



**DỰ THẢO**

## **CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM NAM HÀ**

Địa chỉ: 415 Hàn Thuyên – TP Nam Định - Tỉnh Nam Định - Việt Nam

Điện thoại: 02283.649408; Fax 02283.644650; Website: <http://namhapharma.com/>

Số giấy chứng nhận ĐKKD: **0600206147** cấp ngày 28/08/2010

(Đăng ký thay đổi lần thứ 16 ngày 15/09/2016)

Nơi đăng ký kinh doanh: Sở kế hoạch đầu tư tỉnh Nam Định

*Nam Định, ngày 16 tháng 4 năm 2018*

# **A. BÁO CÁO KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2017**

## **1. KHÓ KHĂN**

Theo thống kê hiện Việt Nam có khoảng 178 doanh nghiệp sản xuất thuốc, trong đó có 98 doanh nghiệp sản xuất thuốc tân dược; 80 doanh nghiệp sản xuất thuốc đông dược, doanh nghiệp FDI. Ngoài ra, có trên 300 cơ sở sản xuất thuốc đông dược. Tuy nhiên, trình độ kỹ thuật, công nghệ sản xuất thuốc còn thấp và chưa được đầu tư đúng hướng. Các công ty trong nước chưa chú trọng việc nghiên cứu và phát triển các sản phẩm về chiều sâu mà hiện tại chỉ mới tập trung ở nhóm những sản phẩm tương tự nhau, dẫn đến sản xuất trùng lặp, giống nhau về mẫu mã gần như phổ biến, chất lượng chưa cao, làm mất uy tín doanh nghiệp và ảnh hưởng đến thị phần của thuốc nội. Điều này còn dẫn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh thấp và mất khả năng cạnh tranh.

Chính sách và thang điểm đấu thầu thuốc hiện nay chưa phù hợp. Việc các công ty đạt thang điểm từ 70-100 điểm đều nằm trong diện được chấm thầu như nhau khiến các công ty dược có đầu tư công nghệ, kỹ thuật cao phải chịu thua thiệt khi giá thuốc đấu thầu cao hơn những công ty có kỹ thuật sản xuất đơn giản, dẫn đến việc các loại thuốc có chất lượng khó trúng thầu vào bệnh viện.

Thị trường chưa ổn định do nguyên dược liệu sản xuất phụ thuộc quá lớn vào nguồn nhập khẩu từ nước ngoài. Nguồn nguyên liệu của thị trường dược Việt Nam hiện đang chủ yếu nhập từ Trung Quốc và Ấn Độ. Theo số liệu về hiện trạng ngành công nghiệp hóa dược của Bộ Công Thương, do công nghiệp hóa chất cơ bản, công nghiệp hóa dầu nước ta chưa phát triển, nguyên liệu phụ thuộc vào nhập khẩu lên tới hơn 90%. Việc phụ thuộc vào nguyên liệu nhập khẩu khiến ngành dược dễ chịu ảnh hưởng từ các yếu tố bên ngoài như biến động tỷ giá hay những cú sốc về nguồn hàng cung cấp; sự thay đổi chính sách của nhà nước; cộng thêm chi phí nhập khẩu khiến giá thành xuất khẩu thuốc của Việt Nam cao hơn khoảng 20-25% so với Trung Quốc, Ấn Độ làm giảm tính cạnh tranh trên thị trường.



## 2. THUẬN LỢI

Thị trường dược phẩm Việt Nam đang trên đà tăng trưởng khá lạc quan, năm 2017 doanh thu của thị trường trong nước ước đạt 5,2 tỷ USD (theo số liệu của Business Monitor International - BMI), tăng khoảng 10% so với năm trước và được dự đoán sẽ tiếp tục tăng trưởng hai con số trong vòng 5 năm tới.

Khi dân số càng tăng nhanh, thu nhập bình quân đầu người tăng cao, dân trí được cải thiện, nhu cầu sử dụng thuốc của người dân sẽ ngày càng lớn. Chi tiêu bình quân đầu người dành cho thuốc tại Việt Nam đã tăng dần từ 9,85 USD trong năm 2005 lên đến 22,25 USD trong năm 2010 và con số này tăng lên 37,97 USD vào năm 2015. Mức tăng trưởng trung bình trong chi tiêu dành cho thuốc hàng năm đạt 14,6% trong giai đoạn 2010-2015 và dự báo duy trì ở mức tăng ít nhất 14%/năm cho tới năm 2025, chi tiêu dành cho thuốc theo đầu người tại Việt Nam được dự báo tăng gấp đôi lên 85 USD vào năm 2020 và 163 USD trong năm 2025.

