****

**PHIẾU HỎI DOANH NGHIỆP**

*(Phục vụ Bảng xếp hạng Top 10 Công ty Dược uy tín năm 2020)*

Vietnam Report cam kết phiếu điều tra chỉ phục vụ mục đích nghiên cứu, không công bố những thông tin Quý Doanh nghiệp cung cấp theo đúng quy chế bảo mật thông tin.

Kính đề nghị Quý Doanh nghiệp điền đầy đủ thông tin và gửi về cho Vietnam Report **trước 17h ngày 31/10/2020.**

Trân trọng cảm ơn!

**THÔNG TIN NGƯỜI ĐIỀN PHIẾU**

Họ và tên: ………………………………………………………………………………………….…………

Bộ phận làm việc: ……………………………………………………………………………………………

Số điện thoại liên lạc: ……………………………………………………………………………………….

Email:………………………………………………………………………………….…………………….

|  |
| --- |
| PHẦN I: THÔNG TIN DOANH NGHIỆP |

1. **Tên Doanh nghiệp:** ……………………………………………………………………………………...
2. **Mã số thuế:** …………………………………………………………………………………………........
3. **Năm thành lập:** …………………………………………………………………………………….........
4. **Loại hình hoạt động của Doanh nghiệp:**

Nhà nước

Tư nhân trong nước

Có vốn đầu tư nước ngoài chiếm trên 50%

1. **Lĩnh vực kinh doanh chính của Doanh nghiệp:**

Sản xuất dược phẩm *(chiếm tỷ trọng …….% doanh thu)*

Phân phối dược phẩm *(chiếm tỷ trọng …….% doanh thu)*

Kinh doanh trang thiết bị, vật tư y tế *(chiếm tỷ trọng ……% doanh thu)*

Khác (ghi rõ: …………………………………………….. *chiếm tỷ trọng…… % doanh thu*)

1. **Quy mô thị trường:** Doanh nghiệp hiện có ……. cơ sở phân phối/ đại lý chính hãng.
2. **Thông tin tài chính của Doanh nghiệp**

| **Chỉ tiêu** | **Năm 2019** | **Kế hoạch năm 2020** | **Thực hiện 9 tháng đầu năm 2020** |
| --- | --- | --- | --- |
| Tổng tài sản (triệu đồng) |  |  |  |
| Vốn chủ sở hữu (triệu đồng) |  |  |  |
| Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (triệu đồng) |  |  |  |
| Tổng doanh thu (triệu đồng) (\*) |  |  |  |
| Lợi nhuận trước thuế (triệu đồng) |  |  |  |
| Lợi nhuận sau thuế (triệu đồng) |  |  |  |

*(\*) Tổng doanh thu được tính bằng tổng các khoản doanh thu thu về của Công ty (không bao gồm các khoản giảm trừ)*

1. **Cơ cấu doanh thu của Quý Doanh nghiệp hiện nay đến từ các kênh nào?**

Kênh OTC *(chiếm tỷ trọng …….% doanh thu)*

Kênh ETC *(chiếm tỷ trọng …….% doanh thu)*

Khác (ghi rõ……………………………………………………………………………………………..)

|  |
| --- |
| PHẦN II: TÁC ĐỘNG CỦA ĐẠI DỊCH COVID -19 ĐẾN HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT - KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP |

1. **Tác động của dịch COVID -19 đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thế nào?**

Tác động nghiêm trọng

Tác động nghiêm trọng vừa phải

Tác động ít, không đáng kể

Không chịu tác động

Không rõ

1. **Năng lực hoạt động kinh doanh của Quý Doanh nghiệp hiện ước đạt bao nhiêu phần trăm so với trước đại dịch (***Ước tính một cách tương đối về doanh thu, lợi nhuận, hiệu quả SX-KD***)?**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Doanh thu** | **Lợi nhuận** | **Hoạt động SX-KD nói chung** |
| Dưới 20% |  |  |  |
| Từ 20% đến dưới 40% |  |  |  |
| Từ 40% đến dưới 60% |  |  |  |
| Từ 60% đến dưới 80% |  |  |  |
| Từ 80% -100% |  |  |  |
| Trên 100% |  |  |  |

