



VỀ CƠ QUAN CŨ CÙNG ANH

Nguyễn Xuân Thanh
Cán bộ hưu - Chi nhánh Ứng Hòa

Bài dự thi giải Ba cuộc thi
” Dục Hà Tây trong tôi “

Anh cùng em ta về lại cơ quan
Nơi hai đứa đã cùng nhau công tác.
Năm mươi năm biết bao nhiêu đổi khác
Hataphar ta yêu quý như nhà.

Năm mươi năm bao thế hệ đã qua
Bao anh, chị đã ra đi mãi mãi
Nay ngày vui chẳng thể nào gặp lại
Nhớ các anh mà xao xuyến trong lòng.

Nhớ ngày xưa chúng ta vẫn hằng mong
Vượt gian nan để Công ty đổi mới.
Đảng dẫn đường ta làm nên thắng lợi
Thật vẻ vang là đơn vị ANH HÙNG.

Nhớ ngày xưa dân ta thiếu thuốc dùng
Bao mong muốn để Công ty tự chủ.
Em thấy không - thì giờ đây thuốc đủ
Thuốc của ta nay đã đến mọi nhà.

Kìa sao vui mà nước mắt em nhòa
Chắc em nhớ những ngày xưa khó nhọc!
Lau nước mắt vui - Em ơi đừng khóc
Ta hãy chung vui với “Hataphar anh hùng.”



DOANH NHÂN LÊ VĂN LỚ NGƯỜI GIÁM ĐỐC CỦA MỘT ĐƠN VỊ ANH HÙNG

Hương Ly - Doanh nhân Việt Nam tiêu biểu



TGĐ Lê Văn Lớ phát biểu tại lễ đón nhận danh hiệu “Anh hùng lao động” (2006)

Được đánh giá là một doanh nghiệp sản xuất kinh doanh có hiệu quả với mức tăng trưởng cao, ổn định, phát triển bền vững; tạo việc làm cho hàng ngàn lao động, Công ty cổ phần Dược phẩm Hà Tây (HATAPHAR) xứng đáng với danh hiệu Anh hùng lao động thời kỳ đổi mới mà công ty vừa tổ chức đón nhận. Sự phát triển lớn mạnh của Công ty cổ phần dược phẩm Hà Tây là công sức của một tập thể, trong đó công đầu thuộc về dược sỹ Lê Văn Lớ Giám đốc công ty. Với vai trò là người dẫn lối, chỉ đường giám đốc Lê Văn Lớ đã biết khơi dậy, phát huy tính sáng tạo trong mỗi CBCNV và từng bước đưa HATAPHAR thoát khỏi khủng hoảng, tiếp tục đứng vững và phát triển.

Cuối năm 1973, Lê Văn Lớ đầu quân về Công ty Dược phẩm Hà Tây ngay sau khi tốt nghiệp Trường Đại học Dược. Công việc hàng ngày đối với chàng dược sỹ trẻ là làm kiểm nghiệm. Không ngại ngần trước đòi hỏi rất cao về độ tỉ mỉ, chính xác, anh chăm chỉ, cẩn mẫn và thực hiện công việc một cách sáng tạo, đam mê. Tiếp thu những kinh nghiệm của người đi trước đồng thời không ngừng phấn đấu học hỏi vươn lên, anh được đồng nghiệp và những người sống xung quanh mến phục tài năng, đức

độ. Lãnh đạo đánh giá cao sự nghiêm túc và hiệu quả công việc mà anh đạt được nên quyết định chuyển anh sang phòng kế hoạch để thực hiện nhiệm vụ mới. Thấy anh tuổi trẻ, chí cao nên ngoài nhiệm vụ chuyên môn, anh thường được lãnh đạo tin tưởng cử đi học nâng cao trình độ quản lý. Thời gian đó, mặc dù muốn học quản lý kinh tế nhưng được cử đi học quản lý hành chính (chủ yếu dành cho lãnh đạo) nhưng anh vẫn say sưa nghiên cứu, tham khảo tài liệu một cách cẩn thận. Anh học với tinh thần cầu tiến: “Biết thêm được nhiều kiến thức mới càng tốt, nhất là lại được cơ quan tạo điều kiện”. Không ngờ, chính sự cần cù chịu khó đó mà sau này khi làm giám đốc công ty đã giúp anh giải quyết đất cho công nhân viên một cách nhanh chóng, chính xác theo đúng quy định của pháp luật. Ngay cả cán bộ địa chính tỉnh cũng không thể tin được, mặc dù là đơn vị đầu tiên trong tỉnh thực hiện chia đất cho cán bộ mà lại không hề phạm phải bất kỳ sai sót nào.

Là người sống có trách nhiệm nên dù được phân công làm việc gì, trong cương vị nào anh đều cố gắng hết mình. Năm 1981, anh được giao trọng trách cao hơn: Phó Giám đốc Công ty. Trong vai trò mới, anh thường tham mưu cho cấp trên nhiều vấn đề cả về chuyên môn và tổ chức. Năm 1987, anh được tin nhiệm đề bạt làm Giám đốc Công ty. Đứng trước một thực tế đáng buồn do hoạt động sản xuất của công ty quá khó khăn, không đáp ứng yêu cầu đổi mới. Đó cũng là khoảng giao thời giữa cách làm việc cũ và mới, chuyển thay đổi



tư duy, hoạt động theo phong cách mới đòi hỏi phải có thời gian. Trong khi đó, công ty đang ở xuất phát điểm quá thấp: cơ sở nghèo nàn, công nhân không có việc, cả xưởng có duy nhất một cái máy không sử dụng hết công suất. Phải làm gì đây trước thực tế rối ren này là câu hỏi thường xuyên đeo đẳng theo anh trong từng bữa ăn, giấc ngủ? Đã có lúc anh nản chí với suy nghĩ chưa xốt: người ta chạy chức giám đốc, hay mình chạy xin thôi không làm Giám đốc? Nhưng anh cảm thấy “thẹn” với lòng mình: không được phép chùn bước, việc dù khó khăn đến đâu nếu quyết tâm nhất định sẽ vượt qua. Trong ký ức anh hiện lên hình ảnh khó quên của những ngày đầu mới nhận chức: nhìn lướt qua căn phòng nhỏ mà người ta vẫn gọi là hội trường đang nhốn nháo mấy chục con người, anh không nén được tiếng thở dài: trên trần nhà lỗ chỗ vài miếng “vá” bằng nilông được chống tạm bằng mấy cây tre cho bớt dột nát đối

ngịch với ngay phía dưới là màu đỏ rực rỡ của các loại cờ thi đua treo ngay ngắn nơi góc sáng nhất của căn phòng. Anh lặng lẽ nói với mọi người: “Chúng ta hãy nhìn thẳng vào thực tế. Thành tích rất quan trọng nhưng không thể dựa vào để sống được. Cái chúng ta cần bây giờ là tiền. Có tiền chúng ta mới tồn tại, mới nghĩ đến phát triển sản xuất. Muốn vậy chúng ta phải làm sao có nhiều việc cho anh em làm. Hãy tự cứu lấy chính mình trước khi quá muộn...”. Ban đầu, anh nghĩ muốn có lưng vốn sẽ phải làm thương mại, sau mới nghĩ tới sản xuất. Theo tính toán, anh mạnh dạn đưa ra thảo luận và được mọi người ủng hộ kế hoạch mua 1 triệu viên thuốc cảm về bán lại cho 2,4 triệu dân trong vùng lấy tiền tiếp tục đầu tư. Nhưng đơn hàng bị xí nghiệp bạn từ chối gia công. Không thể dậm chân tại chỗ, anh quyết định tiến thêm một bước: lên phương án trực tiếp sản xuất. Đây được coi là một bước đột

phá, bởi từ xưa tới nay công ty chủ yếu sản xuất các sản phẩm đông dược như: rượu thuốc, thuốc tiêm, sirô ho... Nếu đơn vị sản xuất khoảng 8 triệu viên sẽ có lãi hơn trăm triệu đồng. Nhìn kết quả khả quan đó như tiếp thêm động lực giúp anh mạnh dạn bắt tay vào tiến hành sản xuất hàng loạt. Sản xuất đến đâu, tiêu thụ đến đó, dự kiến năm đầu chỉ là 8 triệu viên. Không ngờ, công ty tăng sản lượng lên mức một trăm triệu viên mà vẫn không đủ hàng để bán. Anh mỉm cười hóm hỉnh: “Vậy là tôi đã có tiền tổ chức đón Huân chương. Thời gian trước, khi bàn giao công việc nghèo đến nỗi phải “bàn giao” luôn cả việc đón Huân chương nhưng cũng đành lỗi hẹn đến tận một năm sau cơ đấy”. Sự khởi đầu tốt đẹp vô tình đặt công ty vào thế “kẹt” khi xí nghiệp bạn “kiện” công ty vì sản xuất sản phẩm giống họ. Cũng chính nhờ “vụ kiện” đó mà công ty đã có bước ngoặt lịch sử: xin cấp phép từ Cục quản lý dược sản xuất kinh doanh các mặt hàng thuốc theo đúng pháp luật. Đúng là “trong cái rủi lại có cái may”. Thành công này không chỉ tạo đà phát triển có tính đột phá trong công ty mà còn xoá tan lo lắng, chán nản từ phía CB,CNV. Khó nhưng cuối cùng anh đã tìm ra lối thoát. Khi sản xuất bắt đầu có dấu hiệu tăng trưởng, giám đốc Ló quyết tâm lập đề án đổi mới quản lý doanh nghiệp; tiến hành củng cố bộ máy theo nguyên tắc tinh giản bộ máy gián tiếp, tập trung nhân lực cho sản xuất, kinh doanh; bố trí, sắp xếp các vị trí phù hợp với năng lực, trình độ, phát huy tinh thần tự giác, sáng tạo ở tất cả các nhân viên; không ngừng nâng cao chất lượng chuyên môn của đội ngũ

lao động thông qua các lớp tập huấn... Đổi mới công nghệ và đa dạng hoá sản phẩm được coi là nhiệm vụ trọng tâm của công ty. Và để thực hiện được các mục tiêu đã đề ra, anh mạnh dạn vay vốn ngân hàng đầu tư mua mới một số dây chuyền, máy ép vỉ, đóng nhộng... nhằm nâng cao năng suất, tạo ra nhiều sản phẩm mới, mở rộng mạng lưới tiêu thụ, tăng tính cạnh tranh trên thị trường. Từ chỗ khó khăn ban đầu, bằng niềm tin và nghị lực phi thường, giám đốc Lê Văn Ló đã đưa 200 con người thoát khỏi cảnh thất nghiệp, không ngừng mở rộng quy mô sản xuất và thu hút thêm hàng trăm lao động.