Trong "Chiến lược quốc gia phát triển ngành Công nghiệp Dược đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030", Chính phủ đang có kế hoạch đầu tư tới 1,5 tỷ USD cho ngành Dược trong 10 năm tới đây, nhằm giảm sự phụ thuộc vào thuốc nhập khẩu. Chính phủ cũng cam kết tăng tỷ lệ thuốc sản xuất trong nước từ 50% cuối năm 2015 lên 80% năm 2020. Đây là thuận lợi rất lớn để ngành dược phát triển.

Năm bắt xu thế phát triển của nền kinh tế đất nước nói chung và của ngành Dược nói riêng, từ những năm trước Công ty CPDP Nam Hà đã tập trung đầu tư vào cơ sở hạ tầng, thiết bị máy móc phục vụ sản xuất, cải thiện môi trường làm việc, đào tạo nâng cao tay nghề cho CBCNV, hoàn thiện mô hình tổ chức, chức năng nhiệm vụ của các vị trí lãnh đạo, các phòng ban, đơn vị đảm bảo sự vận hành nhịp nhàng, hiệu quả.

Với đội ngũ cán bộ công nhân lành nghề, giàu kinh nghiệm, được đào tạo chuyên sâu đáp ứng được yêu cầu của SX hiện đại, đặt chữ Tín và chất lượng lên hàng đầu trong mục tiêu kinh doanh nên trong những năm qua công ty luôn giữ được lòng tin của khách hàng và các đối tác. Hệ thống bán hàng và phân phối chuyên nghiệp tiếp tục khẳng định được ưu thế trên thương trường, các chính sách đối với khách hàng, với CBCNV phù hợp tạo niềm tin với khách hàng và động lực cho người lao động v.v....Do đó, năm nào công ty cũng hoàn thành vượt mức kế hoạch đề ra trên 03 tiêu chí: doanh thu, lợi nhuận và thu nhập của người lao động.

Những nỗ lực của công ty đã được ghi nhận xứng đáng, năm 2015 công ty được trao giải Bạc chất lượng quốc gia, năm 2016 được trao giải Vàng, và hồ sơ của công ty đang được các cơ quan chức năng thẩm định để trao giải chất lượng Châu Á - Thái Bình Dương. Công ty CPDP Nam Hà được đánh giá nằm trong Top 10 doanh nghiệp Dược lớn nhất Việt Nam và nằm trong 1000 doanh nghiệp nộp thuế TNDN lớn nhất cả nước. Đây là kết quả của sự cố gắng hết mình của HĐQT, Ban TGD và mỗi CBCNV công ty, một

*nh*

1600  
CỘNG  
HÒA  
XÃ HỘI  
CHỦ NGHĨA  
LIÊN BANG  
VIỆT NAM  
ĐỊNH



thành tích đáng tự hào, là sự ghi nhận của toàn xã hội, là vị thế của thương hiệu NAMHAPHARMA đang ngày càng được khẳng định trên thương trường.

### 3. KẾT QUẢ THỰC HIỆN

STT	Tên chỉ tiêu	DVT	TH 2013	TH 2014	TH 2015	TH 2016	KH 2017	TH 2017	So sánh
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>I</b>	<b>Sản xuất công nghiệp</b>								
-	Giá trị Tổng SL sản xuất	Tr. đ	423.236	489.070	504.286	474.025	490.290	579.840	118% KH
	Sản phẩm đạt cấp độ A	%	99,86	99,96	100	100	99,5	100	
<b>II</b>	<b>Doanh thu</b>	Tr. đ	867.000	811.001	828.355	835.379	930.000	986.698	106% KH 118% 2016
<b>III</b>	<b>Nộp ngân sách</b>	Tr. đ	26.558	33.420	30.638	32.123		32.485	
<b>IV</b>	<b>Việc làm - Thu nhập</b>								
-	Đủ việc làm cho số Lao động	Người	750	750	750	750	790	790	
-	Thu nhập bình quân tại 415 HT	Tr. đ/tháng	4,6	6,260	6,645	6,735		9,22	
<b>V</b>	<b>Tiền bộ Khoa học kỹ thuật</b>								
-	SP được cấp số đăng ký	SP	19	4	7	9		16	
-	SP dựa vào lưu thông	SP	11	8	6	8		8	
-	Về đầu tư thiết bị, nhà xưởng	Tr. đ	12.661	18.213	40.141	20.153	50.000	28.280	
<b>VI</b>	<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	Tr. đ	40.593	48.951	59.436	45.870	32.000	50.513	
<b>VII</b>	<b>Cổ tức năm</b>	%	15%	16,5%	17%	20%	25%		