1. **Tình hình dòng tiền của doanh nghiệp trong dịch COVID-19?**

Dòng tiền vào đáp ứng dưới 25% chi phí

Dòng tiền vào đáp ứng từ 25%-dưới 50% chi phí

Dòng tiền vào đáp ứng từ 50%-dưới 75% chi phí

Dòng tiền vào đáp ứng trên 75% chi phí

Không ảnh hưởng

1. **Theo Quý Doanh nghiệp, dự kiến mất khoảng bao lâu thì hoạt động sản xuất kinh doanh của Doanh nghiệp có thể phục hồi được như trước đây? (Lợi nhuận, doanh thu, hiệu quả SX-KD)?**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Doanh thu** | **Lợi nhuận** | **Hoạt động SX-KD nói chung** |
| Không rõ |  |  |  |
| Nhiều hơn 18 tháng |  |  |  |
| Từ 13 đến 18 tháng |  |  |  |
| Từ 7 đến 12 tháng |  |  |  |
| Khoảng 6 tháng |  |  |  |

1. **Doanh nghiệp gặp khó khăn gì dưới tác động của đại dịch COVID-19?**

Thiếu hụt nguồn vốn để kinh doanh

Thiếu nhân lực để sản xuất kinh doanh

Khó khăn khi tiếp cận khách hàng mới

Đứt gãy chuỗi cung ứng nguyên vật liệu trong sản xuất

Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong ngành

Đảm bảo an toàn nơi làm việc

Chưa kịp chuẩn bị các kịch bản ứng phó với dịch bệnh

Chưa xây dựng được hệ thống công nghệ quản lý và điều hành công việc

Giá hàng hóa nguyên vật liệu, đầu vào tăng

Nhu cầu của người sử dụng sản phẩm dược thay đổi

Không gặp khó khăn gì đáng kể

Khác (ghi rõ…………………………………………………………………………………………)

1. **Trong khủng hoảng do đại dịch vừa qua, theo Quý Doanh nghiệp đâu là 5 sai lầm mà Doanh nghiệp Việt Nam hay mắc phải khi đối phó với sự cố bất ngờ như trên?**

|  |  |
| --- | --- |
| Không đủ nguồn lực thực hiện các dự án quan trọng | Quản trị rủi ro kém |
| Đánh giá thấp sức mạnh của việc lập chiến lược/mô hình kinh doanh | Quản trị hàng tồn kho không tốt |
| Không lập kế hoạch trước | Quản trị dòng tiền kém |
| Không chú ý nhiều đến đội ngũ lao động | Ra các quyết định (nhân sự/tài chính/đầu tư…) chậm |
| Đánh giá thấp tác động của dịch/ chủ quan | Không đủ tiềm lực tài chính |
| Không hành động đủ nhanh khi ứng phó với dịch | Thiếu thông tin |

1. **Theo Quý Doanh nghiệp, dưới tác động của đại dịch Covid -19, những thay đổi nào dưới đây sẽ phổ biến tại trong ngắn hạn và trong dài hạn trong ngành Dược?**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Trong ngắn hạn** | **Trong dài hạn** |
| Làm việc từ xa dần trở phổ biến hơn |  |  |
| Hoạt động tiếp thị, quảng bá sản phẩm chăm sóc sức khỏe chuyển từ trực tiếp sang trực tuyến |  |  |
| Thay đổi quy trình nghiên cứu và phát triển |  |  |
| Áp dụng công nghệ trong kinh doanh nhiều hơn (Số hóa, AI, tự động hóa) |  |  |
| Giao dịch thương mại điện tử trở nên phổ biến hơn |  |  |
| Tìm kiếm các cơ hội M&A và/ hoặc theo đuổi chiến lược thoái vốn dựa trên các xu hướng ngành |  |  |
| Tái cấu trúc/ định vị hình ảnh tại các thị trường đang có mặt |  |  |
| Phân bổ lại nguồn đầu vào trong các chuỗi cung ứng |  |  |
| Hướng tới mô hình doanh nghiệp thâm dụng vốn nhiều hơn |  |  |
| Hướng đến tự cung, tự cấp, chủ động nguồn nguyên liệu trong ngành Dược |  |  |
| Thay đổi xu hướng tiêu dùng đối với các sản phẩm liên quan đến sức khỏe |  |  |
| Khác (*ghi rõ*: …………………………………………………….) |  |  |