Luôn quan tâm đến đời sống của CB,CNV, không ngừng tìm kiếm cái mới, sản xuất kinh doanh theo hướng dân chủ, công khai, nội bộ đoàn kết, mọi vấn đề đều được thảo luận trước khi hành động cụ thể nhằm tập trung sức mạnh của cả tập thể là kim chỉ nam dẫn đến thành công của Giám đốc Lê Văn Ló. Hơn thế nữa, anh còn biết khơi dậy tinh thần ham học hỏi, phát huy và khuyến khích khen thưởng hàng trăm sáng kiến cải tiến kỹ thuật mang lại lợi ích cho công ty làm cho CB,CNV yên tâm và tự giác hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao. Trong khi nhiều đơn vị không muốn cổ phần hoá, hoặc thu hẹp sản xuất sau khi cổ phần thì ngược lại ngay từ đầu giám đốc Ló đã xác định: cổ phần hoá sẽ giúp doanh nghiệp chủ động, có trách nhiệm hơn và sẽ thu được hiệu quả kinh tế cao hơn. Không chỉ nhận thức đúng, anh tự nguyện xin làm cổ phần sớm, hăng hái phân tích cái lợi sau khi cổ phần cho CB,CNV hiểu. Do vậy, mọi

vấn đề trong quá trình cổ phần hóa đều được giải quyết nhanh chóng, thoả đáng. Phát huy những thế mạnh của một đơn vị cổ phần, trong những năm qua công ty đã thực hiện thành công chính sách “chiêu hiền đãi sỹ” thu hút chất xám của đội ngũ trí thức trẻ bằng cách trả lương và khuyến khích chế độ thưởng linh hoạt. Hiện tại công ty đã có hàng trăm dược sỹ có trình độ đại học và trên đại học; hàng chục kỹ sư kinh tế, vài trăm dược sỹ trung học và kỹ thuật viên... Lực lượng lao động không ngừng được tăng lên: từ hơn 500 người trước khi cổ phần lên hàng ngàn người tính đến thời điểm hiện tại. Thực hiện đường lối công nghiệp hoá - hiện đại hoá, đưa đất nước hoà nhập với các nước trong khu vực và thế giới, công ty quyết tâm xây dựng Xưởng sản xuất đạt tiêu chuẩn GMP ASEAN. Và để đạt được mục tiêu này, trong những năm gần đây, công ty đã đầu tư đồng bộ cả về nhà xưởng- con người thiết bị kỹ thuật môi trường; đặc biệt đầu tư hơn 64 tỷ đồng xây dựng 5.000 m² nhà xưởng, kho nguyên phụ liệu, hệ thống xử lý nước thải...; lắp đặt thêm 2 máy dập viên ZP35, hai máy sản xuất viên nang mềm, 1 máy kiểm tra chất lượng thuốc, máy ép vỉ... nâng giá trị của công ty từ 8,4 tỷ đồng lên hơn 60 tỷ đồng. Nhờ những máy móc này đã tăng độ chính xác trong sản xuất thuốc tân dược, kiểm tra các loại thuốc ở mức độ cao hơn so trước đây khi áp dụng kiểm tra bằng phương pháp hoá học. Với khẩu hiệu “Chất lượng là sự tồn tại và phát triển”, giám đốc Ló đã đẩy lên phong trào và khuyến khích các dược sỹ và cán bộ kỹ thuật của Công ty ra sức học tập, nắm bắt



Đ/C Vương Văn Biện chủ tịch tỉnh Hà Tây đến dự, tặng hoa chúc mừng hội nghị đại biểu công nhân viên chức Công ty năm 1994

những kỹ thuật tiên tiến, hiện đại, nghiên cứu xây dựng những quy trình sản xuất mặt hàng mới, luôn thay đổi mẫu mã phù hợp với nhu cầu thị trường, nâng cao chất lượng sản phẩm. Đội ngũ công nhân lao động cũng không ngừng học tập nâng cao trình độ chuyên môn, tiếp thu và sử dụng những máy móc và kỹ thuật mới trong ép vỉ, đóng nang, bao phim, bao đường, phát huy sáng kiến cải tiến kỹ thuật tạo ra nhiều sản phẩm có sức cạnh tranh cao trên thị trường như: Pasepan, Polydoxancol, Thần kinh D3... Hiện tại, Công ty được Bộ Y tế cho phép sản xuất hơn 300 mặt hàng lưu hành trên toàn quốc và hàng năm lại có thêm khoảng 20 mặt hàng mới được đưa

ra thị trường.

Một trong những yếu tố quan trọng có tính chất quyết định đến sự thành bại của doanh nghiệp chính là xây dựng và phát triển mạng lưới tiêu thụ hợp lý. Nhận thức đầy đủ tầm quan trọng của vấn đề này, với vai trò là người dẫn lối, đưa đường, Giám đốc Lê Văn Lớ đã không ngừng củng cố và phát triển hệ thống bán hàng. Hiện nay, Công ty Cổ phần Dược phẩm Hà Tây có hệ thống bán buôn và mạng lưới bán lẻ rộng khắp trên địa bàn toàn tỉnh với 320 điểm bán hàng (kể cả các xã vùng cao, miền núi cũng có cửa hàng bán thuốc của công ty). Không chỉ quan tâm đến các xã miền núi, vùng cao, công ty còn có chính sách khuyến khích đặc biệt đối với mật dịch viên để họ phục vụ người dân tốt hơn với giá cả hợp lý. Bên cạnh việc phục vụ tốt tại các bệnh viện, một số chi nhánh và đại lý tại các tỉnh cũng được tăng cường như: Hà Nội, Nghệ An, Hải Phòng, Nam Định, Thái Bình, Quảng Ninh, TP. Hồ Chí Minh... Với những chiến lược, sách lược mạnh mẽ trong kinh doanh kết hợp với sự năng động, linh hoạt trong điều hành sản xuất Giám đốc Lê Văn Lớ đã cùng tập thể công ty tạo ra sự tăng trưởng hết sức ngoạn mục. Tổng kết 10 năm qua (1995 - 2005), nhìn vào những con số như biết nói phần nào nói lên sự phát triển vượt bậc của công ty cổ phần Dược Hà Tây qua tốc độ tăng trưởng, giá trị tổng sản lượng năm sau luôn cao hơn năm trước từ 16% đến 64%. Tốc độ sản xuất tăng 34 lần, doanh thu tăng 14 lần, lợi nhuận tăng 18 lần, nộp ngân sách tăng 26 lần. Trong 5 năm cổ phần hoá đã

chia cổ tức cho các cổ đông là 164% = 32,8%. Không chỉ sản xuất kinh doanh có hiệu quả, Công ty cổ phần Dược phẩm Hà Tây còn được nhắc tới là một trong những doanh nghiệp hàng đầu của Tỉnh tích cực tham gia công tác xã hội như: ủng hộ đồng bào bị bão lụt, ủng hộ nạn nhân chiến tranh, giúp đỡ nhân dân vùng cao xoá đói, giảm nghèo, nhận phụng dưỡng bà mẹ Việt Nam anh hùng... Với những đóng góp thiết thực, công ty cổ phần Dược phẩm Hà Tây đã vinh dự được Nhà nước trao tặng: Huân chương lao động hạng nhì năm 1995, Huân chương chiến công Hạng ba năm 1996; Huân chương lao động hạng nhất năm 2000; Huân chương chiến công hạng nhì năm 2000; Huân chương độc lập hạng ba năm 2005 và rất nhiều giải thưởng khác. Riêng cá nhân Giám đốc Lê Văn Lớ những đóng góp cho sự phát triển của công ty không phải là nhỏ, ông được nhận danh hiệu “Doanh nhân Việt Nam” cùng chân dung Bạch Thái Bưởi, Doanh nhân Văn hoá và nhiều phần thưởng cao quý khác... Nhưng ông vẫn giản dị, khiêm tốn, chẳng muốn nói nhiều về mình. Trong buổi lễ đón nhận tập thể Anh hùng hôm ấy, người ta thấy hình ảnh ông giám đốc lặng đi vì xúc động. Giờ đây, ông có thể tự hào bởi công ty đã có nhà máy sản xuất khang trang, rộng rãi, đời sống CB,CNV ngày càng được cải thiện. Đó là những phần thưởng vô giá dành cho người giám đốc tràn đầy nhiệt huyết.



Bài dự thi giải Nhì cuộc thi
” Duợc Hà Tây trong tôi “

Nguyễn Thị Phương
Phó quản đốc phân xưởng Thuốc nước - Tra mắt - Kem mỡ

Nhân đọc bài viết: “Doanh nhân Lê Văn Lớ- Người giám đốc của một đơn vị anh hùng”.

CẢM NHẬN

Em sẽ về thấp lửa vườn xuân
Mừng công ty 50 năm mùa đổi mới
Bao vất vả bàn tay ai vun xới
Tự khi nào hạt giống nảy mầm lên?