Việc doanh số tăng trưởng theo từng năm đã chứng minh định hướng và chiến lược phát triển của Công ty đang đi đúng hướng, HĐQT đã kịp thời ban hành các chủ trương, chính sách về đầu tư, nhân sự, chế độ đãi ngộ với CBCNV đã phát huy hiệu quả rõ rệt. Ban Tổng giám đốc cùng các đơn vị trong công ty luôn tập trung cao độ, nỗ lực không ngừng để hoàn thành các mục tiêu đã đề ra.

Minh chứng rõ rệt nhất cho việc định hướng phát triển, chính sách đầu tư đúng đắn cả về cơ sở vật chất, con người của HĐQT, sự nỗ lực của Ban TGD và toàn thể CBCNV đã thể hiện rõ nhất trong KQSXKD 2017 với mức doanh thu đạt được **986,698** tỷ đồng. Đây là năm đánh dấu bước phát triển vượt bậc của công ty tạo nền tảng vững chắc và động lực mạnh mẽ để hướng đến những mục tiêu cao hơn.

Năm 2016, 2017 tuy lợi nhuận có thấp hơn 2015 do việc đầu tư xây dựng nhà máy Đông dược và mua sắm máy móc thiết bị phục vụ sản xuất đưa vào sử dụng, xây dựng văn phòng làm việc, kho hàng dẫn đến khấu hao và các khoản lãi vay phải trả tăng, các khoản bảo hiểm, giá điện tăng do chính sách của nhà nước thay đổi nhưng việc đảm bảo cổ tức cho các cổ đông và thu nhập cho người lao động vẫn tăng trưởng tốt.

### 4. NHẬN XÉT:

Năm 2017, Công ty đã triển khai thực hiện được một số mảng công việc cụ thể như sau:

- Về khối SX: giao kế hoạch đầu năm là **490,029** tỷ, nhưng với sự nỗ lực cố gắng của tất cả ban lãnh đạo cùng toàn thể CBCNV, có kế hoạch sản xuất hợp lý, kịp thời đáp ứng đầy đủ các yêu cầu của khối kinh doanh và các đối tác một cách nhanh chóng, chất lượng giá trị hàng nhập kho là **579,840** tỷ đạt 118% so với KH. Khối sản xuất đã hoàn



thành xuất sắc chỉ tiêu KH theo Nghị quyết ĐHCĐ giao. Thu nhập bình quân của người lao động tại 415 Hàn Thuyên đạt mức tăng trưởng vượt bậc so với năm 2016.

- Về khối kinh doanh, tuy gặp nhiều khó khăn do sự cạnh tranh về sản phẩm trên thị trường ngày càng gay gắt, nhưng toàn bộ hệ thống bán hàng, phân phối, maketting, chăm sóc khách hàng đã có rất nhiều cố gắng bám sát thị trường, khách hàng, đẩy mạnh công tác bán hàng, giữ vững và không ngừng tìm kiếm các giải pháp mở rộng thị trường, tăng doanh số vượt mức KHMT được giao, quản lý và thu hồi công nợ tốt. Các Chi nhánh : Hà Nội, Nam Định, TPHCM triển khai tốt công tác đấu thầu cung ứng thuốc cho hệ thống bảo hiểm trên phạm vi toàn quốc. Năm 2017 khối kinh doanh đã có những thành tích to lớn đóng góp vào thành công chung của công ty.