1. **Một cách khách quan nhất, Quý Doanh nghiệp nhìn nhận thế nào về khủng hoảng do đại dịch COVID-19 lần này?**

Là cơ hội để đẩy nhanh đổi mới sáng tạo

Tạo ra các cơ hội mới đáng kể

Đẩy nhanh đáng kể công cuộc chuyển đổi số

Tạo điều kiện để dẫn đến những thay đổi sâu sắc trong chiến lược (nhân sự, đầu tư…)

Tạo ra thách thức đáng kể với vấn đề quản trị dòng tiền

Tạo ra thách thức đáng kể với vấn đề quản trị nguyên vật liệu

|  |
| --- |
| PHẦN III: TRIỂN VỌNG VÀ CHIẾN LƯỢC CỦA DOANH NGHIỆP TRONG  THỜI KỲ “BÌNH THƯỜNG MỚI” |

1. **Dựa trên thực trạng hiện nay của nền kinh tế Việt Nam, niềm tin của Quý Doanh nghiệp vào sự hồi phục nhanh chóng của Kinh tế Việt Nam như thế nào?**

Có niềm tin rõ rệt

Có niềm tin tương đối rõ rệt

Chưa có nhiều niềm tin vào sự hồi phục nhanh

Không có kỳ vọng

1. **Theo Quý Doanh nghiệp, triển vọng ngành Dược trong năm 2021 so với năm trước sẽ như thế nào?**

Tăng trưởng sẽ thấp hơn rất nhiều

Tăng trưởng sẽ thấp hơn một chút

Duy trì tốc độ tăng trưởng

Tăng trưởng khả quan, tốt hơn một chút

Tăng trưởng mạnh, tốt hơn nhiều

1. **Quý Doanh nghiệp dự báo thế nào về thay đổi trong nhu cầu khách hàng và lợi nhuận của doanh nghiệp trong ít nhất 6 tháng tới đây?**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Không rõ** | **Giảm đi** | **Không thay đổi** | **Tăng lên** |
| Doanh thu |  |  |  |  |
| Lợi nhuận |  |  |  |  |
| Nhu cầu của khách hàng đối với sản phẩm kinh doanh của DN nói chung |  |  |  |  |
| Nhu cầu của khách hàng đối với sản phẩm vitamin tổng hợp |  |  |  |  |
| Nhu cầu của khách hàng đối với sản phẩm thực phẩm chức năng |  |  |  |  |
| Nhu cầu của khách hàng đối với sản phẩm thuốc giảm đau, hạ sốt |  |  |  |  |
| Nhu cầu của khách hàng đối với sản phẩm vật tư y tế |  |  |  |  |
| Nhu cầu của khách hàng đối với sản phẩm khác  (*ghi rõ:* …………………………………) |  |  |  |  |

1. **Quý Doanh nghiệp đánh giá thế nào về mức độ ảnh hưởng của các yếu tố sau đến việc thiết lập định hướng chiến lược tương lai trong thời kỳ bình thường mới**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **1**  **(Ít ảnh hưởng)** | **2** | **3** | **4** | **5**  **(Ảnh hưởng rất nhiều)** |
| **Yếu tố bên ngoài** | | | |  |  |
| Tình hình kinh tế vĩ mô |  |  |  |  |  |
| Diễn biến dịch bệnh |  |  |  |  |  |
| Cạnh tranh thị phần giữa các doanh nghiệp trong nước |  |  |  |  |  |
| Hoạt động M&A/ Sự gia nhập của các công ty nước ngoài |  |  |  |  |  |
| Biến động giá nguyên vật liệu đầu vào |  |  |  |  |  |
| Các Hiệp định thương mại mà Việt Nam đã ký kết |  |  |  |  |  |
| Tâm lý người tiêu dùng |  |  |  |  |  |
| Các quy định, chính sách quản lý về chất lượng và giá trong ngành Dược |  |  |  |  |  |
| **Yếu tố bên trong** | | | |  |  |
| Hoạt động Marketing của Doanh nghiệp |  |  |  |  |  |
| Tiềm lực tài chính của doanh nghiệp |  |  |  |  |  |
| Công tác nghiên cứu phát triển sản phẩm |  |  |  |  |  |
| Chất lượng nguồn nhân lực và quản trị doanh nghiệp |  |  |  |  |  |
| Khả năng quản lý rủi ro trong doanh nghiệp |  |  |  |  |  |
| Sự tăng cường đầu tư đổi mới công nghệ và cải tiến quy trình vận hành |  |  |  |  |  |