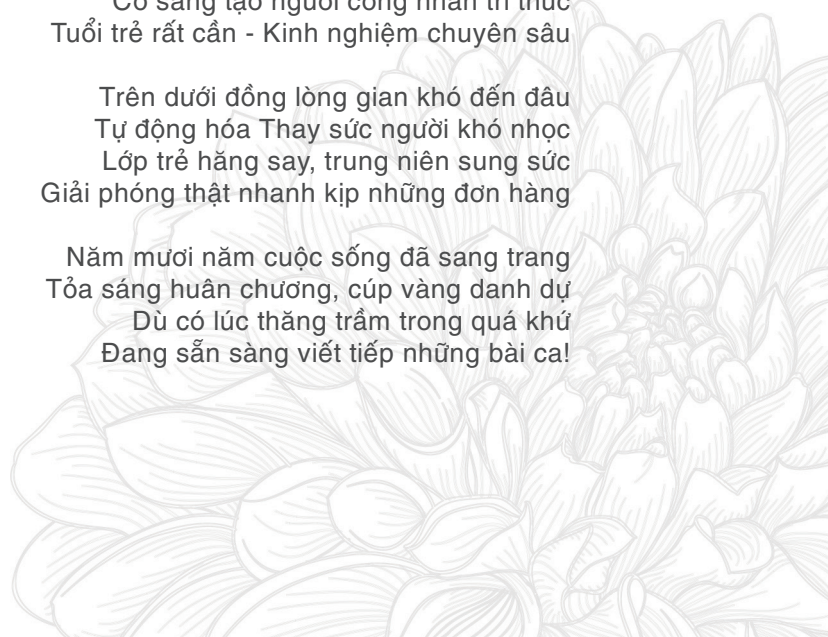
Vui biết bao khi tiếng máy dập viên
Nhịp đều đặn - Nhịp tim ai trong đó?
Xóa khoảng cách đổi thay bằng con số
“Tám triệu viên cho sản xuất năm đầu!”

Nhà xưởng nghèo nàn đã có chi đâu
Bao vất vả thăng trầm ai có biết
“Thẹn với lòng mình- không nhiều tâm huyết
Sẽ đến đâu khi tất cả chờ mình?”

Cổ phần hóa như ánh sáng bình minh
Bao gia đình thêm ấm no hạnh phúc
Có sáng tạo người công nhân tri thức
Tuổi trẻ rất cần - Kinh nghiệm chuyên sâu

Trên dưới đồng lòng gian khó đến đâu
Tự động hóa Thay sức người khó nhọc
Lớp trẻ hăng say, trung niên sung sức
Giải phóng thật nhanh kịp những đơn hàng

Năm mươi năm cuộc sống đã sang trang
Tỏa sáng huân chương, cúp vàng danh dự
Dù có lúc thăng trầm trong quá khứ
Đang sẵn sàng viết tiếp những bài ca!



HATAPHAN
XUỞNG KHÁNG SINH CEPHALOSPORIN



ĐƯỢC HÀ TÂY NGƯỜI MẸ NGÔI NHÀ LỚN CỦA TÔI

Bài dự thi Giải nhất:
“Được Hà Tây trong tôi”

Nguyễn Thị Hiền
Phân xưởng Kháng Sinh

Thấm thoát đã 28 năm trôi qua, tôi còn nhớ như in ngày nào khi còn là cô sinh viên vừa ra trường, chưa có việc làm. Một hôm đi làm về, mẹ tôi bảo: “Con ơi, Giám đốc đã đồng ý cho con vào công ty mẹ rồi đấy!”. Nhìn ánh mắt và nụ cười xúc động của mẹ, tới giờ tôi cũng không quên được. Bố mẹ tôi vốn gắn bó cả cuộc đời với ngành y dược nên việc xin được cho tôi vào công ty Được Hà Tây không chỉ mang lại công việc cho tôi mà trên hết là tâm nguyện của bố mẹ đã được thực hiện, khi thấy con mình được nối tiếp nghề cao quý, chứa đựng tình thương, mang lại sức khỏe cho mọi người. Còn trẻ nên tôi chưa thể hiểu được hết ý nghĩa của điều ấy nhưng thời gian cùng sự trưởng thành trong suy nghĩ đã dần mang lại cho tôi tình yêu với

công việc, sự gắn bó đậm ấm với mọi người dưới mái nhà chung Được Hà Tây.

Nghĩ rằng những cảm xúc này, tôi chỉ chia sẻ với mọi người trong gia đình thôi, nhưng trong tôi vẫn còn cảm thấy như thiếu một điều gì đó chưa thể gọi thành tên. Hôm nay, khi công ty tổ chức lễ kỷ niệm 50 năm ngày thành lập, tìm tôi như được thắp ngọn lửa trào dâng cảm xúc hòa cùng với mọi người ôn lại những kỷ niệm và trải lòng về cuộc đời công nhân mình đã gắn bó.

Ngược dòng thời gian, tôi nhớ lại lời mẹ kể. Thời kỳ đầu mới thành lập, cơ sở vật chất của công ty còn khiêm tốn, điều kiện làm việc còn nhiều khó khăn. Trong chiến tranh, tất cả CBCNV trong công ty đều phải tranh thủ đi làm ca đêm mặc dù con họ còn rất nhỏ. Nhưng với tinh thần làm việc vượt trên tất cả, vì tiền tuyến, vì bệnh nhân và vì sức khỏe cộng đồng, CBCNV Công ty Được Hà Tây đã đoàn kết, gắn bó tạo ra sức mạnh cùng đất nước vượt qua giai đoạn khó khăn, thiếu thốn và giành chiến thắng vẻ vang trên tất cả các mặt trận.

Hơn 20 năm sau, ngày tôi bắt đầu bước chân vào công ty, cơ sở vật chất đã thay đổi nhưng vẫn còn đơn sơ: hệ thống nhà xưởng cấp 4 nhỏ lẻ, máy móc ít cũ kỹ lạc hậu, công suất thấp hơn nhiều so với bây giờ. Nhưng cũng chính thời kỳ này, tôi cùng với Gia đình Được Hà Tây đã được chứng kiến sự đổi thay mạnh mẽ của Công ty. Dưới sự dẫn dắt của Ban lãnh đạo công ty, đặc biệt là giám đốc Lê Văn Lớ - Ông đã có những đột phá trong suy nghĩ, táo bạo

trong hành động, tạo ra nhiều cơ hội trong thời kỳ đổi mới của đất nước, nhất là trong giai đoạn cổ phần hóa công ty. Ông đầu tư mạnh mẽ vào dây chuyền sản xuất hiện đại, kịp thời đáp ứng được nhu cầu thị trường, từ đó mang lại nhiều việc làm cho CBCNV Được Hà Tây. Anh chị em công nhân chúng tôi đoàn kết hăng hái, thi đua sản xuất với năng suất cao đi đôi cùng chất lượng với tiêu chí “Chất lượng là sự tồn tại và phát triển”. Thương hiệu Được Hà Tây từ đây ngày càng được biết đến.

Không chỉ sản xuất kinh doanh có hiệu quả, Công ty cổ phần Được phẩm Hà Tây còn được nhắc đến là một trong những doanh nghiệp hàng đầu của tỉnh tích cực tham gia các công tác xã hội như: ủng hộ đồng bào bị bão lụt; ủng hộ nạn nhân chiến tranh; nhận phụng dưỡng các bà mẹ Việt Nam anh hùng; giúp đỡ nhân dân vùng cao xóa đói, giảm nghèo...

Cùng với sự phát triển đi lên của công ty, đời sống CBCNV cũng được thay đổi rõ rệt. Năm 1991, nhờ sự linh hoạt năng động nhạy bén, Ban giám đốc công ty đặc biệt là giám đốc Lê Văn Lớ đã giải quyết nhanh chóng vấn đề chia đất ở cho công nhân. Thật là niềm vui lớn đối với tất cả mọi người! Anh chị em chúng tôi phấn khởi, yên tâm công tác, xây dựng gia đình ngày càng vững mạnh. Khu tập thể được ngày càng khang trang. Những ngôi nhà cấp 4 dần được thay thế bằng những ngôi nhà cao tầng, những con đường trong các dãy tập thể được bê tông hóa mang lại những sắc màu tươi sáng trong bức tranh về ngôi làng nhỏ La Khê khi

ấy. Không chỉ vậy, con em chúng tôi được học hành phát triển, có tâm nguyện gắn bó với công ty cũng được Ban lãnh đạo công ty tạo điều kiện để được kế tiếp.

Có được thành quả của ngày hôm nay, tôi nghĩ đó là do sự cố gắng đồng bộ của Ban lãnh đạo và toàn thể cán bộ công nhân viên trong công ty qua các thời kỳ, đặc biệt là giai đoạn khi tôi vào làm và cho tới tận bây giờ, giám đốc Lê Văn Lớ như một thuyền trưởng tài ba đã vững vàng chèo lái con tàu công ty vượt qua những khó khăn, thăng trầm trong thời kỳ đổi mới của đất nước. Ý nghĩ đó không chỉ trong tôi mà đã gắn chặt với các thế hệ đi trước và hiện tại. Tôi-họ đã thấy đó là niềm tự hào!

Hôm nay đây, miên man trong dòng chảy suy nghĩ, tôi nhớ như in kỷ niệm đẹp ngày nào mà tôi không bao giờ quên. Đó là vào dịp Tết nguyên đán năm 1991, các gia đình trong khu tập thể còn khó khăn muôn bề. Gia đình tôi ở lại không về quê, mọi người đang bận rộn dọn dẹp nhà cửa chuẩn bị đón tết thì bất ngờ tôi thấy giám đốc Lê Văn Lớ xuống thăm và chúc tết các gia đình. Tôi luống cuống chỉ kịp chào mà không biết nói gì. Tay chân tôi như bị thừa vì thực tôi không bao giờ dám nghĩ đến một người lãnh đạo cao nhất của công ty luôn bận trăm công nghìn việc mà vẫn dành thời gian đi xuống từng gia đình để chúc tết, hỏi thăm từng nhà đã chuẩn bị tết đến đâu và có những lời chúc tốt đẹp nhất đến các công nhân của mình. Ông đã đi sang khu khác, mọi người vẫn còn ngỡ ngàng. Gia đình tôi xúc động thực sự. Ngay lúc đó tôi đã thấy hành động của Ông

thật là một “Nghĩa cử cao đẹp”.

Nhớ lại, tôi nghĩ phải chăng tình thương bao la đó đã thôi thúc ông phát huy được hết năng lực lãnh đạo tài tình của mình xây dựng công ty có ngày hôm nay. Nhìn các con mình được gắn bó nối tiếp, tôi càng tin tưởng vào sự nghiệp phát triển bền vững của công ty và sẽ giáo dục tiếp thế hệ con trong gia đình hãy gắn bó tâm huyết, quyết tâm đóng góp sức mình xây dựng công ty ngày càng vững mạnh và vươn xa hơn nữa, xứng đáng với những thế hệ đi trước, với những gì mà thế hệ giám đốc Lê Văn Lớ đã dày công vun đắp.