- Công tác nhân sự, quản lý lao động: Năm 2017 các chính sách, chế độ đối với người lao động vẫn luôn được coi trọng. Thu nhập được đảm bảo, việc khám sức khỏe định kỳ hàng năm cho tất cả CBCNV luôn được duy trì. Các nhân viên, công nhân sau khi được tuyển dụng chính thức đều được Công ty đóng đầy đủ các khoản BH theo qui định. Các chế độ phúc lợi ngày càng được nâng cao. Năm 2017 công ty tổ chức cho toàn bộ CBCNV đi tham quan nghỉ mát tại Quy Nhơn- Bình Định, tạo không khí vui tươi phấn khởi trong toàn công ty. Chế độ cho toàn thể CBCNV trong các ngày lễ, Tết được đảm bảo. Duy trì tổ chức sinh nhật tháng cho toàn thể CBCNV, thăm hỏi ốm đau, hiếu hỷ.

- Các mảng công tác khác: Trong năm 2017 việc giữ gìn an ninh chính trị nội bộ, an toàn trật tự trong đơn vị vẫn được giữ vững. Các đoàn thể quần chúng như Công đoàn, Đoàn Thanh niên, ban Nữ công vẫn hoạt động tích cực chăm lo cho đời sống tinh thần của CBCNV. Các mảng công tác xã hội, vì cộng đồng vẫn được duy trì như: hiến máu nhân đạo, ủng hộ trẻ em tàn tật cơ nhỡ, khuyến học, khuyến tài, hỗ trợ các gia đình có hoàn cảnh khó khăn..., tổ chức và tham gia các hoạt động phong trào, thể dục thể thao. Công ty đã khen thưởng kịp thời đối với những cá nhân tiêu biểu trong các hoạt động vì cộng đồng. Trong năm 2018 Công ty sẽ tiếp tục duy trì và làm tốt hơn để nâng cao đời sống CBCNV và đóng góp vào sự nghiệp phát triển chung của toàn xã hội.

## **B. KẾ HOẠCH VÀ GIẢI PHÁP 2018**

### **1. CÁC YẾU TỐ KHÁCH QUAN VÀ THÁCH THỨC**

Năm 2018, bối cảnh ngành dược được dự đoán sẽ thay đổi mạnh mẽ với sự tham gia của những ông lớn trên thị trường bán lẻ, phân phối như Thế giới Di động, FPT Retail, Digiworld, Nguyễn Kim. Bên cạnh đó, sự gia nhập ồ ạt của các tập đoàn dược phẩm nước ngoài vào khâu sản xuất tại Việt Nam như Sanofi, Taisho, Abbott... việc này sẽ tạo ra áp lực khá lớn với các doanh nghiệp dược trong nước. Mức độ cạnh tranh trong



thị trường dược những năm tới được đánh giá sẽ diễn ra khốc liệt hơn trên hầu hết các phân khúc thị trường.

Trong tiến trình hội nhập và công nghệ hóa ngày nay, khi người tiêu dùng thuốc ngày càng có cơ hội chủ động hơn trong việc lựa chọn dược phẩm, những hiệu thuốc sẽ chỉ còn đóng vai trò trung gian trong quyết định của họ. Và khi đó, uy tín của một doanh nghiệp, giá trị của một thương hiệu sẽ chính là nền tảng thuyết phục để tạo dựng niềm tin ở người tiêu dùng. Điều này đòi hỏi chúng ta phải có một chính sách phát triển thương hiệu đúng đắn, lâu dài để nói đến NAMHAPHARMA là UY TÍN - CHẤT LƯỢNG - HIỆU QUẢ.

## **2. ĐỊNH HƯỚNG VÀ CHIẾN LƯỢC**

Những năm trước đây là thời kỳ ngành dược bắt chước, nhái sản phẩm. Hiện tại, ngành dược đang trên hành trình cải tiến, thay đổi, thị trường dược phẩm Việt Nam ngày càng có sự phân hóa sâu sắc, việc đẩy mạnh nghiên cứu, cho ra đời những loại thuốc có chất lượng, giá thành cạnh tranh với thuốc ngoại, mang giá trị của Việt Nam là lưu tâm hàng đầu. Đến những năm 2020 sẽ là thời kỳ của phát minh, sáng chế, do đó để bắt kịp xu thế chung và phát triển chúng ta cần nhanh chóng thực hiện các công việc sau:

- Xây dựng chiến lược quảng bá thương hiệu Nahapharma một cách chuyên nghiệp dựa trên phương châm UY TÍN - CHẤT LƯỢNG.

- Tập trung nghiên cứu phát triển công nghệ bào chế tiên tiến, nghiên cứu phát triển các hoạt chất mới, các dạng bào chế đặc biệt để có thể bắt kịp với sự phát triển rất nhanh và mạnh của ngành dược thế giới.