1. **Đánh giá của Quý Doanh nghiệp về mức độ triển khai các hoạt động dưới đây tại doanh nghiệp?**

|  | **Rất hạn chế** | **Hạn chế** | **Vừa phải** | **Chú trọng** | **Rất chú trọng** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nghiên cứu thị trường, sản xuất ra các loại thuốc phù hợp với nhu cầu người dân |  |  |  |  |  |
| Chống hàng giả, hàng nhái, hàng kém chất lượng, đảm bảo an toàn cho người sử dụng thuốc |  |  |  |  |  |
| Đầu tư xây dựng phòng thí nghiệm phục vụ nghiên cứu thuốc |  |  |  |  |  |
| Tăng cường chuyển giao công nghệ sản xuất nguyên liệu (mua bằng phát minh, sáng chế, hợp tác…) |  |  |  |  |  |
| Nâng cấp, đầu tư nhà máy sản xuất đạt chuẩn quốc tế |  |  |  |  |  |
| Tăng cường đào tạo, phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao |  |  |  |  |  |
| Phát triển các kênh phân phối |  |  |  |  |  |
| Liên minh giữa các đối tác không cạnh tranh (nhà cung cấp nguyên liệu, máy móc, nhà phân phối…) |  |  |  |  |  |
| Kiểm soát nguồn nguyên liệu đầu vào |  |  |  |  |  |
| Kiểm soát rủi ro về môi trường |  |  |  |  |  |
| Kiểm soát rủi ro tài chính |  |  |  |  |  |

1. **Theo Quý Doanh nghiệp đâu là Top 5 chiến lược trọng tâm của doanh nghiệp trong thời kỳ bình thường mới?**

Nghiên cứu các sản phẩm thuốc mới, phát triển các sản phẩm có nguồn gốc tự nhiên

Đầu tư sản xuất nguyên, dược liệu, máy móc và dây chuyền sản xuất thuốc đạt tiêu chuẩn quốc tế

Tập trung xây dựng nhóm hàng chiến lược có doanh số lớn và lợi nhuận cao

Đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu thuốc

Thực hiện M&A, liên doanh với các doanh nghiệp nước ngoài

Tìm kiếm, đa dạng nhà cung cấp nguyên vật liệu với giá cạnh tranh

Phát triển ứng dụng công nghệ trong quản lý doanh nghiệp và tiếp cận khách hàng qua ứng dụng trực tuyến (app bán hàng…)

Tìm kiếm, đàm phán nguồn vốn vay với lãi suất ưu đãi

Phát triển, mở rộng kênh OTC (bán hàng trực tiếp qua các nhà thuốc)

Cắt giảm chi phí

Cải tiến cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý của công ty

Khác (*ghi rõ*: ……………………………………………………………………………………………..)

