hoạch kinh doanh phù hợp và hiệu quả.

Yếu tố cạnh tranh cũng được đề cập đến trong kết quả phòng vấn sâu là có ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của công ty Bali. Tuy nhiên kết quả nghiên cứu về yếu tố cạnh tranh trong nghiên cứu này vẫn còn mờ nhạt so sánh với các yếu tố khác. Trong thời gian tới, việc phân tích kỹ lưỡng về yếu tố này là hết sức quan trọng trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng tăng đối với thị trường dược phẩm trong nước [3].

#### **Ảnh hưởng của yếu tố môi trường vĩ mô:**

Kết quả về ảnh hưởng của chỉ số giá đồng đô la Mỹ tự như một nghiên cứu tại Ấn Độ về mối quan hệ giữa tỷ giá hối đoái đến giá xuất xưởng của dược phẩm [4]. Đối với công ty Bali nói riêng và ngành dược Việt Nam nói chung với đặc thù khoảng 50% thuốc thành phẩm và 90% nguyên liệu làm thuốc là nhập khẩu nên có thể dễ thấy rằng sự thay đổi về tỷ giá hối đoái của đồng ngoại tệ (đồng Đôla Mỹ và đồng Euro) dẫn

tới sự tăng lên đáng kể của giá thuốc, và điều này lại gây khó khăn cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp dược trong nước [5]. Đây cũng là luận điểm của tác giả Antonio Angelo và cộng sự phân tích về ngành công nghiệp dược tại Việt Nam được xuất bản trên tạp chí quốc tế vào tháng 7 năm 2017. Trong đó tác giả nhấn mạnh ảnh hưởng của sự tăng trưởng kinh tế nhanh chóng và thu nhập bình quân đầu người trong vòng 20 năm qua có những ảnh hưởng nhất định lên nhận thức về sức khỏe và y tế của người dân từ đó dẫn đến những gia tăng trong cầu dịch vụ y tế cũng như các mặt hàng dược phẩm [6].

Một trong những vấn đề được gợi mở từ kết quả nghiên cứu định tính của nghiên cứu này đó là ảnh hưởng của các vấn đề liên quan đến khách hàng, cụ thể là các yếu tố như quy mô dân số của cộng đồng dân cư mà công ty phục vụ, các vấn đề liên quan đến dịch tễ học, quy mô bệnh tật của quần thể. Tuy nhiên kết quả nghiên cứu không đồng nhất khi phân tích với các nhóm thuốc khác nhau, các nhóm khách hàng khác nhau phản ánh sự phức tạp trong mối quan hệ này. Bàn chất khi tổng quan các nghiên cứu trong nước và quốc tế cũng cho thấy yếu tố thuộc về khách hàng (hành vi dùng thuốc của người dân và cán bộ y tế) ảnh hưởng đến số lượng tiêu thụ và giá thuốc nói chung và từ đó ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Một nghiên cứu ở quy mô quốc gia tại Anh năm 2003 cho thấy, thái độ và hành vi kê đơn thuốc của bác sĩ như thích kê đơn thuốc mới, thuốc biệt dược gốc, là một trong các yếu tố ảnh hưởng đến giá thuốc và từ đó ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của các hãng dược phẩm. Nghiên cứu của Klaus Lieb và cộng sự năm 2014 tại Đức lại cho thấy mối quan hệ theo chiều ngược lại: thói quen kê đơn của bác sĩ và chi phí đơn thuốc chịu sự chi phối bởi tần suất tiếp xúc với nhân viên hãng dược và sự tin tưởng vào thông tin mà hãng dược cung cấp. Theo đó, các bác sĩ có tần suất tiếp xúc nhiều với hãng dược, và tin tưởng rằng các thông tin mà hãng dược cung cấp có giá trị, có thói quen kê đơn thuốc biệt dược của hãng đó cao và giá của đơn thuốc cũng cao hơn, ngay cả đối với loại thuốc đã hết hạn bảo hộ sáng chế (thuốc generic) [7]. Các kết quả nghiên cứu này cũng hoàn toàn phù hợp với các nghiên cứu tại Việt Nam về ảnh hưởng của hành vi sử dụng thuốc (của cả cán bộ y tế và người dân) tới việc sử dụng và giá thuốc. Theo đó, với tâm lý thích dùng/kê đơn thuốc ngoại, thuốc đắt tiền của đại đa số thầy thuốc và