- Nghiên cứu triển khai sản xuất nguyên liệu hóa dược, mở rộng vùng nguyên liệu, đặc biệt là những nguyên liệu là thế mạnh trong nước để không phụ thuộc quá nhiều vào nguồn nguyên liệu nước ngoài.

- Tập trung vào mảng nghiên cứu cho ra đời sản phẩm thuốc, dược phẩm mới, nâng cấp chất lượng dịch vụ và có môi trường làm việc chuyên nghiệp, chế độ đãi ngộ tốt, thu hút nguồn nhân lực có chuyên môn cao.

- Có chính sách phù hợp để mở rộng, chiếm lĩnh thị phần ETC, mở rộng kênh OTC, củng cố sức mạnh thông qua hệ thống phân phối bán lẻ.

## **3. KẾ HOẠCH 2018 VÀ GIẢI PHÁP**

### **3.1 KẾ HOẠCH 2018 MỘT SỐ CHỈ TIÊU CHÍNH:**

- |                                    |          |
|------------------------------------|----------|
| 1. Tổng giá trị hàng sản xuất :    | 623 tỷ   |
| 2. Tổng doanh thu toàn công ty:    | 1.080 tỷ |
| 3. Chất lượng sản phẩm đạt loại A: | 99,5%    |



4. Nộp ngân sách theo luật định
5. Việc làm - Thu nhập:
- Đảm bảo đủ việc làm cho: 790 lao động.
  - Thu nhập BQ công nhân sản xuất: 4,5 triệu/ người/tháng
6. Đầu tư máy móc, thiết bị, xây dựng:
- Dự kiến giải ngân năm 2018 là: 55 tỷ
7. Lợi nhuận trước thuế : 35 tỷ đồng

### 3.2 CÁC CÔNG VIỆC CẦN THỰC HIỆN

Ngoài việc phải xây dựng các kế hoạch cụ thể để triển khai các mục tiêu theo định hướng chiến lược đã nêu trên chúng ta cũng phải thực hiện tốt các phần công việc trong các công đoạn sản xuất, kinh doanh như sau :

#### \* Về sản xuất:

- Tập trung nghiên cứu các sản phẩm mới, phương pháp bảo chế mới
- Chấp hành nghiêm túc các quy chế, quy trình đã ban hành.
- Cải tiến: qui trình sản xuất các sản phẩm, công thức sản phẩm, phương pháp bảo chế, điều kiện sản xuất, cải tiến sản phẩm cũ, phát triển sản phẩm mới, cải tiến bao bì .
- Tìm nguồn cung ứng dược liệu có chất lượng tốt, giá cả hợp lý.
- Tổ chức đấu thầu nguyên phụ liệu để hạ giá thành, tập trung nghiên cứu các giải pháp hạ giá thành sản phẩm để tăng sức cạnh tranh trên thị trường.
- Rà soát, điều chỉnh lại các định mức lao động, vật tư, công suất thiết bị, tiết kiệm điện nước để giảm chi giá thành.
- Lập kế hoạch sản xuất phù hợp kế hoạch bán hàng để hạn chế hàng tồn kho.

#### \* Về chất lượng:

- Rà soát, chỉnh sửa SOP, nâng cao chất lượng sản phẩm, theo dõi độ ổn định.
- Cải tiến công thức sản phẩm, phương pháp bảo chế.
- Thực hiện đúng quy trình về sản xuất, bảo quản hàng hóa theo quy định, thường xuyên kiểm tra, báo cáo.
- Tổ chức đánh giá nhà cung ứng, xây dựng tiêu chuẩn dược liệu, quy chuẩn đóng gói dược liệu.
- Duy trì thực hiện các nguyên tắc GDP, các yêu cầu của ISO, triển khai 5S trong sản xuất.

#### \* Về bán hàng, phân phối, marketing, chăm sóc khách hàng:

- Tìm kiếm mở rộng mạng lưới khách hàng, mở rộng thị trường xuất khẩu, phát triển thêm các mặt hàng gia công.
- Điều chỉnh để có chính sách về giá hợp lý, phù hợp với thị trường. Chú ý chăm sóc khách hàng, nâng cao chất lượng phục vụ.

*nh*



- Hoàn thiện các phần mềm quản lý, kiểm soát kế hoạch, thời gian, hiệu quả công việc của nhân viên.