1. **Theo Quý doanh nghiệp, đâu là Top 5 giải pháp mà Chính phủ nên chú trọng để hỗ trợ tốt nhất cho thị trường Dược trong thời gian tới đây?**

|  |
| --- |
| Hoàn thiện hệ thống hành lang pháp lý về hoạt động sản xuất và lưu thông phân phối thuốc |
| Giảm thuế nhập khẩu nguyên liệu sản xuất |
| Minh bạch hóa thông tin, tạo môi trường cạnh tranh công bằng giữa các doanh nghiệp |
| Hoàn thiện và minh bạch quy trình đấu thầu thuốc tại các bệnh viện (kênh ETC) |
| Hỗ trợ vốn vay ưu đãi |
| Hỗ trợ đổi mới công nghệ, quản lý |
| Phát triển, hoàn thiện cơ sở dữ liệu (CSDL) quốc gia về dược, ứng dụng các công nghệ dữ liệu lớn (Big Data) trong việc xây dựng, lưu trữ, phân tích dữ liệu ngành dược |
| Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát tránh tình trạng hàng giả, hàng nhái |
| Đẩy mạnh công tác quản lý chất lượng sản phẩm dược, đặc biệt với sản phẩm mới đưa ra thị trường |
| Hỗ trợ đầu tư và phát triển vùng nuôi, trồng dược liệu |
| Khác (*ghi rõ*: …………………………………………………………………...................) |

|  |
| --- |
| PHẦN IV: CHIẾN LƯỢC SỐ CỦA NGÀNH DƯỢC TRONG  THỜI KỲ “BÌNH THƯỜNG MỚI” |

1. **Trong thời kỳ bình thường mới, những lợi ích lớn nhất từ cuộc chuyển đổi kỉ nguyên số mà Quý Doanh nghiệp mong đợi là gì? (***Tối đa 3 lựa chọn)*

Cắt giảm chi phí

Tăng năng suất lao động

Củng cố hệ thống vận hành

Tăng sự nhanh nhẹn và đổi mới doanh nghiệp

Cải thiện chiến lược kinh doanh

Tạo ra sản phẩm/dịch vụ thông minh mới

Tự động hóa tìm kiếm và quản lý tri thức

Xác định phân khúc thị trường chính xác

Tập trung hơn vào khách hàng tiềm năng

Tăng trải nghiệm khách hàng toàn cầu

Khác (*ghi rõ*: …………………………………………………………………………………………)

1. **Hiện nay, Quý Doanh nghiệp đang/dự kiến sẽ sử dụng những phương pháp, công cụ và công nghệ số nào để thúc đẩy chuyển đổi số hiệu quả?**

Dữ liệu lớn (Big Data)

Dịch vụ dựa trên đám mây (Cloud)

Báo cáo thông minh (BI-Business Intelligence)

Robot học (như tự động hóa quá trình robot)

Internet vạn vật kết nối (IoT)

Hệ thống hoạch định nguồn lực doanh nghiệp (ERP-Enterprise Resource Planning)

Công cụ Trí tuệ nhân tạo (Artificial Intelligence)

Hệ thống điều hành và thực thi sản xuất (MES)

Bộ điều khiển logic lập trình (PLC)

Khác (*ghi rõ*: ………………………………………………………………………………………….)

1. **Trong năm 2020, những thách thức lớn nhất cản trở Quý Doanh nghiệp tận dụng cơ hội từ chuyển đổi số là gì?**

Có quá nhiều ưu tiên chồng chéo nhau

Thiếu vốn

Thiếu lao động có kỹ năng

Sợ thay đổi/sự chống đối, phản kháng từ nội bộ

Rủi ro an ninh mạng

Chưa sẵn sàng chấp nhận rủi ro

Thiếu chính sách/ Quy định pháp luật hỗ trợ

Khác (*ghi rõ*: …………………………………………………………………………………………)

|  |
| --- |
| ĐÁNH GIÁ DOANH NGHIỆP TIÊU BIỂU TRONG NGÀNH |

1. **Theo đánh giá của Quý Doanh nghiệp, đâu là Doanh nghiệp Dược tiêu biểu nhất trên thị trường Dược phẩm Việt Nam hiện nay?** (*Xin vui lòng đánh số từ 1 – 10 doanh nghiệp trong danh sách dưới đây với thứ tự 1 là Doanh nghiệp Dược mà Quý Doanh nghiệp đánh giá tiêu biểu nhất*)