người dân Việt Nam đã dẫn tới việc tiêu thụ và giá của các loại thuốc này ngày càng tăng cao [5]. Điều đó càng làm cho các doanh nghiệp dược phẩm chú trọng vào kinh doanh các sản phẩm này. Phân tích gần đây của tác giả Antonio Angelio cũng cho thấy những điểm tương đồng về ảnh hưởng của sự gia tăng dân số, đặc biệt là dân cư đô thị dẫn đến những thay đổi liên quan đến hành vi và xu hướng tiêu thụ các mặt hàng y tế của người dân. Trong đó tác giả dẫn chứng sự quá tải của hệ thống y tế tại các thành phố khiến cho các doanh nghiệp tư nhân cung ứng sản phẩm y tế qua nhiều kênh phân phối đa dạng khác nhau để đến được người tiêu dùng. Tác giả cũng phân tích tác động tiêu cực của lối sống đô thị lên sức khỏe cộng đồng dẫn đến những đặc điểm riêng biệt trong tiêu thụ hàng hóa y tế của cư dân đô thị. Yếu tố già hóa dân số cũng được tác giả Antonio Angelio [6] đề cập đến cùng với xu hướng thay đổi về mô hình bệnh tật liên quan đến già tăng bệnh mãn tính và không truyền nhiễm dẫn đến những nhu cầu đặc biệt trong tiêu thụ dược phẩm.

## V. KẾT LUẬN

**Yếu tố môi trường nội bộ:** Yếu tố vốn được nhấn mạnh là yếu tố ảnh hưởng quan trọng đến kết quả hoạt động kinh doanh của công ty Bali. Vốn đế về huy động vốn của công ty Bali nói riêng và các doanh nghiệp khác thông qua vốn vay trong giai đoạn 2013-2016 cũng như trong thời gian tới có nhiều điểm thuận lợi và có khả năng được tăng cường nhờ sự ổn định của các chính sách vĩ mô. Yếu tố nguồn nhân lực trong đó vốn đế mô hình quản trị doanh nghiệp được nhấn mạnh và cần được quan tâm nghiên cứu trong thời gian tới để tăng cường hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp kinh doanh dược phẩm có quy mô vừa và nhỏ. Yếu tố cơ sở vật chất trong đó có việc đầu tư để công ty đạt chuẩn GSP là một trong các yếu tố được đánh giá là tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của công ty. Tuy nhiên, nhược điểm thuộc về hệ thống thông tin của nội bộ doanh nghiệp cũng như thiếu hệ thống thông tin cập nhật và toàn diện bên ngoài về thị trường, cạnh tranh, sản phẩm... lại được chỉ ra là hạn chế cho các hoạt động kinh doanh hiệu quả của công ty Bali nói riêng và các doanh nghiệp dược nói chung.

**Yếu tố môi trường ngành:** Các chính sách hiện tại ảnh hưởng đặc biệt tới hoạt động kinh doanh của công ty Bali bao gồm chính sách kiểm soát giá, chính sách đấu thầu, yêu cầu/khuyến khích có bằng chứng về đánh giá kinh tế y tế

đang được đẩy mạnh, chính sách thuốc generic. Việc tìm hiểu kỹ lưỡng, phân tích các thuận lợi - khó khăn và các bài học kinh nghiệm trong quá trình thực hiện giúp cho công ty có những chiến lược kinh doanh hiệu quả trong bối cảnh hiện tại. Các yếu tố liên quan đến khách hàng cũng đã được bàn luận chi tiết với những đặc điểm cụ thể của nhóm khách hàng là doanh nghiệp dược và các cơ sở y tế công lập. Nếu như doanh thu từ nhóm khách hàng doanh nghiệp được chịu ảnh hưởng lớn bởi các yếu tố thuộc về tỷ giá, các vấn đề liên quan đến nhập khẩu; thì doanh thu từ nhóm khách hàng cơ sở y tế công lập chịu ảnh hưởng của các vấn đề liên quan đến đấu thầu, cạnh tranh của các doanh nghiệp dược trong nước và khả năng thanh toán. Kết quả nghiên cứu nhấn mạnh vai trò của phân tích đặc điểm của các nhóm khách hàng, chiến lược tiếp thị sản phẩm hiệu quả trong định hướng chiến lược kinh doanh của công ty Bali.