Dịp kỷ niệm 50 năm ngày thành lập công ty đã cho tôi có cơ hội được bày tỏ những cảm xúc mà tôi chưa thể nói được nên lời, đó chính là sự biết ơn. Biết ơn cuộc đời, biết ơn bố mẹ, và cả công ty Dược Hà Tây, đặc biệt là Ông Lê Văn Lớ đã giúp cho gia đình tôi và biết bao gia đình khác được sống trong một mái nhà chung đầy ắp tình thương, cùng xây dựng một tương lai tươi sáng. Từ trong sâu thẳm trái tim mình, tôi xin được vô cùng cảm ơn!

365 NGÀY HẠNH PHÚC

Phạm Kim Hoa
Phòng Đảm bảo chất lượng

Dược Hà Tây trong tôi
Vào những ngày sinh nhật
Thiệp chúc mừng ấm áp
Tới từng người công ty.
Dược Hà Tây trong tôi
Vào những ngày kỉ niệm
Ngày hai bảy tháng hai
Tôn vinh người thầy thuốc
Các y và dược sĩ
Hội về trong hân hoan.
Rồi mừng tám tháng ba
Các lần thi văn nghệ
Buổi nói chuyện chuyên đề
Cho chị em thêm trẻ.
Những chuyến đi vui về
Đầy ắp cả nghĩa tình
Cho cán bộ nhân viên
Được nghỉ ngơi du lịch.
Mỗi xuân về có lịch
Rạng rỡ: Dược Hà Tây
Năm nào cầm trên tay
Cũng thấy lòng nao nức.
Lịch xuân thay lời chúc
Từng nhà Hataphar.
Hai mươi tháng mười qua
Vui phong trào văn nghệ
Cả nhân viên và sếp
Hoà trong một gia đình.
Khoang Xanh cũng đậm tình
Dược Hà Tây như một.
Lãnh đạo nhưng thân thuộc

Rất hoà đồng với chung.
Dược Hà Tây trong tôi
Giản dị như thành nếp
Của thầy thuốc - mẹ hiền
Nâng niu từng viên thuốc.
Chất lượng là mấu chốt
Để vươn tới tầm cao.
Thật tự hào biết bao
Là ngôi sao thuốc Việt.
Thuốc hành trình xuyên Việt
Tới tận vùng sâu, xa
Ủng hộ đồng bào ta
Các chương trình từ thiện.
Vì sức khỏe cộng đồng
Xứng Anh hùng lao động.
Dược Hà Tây trong tôi
Đã nhiều năm gắn bó
Từng hàng cây, phân xưởng
Cũng rất đổi thân thương.
Dược Hà Tây trong tôi
Những ngày xưa xa lắc...
Thuở rời ghế nhà trường
Lần đầu làm trong xưởng
Dược Hà Tây trong tôi
Đang từng ngày khởi sắc
Năm mươi năm đổi mới
Để ngày mai huy hoàng.
Ôi biết mấy tự hào
Dược Hà Tây yêu dấu!

Bài dự thi đạt giải Ba
cuộc thi “Dược Hà Tây trong tôi”





Phòng kinh doanh - 2015.

Rảo bước trên con đường thân quen trong một buổi chiều đầu đông chớm lạnh, đã từ rất lâu rồi hiếm hoi lắm tôi mới lại có cảm giác ấy. Thư thái, ấm áp, bồi hồi và hoài niệm. Thời tiết này thật dễ khiến con người ta xao lòng. Cảm giác hân hoan khi vẫn chưa quên được những tiếng cười ròn rã của đồng nghiệp cùng phòng trong buổi liên hoan chỉ mới vài tiếng trước, vui lắm, yêu lắm. Phòng kinh doanh chúng tôi đã sát cánh bên nhau như thế, từ lúc còn vô cùng non trẻ, cho đến bây giờ cùng với sự phát triển về mọi lĩnh vực, tình cảm của chúng tôi cũng lớn dần lên theo năm tháng. Tôi nhớ về những ngày đầu tiên...

Về Dược Hà Tây từ tháng 2 năm 2012, tôi bắt đầu công việc với vị trí phụ trách mảng kinh doanh hàng gia công (trực thuộc phòng Kế hoạch) - hoạt động thể mạnh của công ty lúc đấy giờ. Vào thời điểm đó, nhân sự phòng Kế hoạch rất khiêm tốn, ngoài đội lái xe thì chỉ vồn vẹn có 6 người: 1 nhân viên phụ trách thầu, 1 nhân viên phụ trách kế hoạch, 2 nhân viên viết hóa đơn, anh Thắng Phó Tổng Giám Đốc kiêm trưởng phòng Kế hoạch, và tôi. Mặc dù vậy, công việc chính của phòng lại là phụ trách 2 mảng hoạt động lớn của công ty, lập kế hoạch sản xuất và kinh doanh. Áp lực lắm chứ! Nhưng đó cũng là cơ hội của tôi, được học hỏi và làm việc nhiều hơn, trưởng thành hơn. Với một môi trường làm việc mới, công việc sẽ thực sự nhẹ nhàng hơn rất nhiều nếu ta gặp được một “người bạn” hơn là một “đồng nghiệp”. Và

may mắn ấy cũng đến với tôi khi ngày đầu vào làm việc tôi được gặp lại một người bạn học cũ. Huy làm ở Dược Hà Tây từ khi mới ra trường và đã có 6 năm kinh nghiệm sản xuất và 1 năm bán hàng tại nhà thuốc bệnh viện. Vì là bạn cũ nên chúng tôi có thể thoải mái chia sẻ và hợp tác với nhau trong công việc, những lần tiếp xúc với khách hàng, một vài lần trao đổi với Huy đã cho một đứa mới toe về kinh doanh như tôi mở mang đầu óc và vỡ ra được nhiều điều mà nếu không phải là do va vấp trong công việc thì có lẽ cũng còn lâu tôi mới biết.

Đúng vào thời điểm đó, BLĐ giao cho phòng Kế hoạch chúng tôi thực hiện Dự án phát triển hàng tự doanh. Tất cả mọi thứ đều là mới, lần đầu tiên làm, chúng tôi có lo lắng không? Lo chứ. Nhưng vô cùng háo hức và quyết tâm tạo ra thay đổi.

Bổ sung thêm nhân sự là thay đổi đầu tiên. Đề xuất với lãnh đạo đưa Huy về phòng Kế hoạch được phê duyệt, tuyển Trang nhân viên thiết kế, thay đổi vị trí công việc cho chị Thúy chúng tôi bắt đầu phát triển một dự án mới với chúng tôi và với cả công ty. Mục tiêu trước mắt cần đạt được là phải có một danh sách các thuốc thiết yếu để đáp ứng nhu cầu của các nhà thuốc. Vì vậy, song song với việc nghiên cứu để đăng ký mới sản phẩm, chúng tôi cũng mua lại số đăng ký từ các khách hàng và cho ra thành phẩm đối với những số đăng ký chưa sản xuất. Việc này được thực hiện khá thuận lợi vì mối quan hệ với khách hàng gần như chúng tôi đã có sẵn.

HÀNH TRÌNH GẮN KẾT YÊU THƯƠNG

Mến tặng các đồng nghiệp và cựu đồng nghiệp thân yêu thuộc 2 phòng Kế hoạch và Kinh doanh

DS. Lê Việt Linh
Trưởng phòng kinh doanh

Việc phân phối các mặt hàng này được phối hợp thực hiện với hệ thống bán hàng đã có của công ty là 14 chi nhánh ở khu vực Hà Nội 2 và đội ngũ Trình dược viên các tỉnh. Cũng như vậy, ở khu vực Hà Nội 1 cũng đã có một đội Trình dược viên mới để tập trung vào thị trường tuy tiềm năng nhưng rất “khó nhằn” này. Mặc dù thị trường mới, cạnh tranh cao, rất nhiều khó khăn nhưng hiện giờ chúng tôi hiện đã có một đội bán hàng Hà Nội gồm 10 người đang đảm bảo rất tốt việc bán 400-500 triệu hàng nhóm A một tháng. Chúng tôi đã từng bước, từng bước thay đổi như thế, nhân sự của phòng ngày một tăng lên và hiệu quả công việc cũng tốt hơn rất nhiều nhờ sự nỗ lực cố gắng của tất cả mọi người. Những đơn hàng ngày một

nhieu lên, sự ủng hộ của khách hàng là nguồn cổ vũ rất lớn đối với đội ngũ mới như chúng tôi, nhờ đó mà ngay trong năm 2012, chúng tôi đã thúc đẩy được doanh số bằng rất nhiều hội nghị khách hàng ở các chi nhánh khu vực Hà Tây, Hà Nội, Thái Bình, Nghệ An...