- Làm tốt công tác phân phối, thu hồi công nợ. Giảm tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ, kịp thời giải quyết các vướng mắc, nâng cao tính chuyên nghiệp và chất lượng của hoạt động phân phối, bán hàng.

- Xây dựng các chương trình chăm sóc khách hàng phù hợp.

- Xây dựng các chương trình, hoạt động marketing để quảng bá thương hiệu, duy trì công tác quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng.

- Thường xuyên có các hoạt động, chương trình đào tạo để tạo động lực, sự gắn kết và lòng nhiệt huyết cho CBCNV.

- Triển khai thực hiện các hợp đồng xuất khẩu đã ký và sẽ xuất khẩu lô hàng Bộ phế đầu tiên sang Liên bang Nga trong quý 2/2018

- Nhập khẩu các mặt hàng thuộc nhóm 1 từ Bungari về cung cấp cho thị trường ETC .

**\* Về công tác nhân sự:**

- Định biên nhân sự, sơ đồ tổ chức của từng phòng, ban toàn công ty, hoàn thiện mô tả công việc của từng CBCNV theo phần mềm quản lý nhân sự.

- Duy trì kỷ luật lao động, khen thưởng kịp thời khi có thành tích, nghiêm khắc xử lý khi vi phạm. Thực hiện đầy đủ các chế độ, các khoản phúc lợi đối với người lao động

- Có cơ chế và chính sách đặc thù để tiết tực tuyển thêm các DS về làm việc tại Nam Định .

- Thường xuyên tổ chức các đoàn cán bộ, nhân viên kỹ thuật đi tham gia các hội chợ quốc tế trong và ngoài nước để giao lưu và học hỏi .

- Mở các lớp đào tạo, các buổi nói chuyện về chuyên môn, tác phong làm việc chuyên nghiệp cho công nhân tại 415 Hàn Thyên, kỹ năng giao tiếp, kỹ năng bán hàng cho các bộ phận có liên quan trong toàn Công ty.

- Xây dựng kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng cán bộ nguồn, chế độ ưu đãi hợp lý để thu hút người tài, người có năng lực, chuyên môn.

- Hoàn thiện quy chế lương cho phù hợp tạo động lực cho CBCNV.

**\* Về công tác tài chính, kế toán.**

- Xây dựng kế hoạch chi phí và kiểm soát chặt chẽ việc thực hiện kế hoạch chi phí đã phê duyệt.

- Duy trì tốt các mối quan hệ với các Ngân hàng để kịp thời đáp ứng nhu cầu vay vốn cho hoạt động SXKD.

- Tìm các nguồn vốn vay với lãi suất thấp, quản lý tốt các khoản phải trả, giám sát đôn đốc công nợ phải thu, xây dựng quy trình thu hồi công nợ để thực hiện.

- Lập các báo cáo tài chính quý, năm theo quy định.



**\* Về mảng đầu tư, xây dựng.**

- Xây dựng văn phòng làm việc tại Hà Nội, nhà làm việc, nhà ăn của công nhân tại 415 Hàn Thuyên.

- Khảo sát, mua sắm máy móc cho phù hợp với nhu cầu SX.

**\* Các công việc khác.**

- Thực hiện đúng các quy định để đảm bảo an ninh, an toàn trong hoạt động sản xuất và các hoạt động khác.

- Đảm bảo đầy đủ các điều kiện về cơ sở vật chất phục vụ cho hoạt động SXKD.

- Tạo điều kiện tốt nhất cho hoạt động của các tổ chức: Đảng, Công đoàn, Đoàn thanh niên, phụ nữ để tạo không khí hăng hái, phấn khởi trong toàn công ty, đảm bảo các khoản phúc lợi, thu nhập để người lao động yên tâm làm việc.

Năm 2017 là năm cực kì quan trọng trong quá trình phát triển của NAMHAPHARMA, là năm khởi đầu cho những thành công mới. Tuy nhiên đây mới chỉ là bắt đầu, để NAMHA ngày càng phát triển theo định hướng và mục tiêu đã đề ra, mỗi chúng ta phải cố gắng hơn nữa, nỗ lực hơn nữa để cùng nhau đi đến thành công và tương lai tươi đẹp.

Xin trân trọng cảm ơn./.

**CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM NAM HÀ  
TỔNG GIÁM ĐỐC**

**NGUYỄN THANH DƯƠNG**



*nh*