**BẢNG 1: LĨNH VỰC SẢN XUẤT DƯỢC PHẨM**

|  |  |
| --- | --- |
| **STT** | **TÊN DOANH NGHIỆP** |
|
|  | CÔNG TY CP DƯỢC HẬU GIANG |
|  | CÔNG TY CP XUẤT NHẬP KHẨU Y TẾ DOMESCO |
|  | CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM IMEXPHARM |
|  | CÔNG TY CP TRAPHACO |
|  | CÔNG TY CP PYMEPHARCO |
|  | CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM TENAMYD |
|  | CÔNG TY CP DƯỢC TRANG THIẾT BỊ Y TẾ BÌNH ĐỊNH |
|  | CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM HÀ TÂY |
|  | CÔNG TY CP HÓA-DƯỢC PHẨM MEKOPHAR |
|  | CÔNG TY TNHH ROHTO - MENTHOLATUM VIỆT NAM |
|  | CÔNG TY TNHH SANOFI - AVENTIS VN |
|  | CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM NAM HÀ |
|  | CÔNG TY CP DƯỢC TRUNG ƯƠNG MEDIPLANTEX |
|  | CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM TW 1 |
|  | CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM OPC |
|  | CÔNG TY CP DƯỢC VẬT TƯ Y TẾ HẢI DƯƠNG |
|  | CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM CỬU LONG |
|  | CÔNG TY CP S.P.M |
|  | CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM HISAMITSU VIET NAM |
|  | CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM SA VI (SAVIPHARM) |
|  | CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM TRUNG ƯƠNG VIDIPHA |
|  | CÔNG TY CP DƯỢC DANAPHA |
|  | CÔNG TY CP SAO THÁI DƯƠNG |
|  | CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM Á ÂU |
|  | CÔNG TY TNHH NHẤT NHẤT |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**BẢNG 2: LĨNH VỰC PHÂN PHỐI, KINH DOANH DƯỢC PHẨM VÀ VẬT TƯ,**

**TRANG THIẾT BỊ Y TẾ**

|  |  |
| --- | --- |
| **STT** | **TÊN DOANH NGHIỆP** |
|
|  | CÔNG TY TNHH ZUELLIG PHARMA VIỆT NAM |
|  | CÔNG TY CP DƯỢC LIỆU TRUNG ƯƠNG 2 |
|  | CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DƯỢC PHẨM SANG |
|  | CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM TW CODUPHA |
|  | CÔNG TY TNHH MTV DƯỢC SÀI GÒN |
|  | CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM TRUNG ƯƠNG CPC1 |
|  | CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM THIẾT BỊ Y TẾ HÀ NỘI |
|  | CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM & TRANG THIẾT BỊ Y TẾ HOÀNG ĐỨC |
|  | CÔNG TY CP DƯỢC-THIẾT BỊ Y TẾ ĐÀ NẴNG (DAPHARCO) |
|  | CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM KHƯƠNG DUY |
|  | CÔNG TY TNHH ROCHE VIỆT NAM |
|  | CÔNG TY CP Y DƯỢC PHẨM VIMEDIMEX |
|  | CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM ECO |
|  | CÔNG TY CP DƯỢC TRUNG ƯƠNG MEDIPHARCO-TENAMYD |
|  | CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM TRANG THIẾT BỊ Y TẾ T.D |
|  | CÔNG TY CP THIẾT BỊ VẬT TƯ Y TẾ THANH HOÁ |
|  | CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM VIỆT HÀ |
|  | CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM BẾN TRE |
|  | CÔNG TY CP DƯỢC MỸ PHẨM TENAMYD |
|  | CÔNG TY CP THÀNH NHƠN |
|  | CÔNG TY TNHH DƯỢC KIM ĐÔ |
|  | CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM PHANO |
|  | CÔNG TY CP XNK Y TẾ TPHCM |
|  | TỔNG CÔNG TY DƯỢC VIỆT NAM - CTCP |
|  | CÔNG TY CỔ PHẦN VACXIN VIỆT NAM |
|  | CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM PHARMACITY |
|  | TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN Y TẾ DANAMECO |
|  |  |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |

*Trân trọng cảm ơn sự hợp tác của Quý Doanh nghiệp!*