Tất nhiên, “vạn sự khởi đầu nan”, chúng tôi cũng không tránh khỏi những bỡ ngỡ và sai sót khi làm những thứ mình chưa bao giờ làm. Bên cạnh những lời động viên khen ngợi thì việc nhận được những ý kiến trái chiều cũng là chuyện rất thường xuyên đối với chúng tôi: sản phẩm tác dụng chưa tốt, mẫu mã xấu, giá cao, chương trình khuyến mại không hợp lý, tổ chức sự kiện, hội nghị khách hàng chưa tốt, quản lý kém... Đương nhiên chúng tôi không lấy đó làm buồn mà nhụt chí, càng nhận được những ý kiến tiêu cực thì chúng tôi lại càng có động lực để sửa chữa và cố gắng hơn nữa. Vào thời điểm đó, xu hướng làm các hoạt động marketing, truyền thông quảng bá của thị trường nói chung thực sự vẫn là điều còn mới mẻ với chúng tôi, hầu hết nhân sự trong phòng không ai có kinh nghiệm hoặc được đào tạo bài bản về marketing cả. Ban lãnh đạo công ty đã hỗ trợ hết mình bằng việc thuê một số chuyên gia tư vấn về lĩnh vực này để đào tạo cho chúng tôi, đặc biệt là các nhân sự của phòng phụ trách mảng quản lý sản phẩm và marketing, sau này cũng có một số buổi đào tạo về kỹ năng bán hàng cho hệ thống bán hàng cho công ty. Anh Phương (công ty PTP) không chỉ là người đào tạo, mở mang kiến

thức để chúng tôi tự tin dần thân vào một chuyên ngành không liên quan đến dược là marketing, mà anh còn chính là người đã góp phần xây dựng đội ngũ Giám đốc sản phẩm (Product manager) và đội ngũ Trình dược viên dự án hoạt động được bài bản như bây giờ. Từ chỗ chưa có nhiều hoạt động truyền thông về công ty và sản phẩm, trang web chủ yếu đưa thông tin về cổ đông, thì hiện tại website của Dược Hà Tây đã hiện đại hơn rất nhiều, cập nhật nhiều tin tức về công ty và hoạt động xã hội hơn, chú trọng quảng bá hình ảnh công ty và sản phẩm, dịch vụ hơn. Chúng tôi đã lần lượt được thực hiện và trải nghiệm rất nhiều công việc khác nhau từ khâu nghiên cứu thị trường và công thức sản phẩm, thiết kế bao bì, làm hồ sơ quảng cáo, lên kế hoạch và thực hiện các chiến dịch marketing trên rất nhiều kênh khác nhau: báo mạng, báo giấy, radio, biển bảng, poster, digital marketing, fanpage... Chính vì đặc thù công việc rất đa dạng và nhiều mảng khác nhau nên có lẽ chúng tôi chưa từng có cảm giác “chán việc”, vì thường xuyên được tự làm mới mình, nghĩ khác đi. Phòng kinh doanh đã thực sự được tách ra từ một bộ phận của phòng Kế hoạch vào tháng 04 năm 2015 để đáp ứng nhu cầu mới. Mặc dù bây giờ thuộc phòng Kinh doanh nhưng đôi lúc mọi người vẫn nhớ cách gọi cũ, vẫn gọi chúng tôi là thuộc phòng kế hoạch, kể cũng vui vì cảm giác mọi người ở phòng cũ vẫn rất thân thiết và gần gũi nhau. Qua rất nhiều sự biến động về nhân sự, hiện tại chúng tôi đã có sự ổn định trong hoạt động và số lượng nhân viên: ngoài trưởng phòng là người

phụ trách công việc chung, còn có phó phòng phụ trách riêng mảng kinh doanh hàng công ty, nhóm PM (Giám đốc sản phẩm) gồm 3 người, 3 nhân viên thiết kế, 2 nhân viên digital marketing, 2 admin, 1 nhân viên phụ trách hàng cắt lô, 2 nhân viên viết hóa đơn, cùng đội lái xe và đội trình dược viên trên tất cả các địa bàn.

Trải qua cùng nhau bao sóng gió thăng trầm trong công việc, người đến rồi lại đi, người định đi nhưng cuối cùng vẫn trụ lại, người vẫn gắn bó lâu dài, nhưng tất cả cùng chung một tình cảm yêu mến dành cho nhau, coi nhau như người thân trong gia đình. Có người sắp về hưu, có người lại rất trẻ tuổi nhưng hầu như không có khoảng cách thế hệ giữa tất cả mọi người, có người đã nghỉ việc nhưng vẫn thường xuyên quay lại thăm phòng, vẫn tâm sự những niềm vui nỗi buồn trong cuộc sống, tình yêu và công việc mới. Đó là những gì quý giá nhất mà hành trình khó khăn trong công việc mang lại cho chúng tôi. Hạnh phúc vì được cống hiến cho công ty, được phát triển bản thân, và còn được thêm những người bạn, người anh chị em chân thành tình cảm là những gì tôi đang hoài niệm hôm nay. Tương lai còn đợi chúng tôi phía trước, nhưng tôi tin rằng, với những gì đã và đang có, mọi thử thách chông gai đối với chúng tôi sẽ chỉ là chuyện thời gian.

VỊ KHÁCH NGƯỜI ĐÀ NẴNG

Nguyễn Hồng Hạnh
Phòng Kế Hoạch

Lật giở những kỷ niệm cũ về thời gian đầu công tác tại phòng kế hoạch, tôi lại nhớ đến bác. Gọi bác như thế nào nhỉ, một khách hàng hay một người bạn vong niên. Hồi đó tôi được giao nhiệm vụ viết hoá đơn bán hàng. Phòng Kế hoạch Nghiệp vụ trước đây, ngoài việc lập kế hoạch sản xuất còn đảm nhiệm cả mảng Kinh doanh, một cán bộ phụ trách hoá đơn sẽ kiêm cả chào hàng và tư vấn nói chung. Chứ không có bộ phận chuyên trách như bây giờ.

Hàng ngày, ngoài việc công việc chính, chúng tôi gần như nhận tất cả các cuộc điện thoại, từ đơn đặt hàng đến những phản hồi từ phía khách hàng. Một hôm, tôi có nhận được một phong thư để gửi Phòng Kế hoạch, nhìn nét chữ đẹp đẽ, chân phương tôi không khỏi tò mò. Bạn biết đấy, ở cái thời công nghệ thông tin, nhận một phong thư viết tay ai mà không cảm động. Tôi còn nhớ trong thư bác có viết “...Tôi là một nhà giáo hiện đang sinh sống ở Đà Nẵng, năm nay đã 70 tuổi, Ở cái tuổi gần đất xa trời,

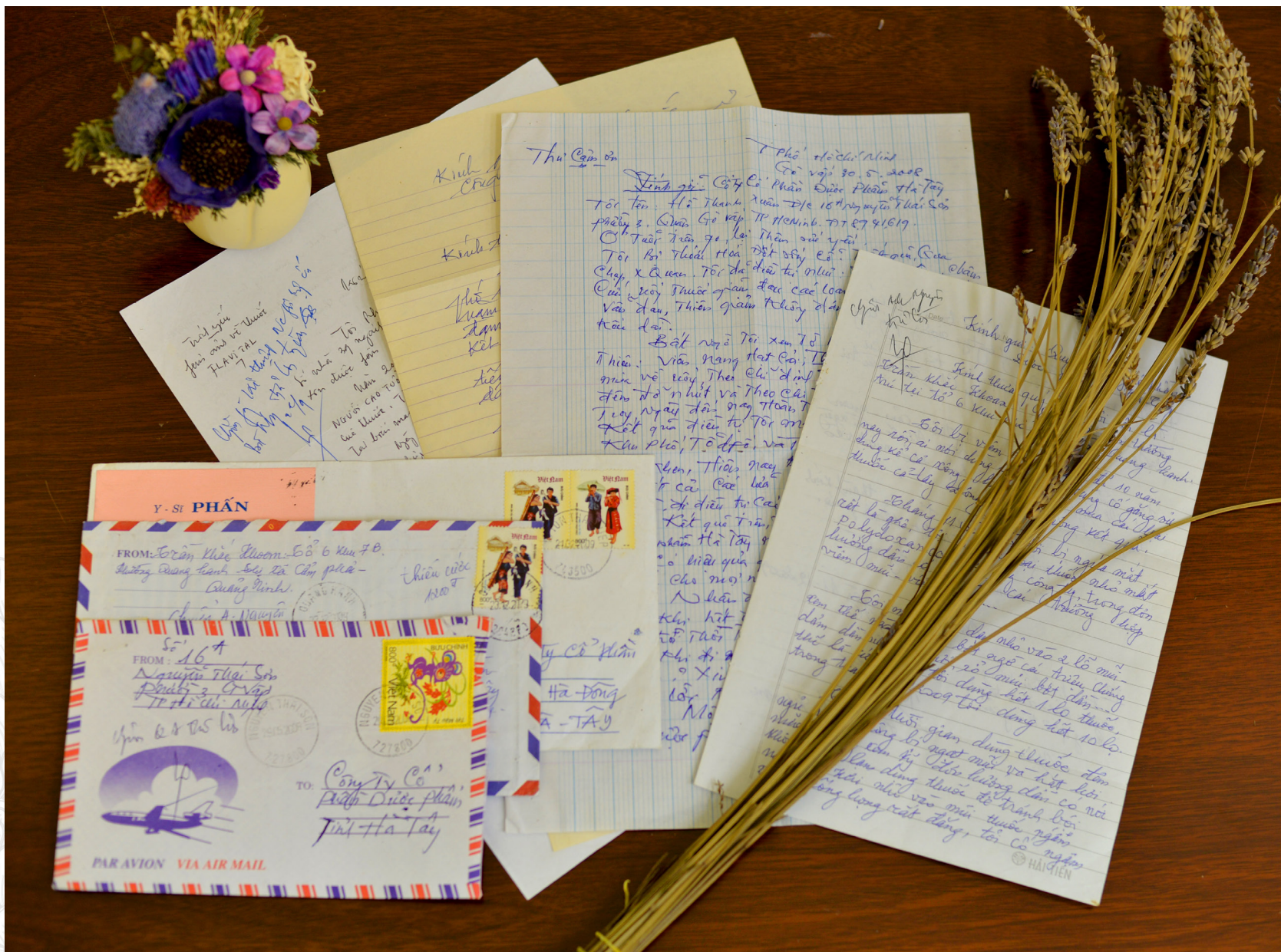
tôi thường bị mất ngủ. Do một người bạn giới thiệu và tặng tôi 1 hộp thuốc Rotundin sản xuất tại Công ty Cổ phần dược phẩm Hà Tây. Tôi đã uống nhiều loại thuốc an thần, nhưng không có loại nào làm tôi hài lòng như vậy... Nay tôi đã hết thuốc mà tìm mua ở Đà Nẵng nhưng không có... Nhờ anh chị có thể gửi giùm tôi đến Đà Nẵng được không?...” Lá thư còn dài nhưng tôi nhớ được có như vậy. Lúc đó tôi thật sự rất xúc động, đó là cảm giác rất khác - một cảm giác gần gũi và thân thương với “vị khách hàng đặc biệt”. Tôi đã gửi thuốc cho bác qua đường bưu điện và kèm lời nhắn “bác nhớ giữ gìn sức khỏe và uống thuốc theo chỉ dẫn, bác có thể gọi bất cứ khi nào để được tư vấn...”. Hai bác cháu còn viết thư qua lại, rất thú vị. Bẵng đi một thời gian tôi mất liên lạc với bác. Mỗi lần có dịp vào Đà Nẵng, tôi lại nhớ đến bác, nhớ câu bác dặn dò: “cháu nhớ thăm nhà bác nhé! Nhà bác để tìm lắm!” Nhưng rồi, tôi lại chưa một lần tới thăm bác như đã hứa, tôi biết bác sẽ không bao giờ trách tôi, nhưng tôi lại cảm

thấy tự trách mình vì đã chưa trọn vẹn.

