

Số: 01/2024/NQ-ĐHĐCĐ

Hà Nội, ngày 14 tháng 6 năm 2024

NGHỊ QUYẾT
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2024
CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM NAM HÀ

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp năm 2020 của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam;
- Căn cứ Điều lệ Công ty cổ phần Dược phẩm Nam Hà;
- Căn cứ Biên bản họp Đại hội đồng cổ đông Công ty cổ phần Dược phẩm Nam Hà số 01/2024/BB-ĐHĐCĐ ngày 14/6/2024.

QUYẾT NGHỊ:

Điều 1: Thông qua Báo cáo số 01/2024/BC-TGĐ ngày 24/05/2024 của TGĐ về kết quả SXKD năm 2023 và kế hoạch SXKD năm 2024.

(Nội dung chi tiết theo Báo cáo đính kèm).

Điều 2: Thông qua Báo cáo số 01/2024/BC-HĐQT ngày 24/05/2024 về hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2023 và kế hoạch hoạt động năm 2024.

(Nội dung chi tiết theo Báo cáo đính kèm).

Điều 3: Thông qua Báo cáo số 01/2024/BC-BKS ngày 24/05/2024 về hoạt động của Ban Kiểm soát năm 2023.

(Nội dung chi tiết theo Báo cáo đính kèm).

Điều 4: Thông qua Tờ trình số 01/2024/TTr-HĐQT ngày 24/05/2024 về Báo cáo tài chính (riêng và hợp nhất) năm 2023 của Công ty đã được kiểm toán.

(Nội dung chi tiết theo Tờ trình đính kèm).

Điều 5: Thông qua Tờ trình số 02/2024/TTr-HĐQT ngày 24/05/2024 về việc chi trả thù lao cho HĐQT và BKS năm 2023 và kế hoạch thù lao năm 2024.

(Nội dung chi tiết theo Tờ trình đính kèm)

Điều 6: Thông qua Tờ trình số 01/2024/TTr-BKS ngày 24/05/2024 về việc lựa chọn đơn vị kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2024 của Công ty.

(Nội dung chi tiết theo Tờ trình đính kèm)

Điều 7: Thông qua phương án phân phối lợi nhuận sau thuế năm 2023 theo nội dung tại Tờ trình số 03/2024/TTr-HĐQT ngày 24/05/2024.

(Nội dung chi tiết theo Tờ trình đính kèm)

Điều 8: Thông qua giao dịch giữa Công ty với người có liên quan theo nội dung tại Tờ trình số 04/2024/TTr-HĐQT ngày 24/05/2024.

(Nội dung chi tiết theo Tờ trình đính kèm)

Điều 9: Thông qua Tờ trình số 05/2024/TTr-ĐHĐCĐ ngày 24/05/2024 về việc ủy quyền Hội đồng quản trị thực hiện tái cơ cấu công ty và thực hiện các phương án đầu tư.

(Nội dung chi tiết theo Tờ trình đính kèm)

Điều 10: Thông qua Tờ trình số 06/2024/TTr-HĐQT ngày 24/05/2024 về việc phương án lưu ký tập trung chứng khoán tại VSDC theo quy định của Luật Chứng khoán và Phương án đăng ký giao dịch hoặc niêm yết chứng khoán (nếu thị trường thuận lợi).

(Nội dung chi tiết theo Tờ trình đính kèm)

Điều 11: Miễn nhiệm chức danh thành viên Hội đồng quản trị đối với Bà Phạm Thị Hạnh kể từ ngày 14/6/2024.

Điều 12: Miễn nhiệm chức danh thành viên Ban kiểm soát đối với Bà Vũ Thị Minh Thu, Bà Đoàn Thị Thanh Huyền kể từ ngày 14/6/2024.

Điều 13: Phê duyệt kết quả bầu cử bổ sung/thay thế thành viên Hội đồng quản trị và thành viên Ban kiểm soát cho nhiệm kỳ 2023 - 2028 với kết quả như sau:

- | | |
|-------------------------------|-------------------|
| 1. Bà Nguyễn Thị Ngọc Oanh | - Thành viên HĐQT |
| 2. Bà Nguyễn Thị Thanh Phương | - Thành viên BKS |
| 3. Bà Mai Thị Thanh Hà | - Thành viên BKS |

Danh sách thành viên Hội đồng quản trị Công ty nhiệm kỳ 2023 - 2028 bao gồm:

- 1 Ông Hà Linh
- 2 Ông Hà Thanh Thủy
- 3 Bà Nguyễn Thị Ngọc Oanh
- 4 Ông Nguyễn Đắc Trường
- 5 Bà Đinh Thị Khánh Ly

Danh sách thành viên Ban kiểm soát Công ty nhiệm kỳ 2023 – 2028 bao gồm:

- 1 Bà Nguyễn Thị Thanh Phương
- 2 Bà Mai Thị Thanh Hà
- 3 Ông Phạm Minh Sơn

Điều 14: Nghị quyết có hiệu lực kể từ ngày ký. Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc và những người có nghĩa vụ liên quan chịu trách nhiệm thi hành Nghị quyết này.

Nơi nhận:

- Như Điều 14;
- HĐQT, BKS;
- Lưu HCNS.