**Yếu tố môi trường vĩ mô:** Các yếu tố tỷ giá ngoại tệ, lạm phát, môi trường kinh doanh vĩ mô (đo lường qua chỉ số kho bãi, cước vận chuyển), hành vi của người tiêu dùng đều được nhấn mạnh trong mỗi liên hệ đối với kết quả hoạt động kinh doanh của công ty Bali. Các kết quả nghiên cứu định lượng khác cũng được sử dụng để làm già định đầu vào cơ bản cho mô hình đặc biệt là già định liên quan đến ảnh hưởng của yếu tố chính sách lên doanh thu từ nhóm khách hàng nhà thuốc bệnh viện trong thời gian tới. Nghiên cứu viên gặp nhiều khó khăn trong việc thu thập các số liệu theo thời gian để đưa vào phân tích trong các mô hình định lượng phức tạp. Bản thân số liệu doanh thu của công ty khi phân tích theo năm cũng gặp nhiều hạn chế vì số quan sát còn ít.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. **Mohamed Azmi Hassali và các cộng sự. (2014),** "The experiences of implementing generic medicine policy in eight countries: a review and recommendations for a successful promotion of generic medicine use", Saudi pharmaceutical journal, 22(6), tr. 491-503.
2. **Phạm Lương Sơn (2012),** Nghiên cứu thực trạng đấu thầu mua thuốc bảo hiểm y tế cho các cơ sở khám, chữa bệnh công lập ở Việt Nam, Luận án tiến sĩ được học, Trường Đại học Dược Hà Nội năm 2012
3. **Phan Thị Thanh Tâm (2012),** Nghiên cứu năng lực cạnh tranh và phân tích chiến lược kinh doanh của một số doanh nghiệp dược trên thị trường Việt Nam, Luận án tiến sĩ được học Trường Đại học Dược Hà Nội năm 2012
4. **Roshan Kumar và Manisha Gupta (2016),** "Impact of Exchange Rate Fluctuations on Pharmaceutical industries stock prices in India", Management Insight, 12(1).

- 5. Hứa Thanh Thúy và Nguyễn Thanh Hương (2012),** "Các yếu tố ảnh hưởng tới giá thuốc và tính phù hợp của một số văn bản quản lý giá thuốc", *Tạp chí y học thực hành*. 2012(818-819), tr. 380-385.
- 6. Angelino, A., Khanh, D. T., An Ha, N., & Phạm, T. (2017).** Pharmaceutical industry in

Vietnam: Sluggish sector in a growing market. *International journal of environmental research and public health*, 14(9), 976.

**7. Lieb K. và Scheurich A. (2014),** "Contact between doctors and the pharmaceutical industry, their perceptions, and the effects on prescribing habits", *PLoS One*. 9(10), tr. e110130.

## ĐẶC ĐIỂM LÂM SÀNG, XÉT NGHIỆM CỦA BỆNH NHI BỊ THIẾU MÁU THIẾU SẮT TẠI VIỆN HUYẾT HỌC – TRUYỀN MÁU TRUNG ƯƠNG NĂM 2015-2016

### TÓM TẮT

Các tác giả tiến hành nghiên cứu đặc điểm lâm sàng, xét nghiệm của bệnh thiếu máu thiếu sắt ở bệnh nhi tại Viện Huyết học – Truyền máu Trung ương trong các năm 2015-2016. **Mục tiêu:** Mô tả một số đặc điểm lâm sàng, xét nghiệm của bệnh nhi bị thiếu máu thiếu sắt. **Đối tượng và phương pháp nghiên cứu:** 57 bệnh nhi, được chẩn đoán xác định là thiếu máu thiếu sắt theo tiêu chuẩn của WHO 2001. Phương pháp nghiên cứu: mô tả cẩn ngang, tiền cùu. **Kết quả nghiên cứu:** (1) Các triệu chứng lâm sàng nổi bật: Triệu chứng mệt mỏi ở nhóm chảy máu và nhóm phổi hợp chiếm 100%, ở nhóm chưa rõ nguyên nhân chỉ có 52,4%; 100% bệnh nhi có triệu chứng da xanh nêm mac nhợt; Triệu chứng nhịp tim nhanh gấp tỷ lệ cao từ 71,4 % trở lên. (2) Các triệu chứng cận lâm sàng nổi bật: Mức độ thiếu máu là phổ biến (Hb: 73,2 ± 14,3); Gấp tỷ lệ 93% bệnh nhi có mức MCV nhỏ hơn 80 fl; có 100% trẻ có nồng độ MCH <28 (pg); có 96,5% mức độ sắt huyết thanh < 7 μmol/l; có 86% có lượng ferritin < 15 ng/ml; lượng Transferrin tăng cao. Các kết quả nghiên cứu trên đã được bân luận.