Cuộc sống vẫn thế, cứ cuốn ta đi... 1 năm, và nhiều năm sau nữa. Có khi nào bạn ngoảnh lại, nhớ những kỷ niệm cũ bạn có bồi hồi. Muốn gọi điện cho bác để hỏi thăm sức khỏe... Tay chợt bấm số xxxxxxxx936! “Cháu chào bác, Bác Thuởng ơi bác có khoẻ không ạ?” !!!

Câu chuyện nhỏ của tôi chỉ giản dị có vậy thôi. Nhưng mãi sau này tôi vẫn lưu giữ lá thư đó như một kỷ niệm cho riêng mình! Hơn bao giờ hết tôi muốn gửi gắm tâm sự này như một lời nhắn gửi: Hãy trân quý từng phút giây khi ta làm việc, vì ngoài những thành quả mà công việc tạo ra, ta còn nhận được nhiều hơn thế nữa, rất nhiều các bạn ạ, đó là những tình cảm thân thương của đồng nghiệp và khách hàng đã dành cho chúng ta.





Chị Tuyến (Giám đốc điều hành Công ty cổ phần du lịch Hà Tĩnh)

Mình cho bé nhà mình uống DHT-Oralplus được 13 ngày rồi, mình thấy bé chịu ăn hơn. Mình cảm ơn Nuôi Con Khỏe nhiều nha. Giờ mình muốn giới thiệu sản phẩm này cho em mình. Nhưng hiện giờ mình đang ở Bình Dương, Nuôi Con Khỏe cho mình địa chỉ cụ thể để mình nói với em mình tới đó mua nhé.

Chị Ngọc (Xã Tiên Thanh -Thị xã Đông Xoai-Bình Phước)

Lần trước, em cũng mua 2 hộp DHT-Oralplus cho bé nhà em uống liên tục, thấy đúng là bé ăn ngon, ăn nhiều hơn. Nay tăng thêm mấy ký rồi chị. Chị cho em đặt mua thêm 2 hộp nữa chị nha.

Y sĩ Phấn (22/02/2009, 186/17 Bình Thới, phường 14, quận 11, TP. Hồ Chí Minh)

Kính thưa ông Giám đốc,
Tôi là một y sĩ già ở thành phố Hồ Chí Minh. Đã mấy chục năm qua từng dùng thuốc ho long đờm để điều trị cho bệnh nhân, kết quả cao.
Tất cả 100% y Bác sĩ đều biết tiếng thuốc tiêu đờm, phần nhân dân thì trên 50% biết. Xin chúc mừng quý công ty mạnh tiến trên thương trường.

Đỗ Anh Trung (Ứng Hòa, Hà Tây)

Kính gửi công ty cổ phần dược phẩm Hà Tây. Chúng tôi những người bị mắc bệnh ngoài da huyện Ứng Hòa, Hà Tây. Chúng tôi dùng thuốc Tribetason Cream của công ty chất lượng tốt. Hạn chế của bệnh viêm da nấm bệnh không thu kém một số kem nước ngoài.

MỘT VÀI Ý KIẾN CỦA KHÁCH HÀNG VỀ SẢN PHẨM

Chị Bích Thủy (Pleiku, Gia Lai)

Tình cờ nhận ra sản phẩm Bosunamin Kids qua Fanpage Dược Phẩm Tốt và cuộc thi ảnh cho bé, hóa ra là nhãn hàng bấy lâu nay mình vẫn dùng cho cháu nhà mình. Nhà cháu đang sử dụng lọ thứ 2, cháu ăn ngoan mà tăng cân rất đều đặn. Trước đây, do đi hiệu thuốc mua, thấy người ta tư vấn mua luôn, ai ngờ lại là sản phẩm của công ty mình.

Chị Linh (Hà Nội)

Bé nhà em 3,5 tuổi mà mới được 13,5 kg, hụt so với tiêu chuẩn 4 kg đó ạ. Trước có cho uống Up-kids - cốm dành cho trẻ biếng ăn và hấp thu kém nhưng cũng chẳng ăn thua. Từ 1 tháng trở lại đây e cho uống Bosunamin Kids thấy khá hơn hẳn. Bé ăn tốt hơn với lại cũng tăng đc cân rồi.

Đặng Hoàn Mỹ (Long Xuyên)

Con mình trước đây còi, biếng ăn lắm. Mình cho bé uống Bosunamin Kids liên tiếp suốt. Thấy sức đề kháng tốt lên đáng kể. Thường thì mình cho bé uống 10ml mỗi ngày. Bé nhà mình 17 tháng rồi. Những hôm bé bệnh, mình cho bé uống gấp đôi để tăng sức đề kháng và bổ sung thêm dinh dưỡng. Trộm vía, sức khỏe của con vực lên nhanh lắm. Mình rất vui. Mình còn giới thiệu thêm cho bạn bè cũng có con biếng ăn như mình nữa đấy. Cảm ơn Bosunamin Kids nhiều lắm.



DƯỢC HÀ TÂY - NƠI ẤY KHÔNG CHỈ LÀ TUỔI THƠ

(Giải Ba cuộc thi : “Dược Hà Tây trong tôi “)

Vũ Thị Vinh - Phó Phòng Kiểm Nghiệm



Trong cuộc đời, từ khi còn thơ ấu đến khi trưởng thành, chắc hẳn ai trong mỗi chúng ta cũng mang trong mình biết bao kỷ niệm, những kỷ niệm về gia đình, thầy cô, bạn bè.... Và với tôi, một kỷ niệm mà tôi sẽ không quên, đó là những kỷ niệm đẹp ấm áp về tình bạn, tình anh em, tình đồng nghiệp dưới mái ấm gia đình “DƯỢC HÀ TÂY”.

“DƯỢC HÀ TÂY” tồn tại và phát triển đến nay đã được 50 năm. Nhưng đối với tôi hình ảnh Dược Hà Tây lúc nào cũng rất gần gũi, thân quen. Từ khi sinh ra và lớn lên tôi đã biết đến sự tồn tại của Dược Hà Tây, bởi đây không chỉ là một công ty Dược đơn thuần

mà là một công ty Dược có nhiều tiềm năng và nhiều đãi ngộ. Được trở thành một thành viên của công ty là niềm vinh dự lớn đối với tôi và nhiều người.

Tôi là một người con may mắn được sinh ra và lớn lên ở Khu tập thể Dược Hà Tây. Tôi yêu Dược Hà Tây bởi vì sự gắn bó của tuổi thơ, vì sự lớn lên từng ngày của tôi đều ở nơi này. Mẹ của tôi cũng đã gắn bó với Dược Hà Tây từ những ngày đầu mới thành lập, cùng công ty trải qua bao khó khăn vất vả. Cả cuộc đời Mẹ tôi đã dành trọn tuổi trẻ, lòng nhiệt huyết để góp một phần công sức nhỏ bé của mình xây dựng công ty ngày càng phát triển. Qua những tình cảm của mẹ và những công việc của mẹ, không biết từ khi nào tình yêu nghề Dược đã dần in đậm trong tâm trí tôi. Tôi đã cố gắng học tập thật tốt để thi đậu trường Dược và tất cả sự cố gắng đó đã được đền đáp. Có lẽ cũng vì thế mà tình cảm của tôi với nơi này càng trở nên sâu đậm hơn. Tôi đã tận mắt được chứng kiến sự chuyển mình của công ty với nhiều sự biến đổi về mọi mặt, trên các phương diện khác nhau của đời sống, kinh tế nhưng có lẽ Dược Hà Tây vẫn có những nét riêng, những bản sắc riêng.

Thời gian trôi qua thật nhanh, giờ tôi đã trưởng thành. Tôi mong muốn mình có một

công việc ổn định, một môi trường làm việc lý tưởng để áp dụng được những kiến thức đã học. Trong dòng chảy suy nghĩ, tôi nghĩ đến Dược Hà Tây, nơi đã nuôi dưỡng và vun đắp cho những ước mơ của tôi. Không một chút do dự, tôi xin vào làm việc tại công ty. Thật may mắn, tôi được Ban lãnh đạo công ty phân công vào Phòng Kiểm nghiệm, đúng như mong đợi của mình! Đó là vào tháng 8 năm 2003. Cẩm tờ Quyết định trong tay lòng tôi thấy xúc động vô cùng, từ đây con đường đi phía trước như một cánh cửa mới mở ra trước mắt tôi. Dù con đường đó có lắm chông gai hay trải đầy hoa hồng, tôi cũng cần ý thức hơn về suy nghĩ, về việc làm để không phụ lòng mong mỏi của mọi người.

Những ngày đầu ở công ty, tôi không tránh khỏi sự hồi hộp, lo lắng. Nhưng thật may mắn, tôi được các cô chú và các anh chị trong Phòng Kiểm nghiệm hết lòng yêu thương, chỉ dẫn, và giúp đỡ rất chân tình trong những ngày đầu tôi còn bỡ ngỡ với công việc của một kiểm nghiệm viên mới. Mọi người sẵn sàng chia sẻ những kinh nghiệm và từng bước dẫn dắt giúp tôi sớm làm quen với công việc tại đây. Tôi đã cố gắng làm việc thật tốt, thật chăm chỉ để không phụ lòng tin yêu của mọi người. Tôi và tất cả mọi người trong Phòng Kiểm nghiệm luôn cố gắng làm việc với tất cả khả năng của mình để luôn

phục vụ kịp thời cho xưởng sản xuất. Lúc đó, tuy vất vả nhưng tôi và mọi người đều cảm thấy vui vô cùng vì đã hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao.

Nhớ lại ngày đầu tiên mới vào làm, tôi thật sự ngỡ ngàng trước một phòng kiểm nghiệm rộng lớn cùng với nhiều trang thiết bị hiện đại: máy sắc ký lỏng, máy thử độ hòa tan, máy chuẩn độ điện thế... Trong quá trình công tác tại phòng kiểm nghiệm, tôi được học hỏi rất nhiều những kinh nghiệm thực tế của các anh chị đi trước. Họ chính là những người thầy tận tình chỉ bảo và dẫn dắt tôi đi những bước đi đầu đời trong công việc. Chính vì vậy, tôi đã xem công ty là mái ấm gia đình của mình; nơi ấy tôi được học tập, trưởng thành và ngày càng vững bước trong mọi lĩnh vực của cuộc sống.

Có thể nói, công việc trong phòng kiểm nghiệm là rất vất vả. Để một sản phẩm được đưa ra thị trường, phòng kiểm nghiệm phải kiểm tra chất lượng từ nguyên liệu đầu vào, bao bì, sản phẩm trung gian, chờ đóng gói, rồi cuối cùng là thành phẩm. Công việc ở phòng kiểm nghiệm luôn đòi hỏi phải có sự kịp thời và chính xác. Mỗi kiểm nghiệm viên chúng tôi được ví “như những chiến sĩ gác cổng chất lượng thuốc thẩm lậu” để bảo vệ sức khỏe cho mọi người.

Tôi còn nhớ trong một lần trò chuyện với chú Lở - Tổng giám đốc, chú có nói: “Chú đã từng có thời gian làm việc tại phòng kiểm nghiệm, chú hiểu công việc ở đó. Có những công việc nhiều người có thể làm tốt được nhưng để làm tốt công việc kiểm nghiệm thì



không phải ai cũng làm được”. Những lời lẽ chia sẻ của chú thật chân tình, nó như một nguồn động lực giúp tôi thêm cố gắng hơn nữa trong công việc của mình.

Trong quá trình làm việc, điều mà tôi không thể nào quên là những ngày chuẩn bị cho các đợt kiểm tra, đánh giá GMP, GLP, GSL ISO. Trong những đợt đánh giá đó, GMP, GLP, GSP là kỳ đánh giá mà chúng tôi chuẩn bị kỹ lưỡng nhất và lo lắng nhất. Sự chuẩn bị kỹ lưỡng không chỉ ở hồ sơ, sổ sách mà còn ở sự thành thạo trong các phép thử của các kiểm nghiệm viên. Mỗi kiểm nghiệm viên chúng tôi luôn phải tự trang bị cho mình những kiến thức chuyên môn và không ngừng học hỏi những kiến thức mới. Thật sự để đạt được GMP, GLP, GSP thật không dễ dàng nhưng phòng kiểm nghiệm Dược Hà Tây của chúng tôi đã làm được. Qua đây tôi muốn nhắn nhủ một thông điệp nhỏ đến các bạn trẻ hôm nay rằng: các

bạn hãy làm việc, hãy cống hiến bằng tất cả sự nhiệt huyết của mình, thành công sẽ đến với bạn.

Để hòa nhập chung với xu thế phát triển của xã hội, đến cuối năm 2008 công ty cổ phần Dược phẩm Hà Tây chính thức gia nhập sàn chứng khoán, minh bạch về tài chính. Đó thực sự như một luồng gió mới làm thay đổi diện mạo của công ty.

Từ đây, Dược Hà Tây được đông đảo mọi người biết đến là một doanh nghiệp Dược lớn, phát triển và uy tín. Có được thành công như vậy là nhờ sự lãnh đạo tài tình và chiến lược kinh doanh hiệu quả của Ban lãnh đạo công ty, cũng như sự đồng lòng, sự cố gắng lao động chăm chỉ của toàn thể cán bộ công nhân viên Dược Hà Tây. Đóng góp cho những thành công đó của Dược Hà Tây phải kể đến những cống hiến to lớn của Tổng giám đốc Lê Văn Lở - Người chèo lái cho con thuyền Dược Hà

Tây tới bến đỗ thành công.

Tháng 12 tới đây, tôi cũng như tất cả mọi người trong công ty xúc động chào đón “Lễ kỷ niệm 50 năm thành lập công ty” của Dược Hà Tây. 50 năm một chặng đường đủ để khẳng định sự thành công và vững chắc cho một doanh nghiệp! Dược Hà Tây đã vượt qua bao nhiêu khó khăn gian khổ, không ngừng phát triển để bây giờ thành một tên tuổi đáng tự hào trên thương trường Dược phẩm Việt Nam, và tương lai không xa sẽ vươn ra xa thị trường thế giới.

Một chặng đường rất dài, rất khó khăn đang chờ đón Dược Hà Tây phía trước, nhưng tôi vẫn tin rằng Dược Hà Tây sẽ luôn kịp thời có những chiến lược mới, những sự thay đổi mới phù hợp để chắc chắn vượt qua tất cả những khó khăn thử thách và tiếp tục phát triển ổn định, bền vững.

“DƯỢC HÀ TÂY” thực sự là ngôi nhà thứ 2 mà tôi đã lựa chọn, gắn bó. Vậy là đã mười hai năm tôi được gia nhập gia đình Dược Hà Tây, mười hai năm không phải là thời gian quá dài nhưng cũng đủ để lại trong tôi bao kỷ niệm sâu sắc và sự trưởng thành. Tất cả những điều đó tôi luôn trân trọng và coi đó là hành trang để đi đến tương lai với một Dược Hà Tây mãi mãi trường tồn và phát triển.



DƯỢC HÀ TÂY TRONG TÔI

Nguyễn Thị Thu Hà
Cựu nhân viên Dược Hà Tây

Internet và truyền thông phát triển đã tạo điều kiện cho 1 nhân vật “ngoại đạo” như tôi biết đến và tham gia cuộc thi này. Dù rất dấn đo, nhưng được sự động viên mà tôi có động lực để hoàn thành bài viết còn dang dở và gửi tới ban tổ chức. Chắc cũng sẽ có nhiều “lời ra, tiếng vào” khi nhìn thấy bài dự thi của tôi. Nhưng khi đã quyết định gửi bài, tôi nghĩ mình đã đúng. Dược Hà Tây trong tôi Lời cảm ơn chân thành!

Đã từng làm việc tại Dược Hà Tây gần sáu năm, rất nhiều kỷ niệm, rất nhiều điều muốn nói nhưng đặt bút viết ra thật chẳng dễ chút nào... Đã nhiều lần muốn được nói lên điều này và cũng đã có lần chuẩn bị thành bài vở nhưng lại chưa 1 lần nói ra được, dù biết rằng nó đơn giản biết bao...

Cảm ơn công ty đã cho tôi cơ hội làm việc, học tập, trải nghiệm và phát triển bản thân.

Cảm ơn đồng nghiệp đã tận tình hướng dẫn, chỉ bảo. Cảm ơn anh chị em, bạn bè vì tình

cảm chân thành, sự quan tâm, giúp đỡ và chia sẻ.

Dược Hà Tây trong tôi là những ngày đầu vừa tốt nghiệp đại học và lần đầu tiếp xúc với một môi trường làm việc thực sự. Cái cảm giác ngơ ngác, chưa biết bắt đầu từ đâu lúc bước vào phòng kiểm nghiệm sẽ còn mãi trong tôi. Lóng ngóng, làm đâu hỏng đấy, lý thuyết chưa vững... và nhiều thứ khác nữa.

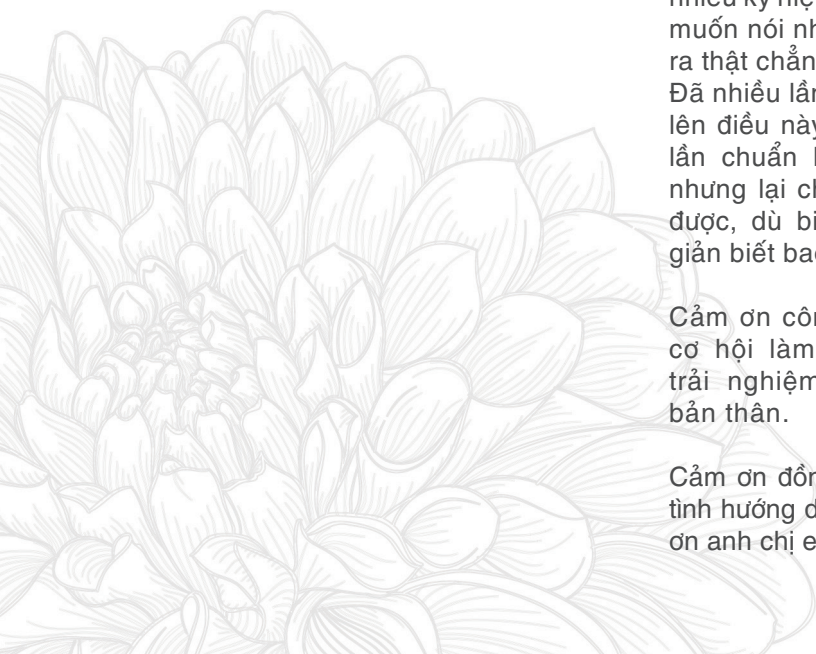
Lúc ấy và cả bây giờ nữa, tôi vô cùng khâm phục các cô các bác, dù tuần tới về nghỉ hưu, nhưng tuần này vẫn miệt mài chiết chiết, tách tách rồi cẩn thận tính toán, ghi chép. Cảm giác khâm phục các anh chị trong phòng về khả năng sắp xếp công việc và kỹ năng làm việc. Sẽ chẳng làm được gì trong cả khoảng thời gian đó nếu không có được sự chỉ bảo tận tình từ tất cả các anh chị trong phòng.

Dược Hà Tây trong tôi là những ngày miệt mài trong phòng thí nghiệm sau đó, là những suy nghĩ đơn giản về công việc và thực sự không định hướng nhiều cho tương lai.

Ngã rẽ công việc đến với tôi khi tôi chuyển lên làm việc tại phòng nghiên cứu phát triển. Mọi thứ lại trở nên mới mẻ, tôi lại bắt đầu học những bài học đầu tiên cho công việc mới của mình. Đây thực sự là khoảng thời gian quý báu giúp tôi nhận ra nhiều điều về bản thân, công việc cũng như cuộc sống.