**Từ khóa:** Thiếu máu, thiếu sắt, bệnh nhi.

### SUMMARY

**CLINICAL AND TEST CHARACTERS OF PEDIATRIC PATIENTS WITH IRON DEFICIENCY ANEMIA AT THE NATIONAL INSTITUTE OF HEMATOLOGY AND BLOOD TRANSFUSION IN 2015 - 2016**

The authors have studied clinical and para-clinical characters of iron deficiency anemia on pediatric patients at the National Institute of Hematology and Blood Transfusion in 2015 - 2016. **Objectives:** to describe some clinical and Para-clinical characters of pediatric patients with iron deficiency anemia via WHO 2001 standards. **Research method:** prospective cross-sectional study. **Results:** (1) Prominent clinical

symptoms: found fatigue symptom 100% in bleeding group and blanching group, 52.4% in undefined group; 100% of pediatric patients found pale skin and mucosa; symptom of fast heart beat found with high percentage, 71.4% and over. (2) Prominent clinical symptoms: common met anemia (Hb: 73.2 ± 14.3); 93% pediatric patients met with MCV lower than 80 fl; 100% of them with MCH <28 (pg); 96.5% with serum Fe<7μmol/l; 86% with ferritin < 15ng/ml; Transferrin highly increases. The above results have been discussed.

**Key words:** anemia, iron deficiency, pediatric patient.

### I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Theo thông kê của Tổ chức Y tế thế giới, trong những năm gần đây, tỷ lệ thiếu máu thiếu sắt ở phụ nữ mang thai là gần 42%, trong đó ở các nước đang phát triển chiếm tới 56%, ở các nước phát triển chỉ chiếm 18%. Tại Việt Nam, theo nghiên cứu của viện Dinh dưỡng thì có từ 2% đến 5% nam giới trưởng thành và phụ nữ mãn kinh có thiếu máu do thiếu sắt, từ 4% đến 13% người bị bệnh đường ruột bị thiếu máu do thiếu sắt. Tác giả Bhutta và Black cho rằng thiếu sắt đã góp phần gây ra hơn 20.000 ca tử vong mỗi năm ở trẻ em dưới 5 tuổi. Vì vậy, nhóm nghiên cứu đã tiến hành thực hiện đề tài "Đặc điểm lâm sàng, xét nghiệm của bệnh nhi bị thiếu máu thiếu sắt tại Viện Huyết học - Truyền máu Trung ương năm 2015-2016" với mục tiêu: **Mô tả một số đặc điểm lâm sàng, xét nghiệm của bệnh nhi bị thiếu máu thiếu sắt.**

### II. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

#### 2.1. Đối tượng nghiên cứu

##### 2.1.1. Tiêu chuẩn lựa chọn bệnh nhân

- **Đối tượng nghiên cứu:** gồm 57 bệnh nhi được chẩn đoán xác định thiếu máu thiếu sắt và điều trị tại Viện Huyết học - Truyền máu Trung ương từ tháng 5/2015 đến tháng 5/2016.

- **Tiêu chuẩn chẩn đoán thiếu máu thiếu sắt:** Theo tiêu chuẩn của WHO năm 2001: (1) Hb <120g/l; (2) Ferritin huyết thanh < 30ng/ml.

<sup>1</sup>Viện Huyết học - Truyền máu TW

<sup>2</sup>Trường Đại học Y Hà Nội

Chủ trách nhiệm chính: Nguyễn Triệu Vân

Email: vannt61@yahoo.com

Ngày nhận bài: 19.10.2017

Ngày phản biện khoa học: 11.12.2017

Ngày duyệt bài: 22.12.2017