Cũng trong khoảng thời gian làm việc ở phòng nghiên cứu, tôi đã tham gia những ngày hội nghị khách hàng sôi nổi hào hứng của công ty. Chắc cũng chỉ ở Dược Hà Tây thời điểm đó, thì 1 nhân viên không liên quan tới phòng kinh doanh như tôi mới có cơ hội được trải nghiệm trong những sự kiện này. (Về việc này, thực sự cảm ơn chị Linh rất nhiều!) Làm được cho công ty rất ít, thậm chí lỗi nhiều nhưng với bản thân mình thì tôi đã học được những bài học lớn.

Bên cạnh công việc, Dược Hà Tây trong tôi là sự đầm ấm yêu thương và chân thành của các đồng nghiệp. Thực sự tôi đã nhận được sự quan tâm rất lớn từ mọi người. Không rõ có phải được ưu ái hơn không nữa,



nhưng những chia sẻ của đồng nghiệp trong công việc, cuộc sống đã giúp tôi dần trưởng thành.

Đó là những bữa liên hoan đơn giản nhưng rất vui vẻ và gần gũi, là câu hỏi thăm ân cần, là sự chỉ bảo nhiệt tình, là cách giao tiếp ứng xử rồi cả hướng dẫn nấu ăn, chia sẻ việc nuôi dạy con cái...

Bản thân tôi nghĩ, ít có được môi trường làm việc nào mà ở đó đồng nghiệp lại có được sự chia sẻ, động viên nhau nhiều như vậy. Đến giờ, tôi vẫn thầm cảm ơn các anh chị em, vì nhờ khoảng thời gian làm việc tại đây mà tôi biết sắp xếp công việc công ty và công việc gia đình. Các anh em hết lòng vì gia đình, các chị em rất đảm đang đã giúp tôi cũng có được “khuyên hướng gia đình” ấy.

Cuộc sống thay đổi và tôi cũng không nằm ngoài qui luật đó. Giờ đã là “cựu nhân viên Dược Hà Tây” nhưng mọi việc “liên quan tới Dược Hà Tây” với tôi vẫn rất gần gũi.

Tôi vẫn giữ liên lạc với mọi người, vẫn thường xuyên theo dõi tin tức, và nhiều lúc còn hơi quá khi mông lung suy nghĩ nếu mình vẫn là nhân viên DHT thì sẽ xử lý như thế nào trong những trường hợp cụ thể. J ! Nói như vậy để thấy rằng Dược Hà Tây vẫn có vị trí rất quan trọng đối với cá nhân tôi. 50 năm vàng son, lịch sử phát triển của DHT ghi nhận công ty có hàng nghìn nhân viên, trong bức tranh lớn ấy, tôi chỉ là 1 chấm rất nhỏ và mờ nhạt. Nhưng với tuổi nghề gần 9 năm và có gần 6 năm công tác tại DHT thì với tôi, nơi đây đã là 1 mảnh ghép lớn trong

công việc và cuộc sống.

Xin chúc mừng Dược Hà Tây 50 năm vàng son! Chúc công ty phát triển mạnh mẽ hơn nữa.

Xin 1 lần nữa gửi lời cảm ơn tới tất cả các cô bác, các anh chị em, các bạn đồng nghiệp tại Dược Hà Tây! Tôi sẽ vẫn mãi nhớ và trân trọng những kỷ niệm đã có tại nơi này!



CHẶNG ĐƯỜNG 20 NĂM GẮN BÓ

Lê Thị Thu - Chi nhánh Ứng Hòa



Đã từ lâu, hình ảnh Công ty Cổ phần Dược phẩm Hà Tây đã in đậm trong tâm trí tôi trở thành niềm tin yêu sâu sắc. Trải qua bao thăng trầm sóng gió, công ty tôi vẫn đứng vững, hiên ngang sừng sững và trở thành tượng đài đơn vị anh hùng thời kỳ đổi mới như ngày hôm nay.

Tôi sinh ra và lớn lên ở khu vực đồng chiêm trũng, được bố mẹ nuôi ăn học và sau này may mắn tôi đã được công tác tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Hà Tây - Chi nhánh dược phẩm Ứng Hòa.

Gắn bó gần một nửa chặng đường phát triển cùng Hataphar, chứng kiến biết bao đổi thay, với thâm niên hai mươi năm công tác, nơi đây đã để lại trong tôi thật nhiều kỷ niệm.

Dưới sự lãnh đạo sáng suốt của Ban giám đốc, đội ngũ nhân viên bán hàng luôn nỗ lực hết mình luôn hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao, đưa công ty ngày một phát triển lớn mạnh hơn, để hội nhập và phát triển cùng các nước trên thế giới. Công ty luôn cho ra đời các sản phẩm tốt, đạt chuẩn GMP - WHO. Các nhà thuốc, quầy thuốc ở các chi nhánh của công ty đều đạt chuẩn GPP thực hành nhà thuốc tốt, được nhân dân tin yêu, mến phục. Công ty được nhận

rất nhiều huân huy chương và nhiều giải thưởng cao quý.

Tôi rất ngưỡng mộ Tổng giám đốc Lê Văn Lớ - Nhà lãnh đạo giỏi, doanh nhân đất Việt, ở bác hội tụ đủ 3 chữ Tâm, Tầm và Tài. Bác sống rất hòa đồng và đôn hậu. Mặc dù bác được rất nhiều giải thưởng cao quý nhưng cách sống của bác rất giản dị, khiêm tốn. Tôi may mắn được gặp bác trong dịp đi du lịch cùng công ty, càng tiếp xúc lâu, tôi càng thấy kính phục bác, sự lãnh đạo tài tình của bác đã đưa Hataphar từ một xí nghiệp sản xuất nhỏ lên một tổng công ty lớn có gần một ngàn người lao động có thu nhập ổn định với một mạng lưới bán hàng rộng lớn. Công ty trở lên lớn mạnh không thua kém gì những công ty khác trong khu vực Đông Nam Á và vươn xa tới thị trường thế giới.

Không chỉ có chính sách đãi ngộ tốt, công ty còn luôn quan tâm đến đời sống tinh thần của nhân viên. Ngày sinh nhật chúng tôi vinh dự được tổng giám đốc gửi thư chúc mừng và tặng quà, những món quà nhỏ đơn giản nhưng chứa đựng thật nhiều ý nghĩa. Ngoài tổ chức sinh nhật, công ty và chi nhánh thường tổ chức các hoạt động thiết thực khác như du lịch, thăm hỏi đồng viên khi chúng tôi ốm đau, gặp khó khăn hoạn nạn.

Tôi rất thích được đi du lịch với các đồng nghiệp của mình, nó không chỉ khiến tôi và những bạn đồng nghiệp cảm thấy thư thái, phấn chấn sau những giờ làm việc căng thẳng mà còn tạo điều kiện cho chúng tôi

có cơ hội gặp gỡ giao lưu, học hỏi trao đổi kinh nghiệm làm việc, kinh nghiệm sống. Qua những lần được đi du lịch, chúng tôi được tiếp xúc với những con người yêu lao động, cần cù, chịu thương, chịu khó, không quản ngày đêm vất vả hăng say lao động. Nhờ đó, chúng tôi được thư giãn, tái tạo năng lượng để cố gắng nỗ lực làm việc tốt hơn, phục vụ người dân một cách tốt nhất trong việc phòng và chữa bệnh.

Bản thân tôi làm một nhân viên bán hàng, tôi luôn hiểu công việc của mình mang tính chất phục vụ. Vì vậy tôi luôn cố gắng phục vụ khách hàng bằng thái độ nhiệt tình, tận tâm nhất sao cho “Vui lòng khách đến, vừa lòng khách đi”. Phần lớn đối tượng mua hàng là những người lao động, vì thế bên cạnh chất lượng của sản phẩm, họ còn rất quan tâm đến giá thành. Cá nhân tôi cảm thấy sản phẩm của công ty mình rất tốt đã đáp ứng được ba yêu cầu trên chất lượng tốt, mẫu mã đẹp, giá cả hợp lý. Với sự tư vấn của tôi người dân rất tin dùng các sản phẩm như Bitabet, HerBeye Plus, Oraliver, Bài thạch Hadopharma, là các sản phẩm tiêu biểu của công ty. Sản phẩm Bitabet được người tiêu dùng bình chọn là “Sản phẩm vàng”. Bên cạnh đó, công ty còn có các sản phẩm Đại tràng Hataphar, Hadokid, Pargingchi, sản phẩm của công ty mà tôi bán chạy nhất là Nattoki DHT được người dân tin dùng và yêu thích. Đặc biệt hơn nữa là sản phẩm Livsin 94 được giải thưởng “Ngôi sao thuốc Việt”. Luôn đặt lợi ích của người bệnh lên trên hết, vì thế, tôi luôn tư vấn cho khách hàng những sản phẩm thuốc tốt nhất, vừa phù hợp với điều

kiện kinh tế, lại nhanh khỏi bệnh, họ gọi tôi là “Bác sĩ Tài Thu” đấy.

Tự nhủ với lòng mình, tôi sẽ không ngừng học hỏi, tiếp thu đúc rút kinh nghiệm để nâng cao trình độ chuyên môn của mình hơn nữa: thực hiện tốt 10 điều y đức, 10 điều quy định của công ty, xây dựng gia đình hạnh phúc, nuôi con khỏe dạy con ngoan, sống chan hòa với mọi người... Tôi tin rằng mỗi cá nhân đều ý thức và thực hiện tốt những điều trên thì trong tương lai không xa công ty sẽ trở thành tập thể vững mạnh nhất, thịnh vượng và nổi tiếng nhất.

Tôi rất yêu công ty Hataphar đã mang lại hạnh phúc cho chúng tôi. Nếu có dịp ghé thăm công ty của chúng tôi, các bạn sẽ hiểu vì sao chúng tôi lại yêu Hataphar như chính gia đình mình như vậy. Tôi xin chúc toàn thể các anh chị em trong công ty luôn mạnh khỏe, hạnh phúc và thành đạt. Xứng đáng với lời bác Hồ dạy:

“Lương y như từ mẫu”
“Thầy thuốc như mẹ hiền”

Xứng đáng là những nhân viên gương mẫu của công ty cổ phần Dược phẩm Hà Tây.

Tôi xin chân thành cảm ơn !