TM. ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
CHỦ TỊCH HĐQT

HÀ LINH



Số: 01/2024/BC-TGD

Hà Nội, ngày 24 tháng 5 năm 2024

BÁO CÁO CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC

V/v: Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2023 và Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2024

Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2024

Thực hiện theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần Dược phẩm Nam Hà, Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2023, tôi xin báo cáo với Đại hội về Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2023 và Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2024 như sau:

I. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2023:

1. Tổng quan ngành dược:

- Năm 2023 đã đi qua với nhiều biến động và thách thức đối với ngành Dược Việt Nam. Bối cảnh kinh tế chung tăng trưởng chậm, sức mua của người tiêu dùng suy yếu, giá năng lượng và nguyên vật liệu đầu vào biến động mạnh, cùng với sự cạnh tranh gay gắt từ các doanh nghiệp trong và ngoài nước đã tạo áp lực đáng kể lên hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp Dược;
- Theo công ty nghiên cứu thị trường IQVIA, mảng phân phối thuốc tại bệnh viện (ETC) ghi nhận doanh thu 3,4 tỷ USD, tăng 18%, chiếm 40% quy mô thị trường. Bước tăng trưởng này nhờ vào chính sách hỗ trợ của Chính phủ thông qua Nghị quyết số 80/2023/QH15 về việc gia hạn số đăng ký thuốc, Thông tư số 06/2023/TTBYT về việc tháo gỡ khó khăn trong đấu thầu thuốc tại cơ sở công lập và Luật khám, chữa bệnh sửa đổi số 15/2023/QH15, tạo điều kiện cho các bệnh viện công tự chủ về nguồn vốn để đầu tư cơ sở vật chất phù hợp với nhu cầu khám bệnh, khắc phục tình trạng ùn tắc tại bệnh viện, bệnh nhân phải chờ đợi do cơ sở y tế thiếu máy móc, thiết bị. Nhờ vậy, lưu lượng bệnh nhân tới khám, chữa bệnh tại bệnh viện gia tăng, thúc đẩy tiêu thụ sản lượng thuốc trên kênh ETC;
- Ngược lại, mảng bán lẻ tại các nhà thuốc, quầy thuốc (OTC) gặp nhiều khó khăn. Doanh thu trên kênh OTC đạt 5,1 tỷ USD, giảm 1%, thị phần bị thu hẹp, chiếm tỷ trọng 60% quy mô thị trường. Kênh OTC tăng trưởng âm khi đã qua giai đoạn dịch bệnh, sức cầu yếu do thu nhập người tiêu dùng giảm sút. Đồng thời, người dân quay trở lại bệnh viện làm giảm nhu cầu mua các sản phẩm thuốc trên kênh bán lẻ. Bên cạnh đó, sự xuất hiện ngày càng nhiều của hàng giả, hàng nhái, hàng kém chất lượng cũng ảnh hưởng tiêu cực đến sự phát triển lành mạnh của thị trường;
- Hiện nay, phần lớn các công ty Dược trong nước chủ yếu tập trung sản xuất các loại thuốc generic phổ biến có giá trị thấp và giá rẻ, chưa tiếp cận, áp dụng công nghệ hiện đại, kỹ thuật bào chế mới, sản xuất thuốc chuyên khoa, đặc trị, chưa có

năng lực nghiên cứu - phát triển thuốc mới; dẫn đến khả năng cạnh tranh kém và không bền vững. Điều này khiến các doanh nghiệp vừa phải đối mặt với sự cạnh tranh từ các loại thuốc generic nhập khẩu, vừa phải cạnh tranh nội bộ ngành. Trong khi đó, các loại thuốc chuyên khoa, đặc trị yêu cầu kỹ thuật bảo chế hiện đại chưa nhận được sự quan tâm đầu tư tương xứng và vẫn phải nhập khẩu, nên giá trị sản xuất thuốc trong nước chỉ mới đạt khoảng 50% so với tổng giá trị tiền thuốc sử dụng của người dân. Kết quả là xuất hiện tình trạng sản xuất chổng chéo và tranh giành phân khúc thị trường;

- Trên thực tế, thị trường dược phẩm Việt Nam còn thiếu tính ổn định do vẫn phải nhập khẩu dược liệu từ nước ngoài với tỷ lệ rất cao, lên tới 80-90%. Trong đó, số nguyên liệu nhập khẩu từ Ấn Độ và Trung Quốc chiếm tỷ trọng lên tới 85% tổng kim ngạch nguyên liệu nhập khẩu. Khi có bất kỳ biến động nào từ tỷ giá, nguồn cung ứng, chi phí logistics của quá trình nhập khẩu sẽ đều ảnh hưởng tới giá đầu vào nguyên liệu nhập khẩu. Điều này cho thấy sự phụ thuộc không nhỏ vào thị trường quốc tế và đặt ra thách thức lớn đối với ngành dược trong nước trong việc đảm bảo nguồn cung ổn định và phát triển bền vững.

2. Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh năm 2023:

Các chỉ tiêu doanh thu, chi phí, lợi nhuận sau khi đã được Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam thực hiện kiểm toán và chốt số liệu như sau:

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2023	Thực hiện 2023
Tổng doanh thu	1.253	1.001
Tổng chi phí	1.119	950
Lợi nhuận sau thuế	46	40

Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2023 của Công ty đạt 1.001 tỷ đồng, bằng 80% so với kế hoạch và bằng 99.4% so với năm 2022 - một năm được đánh giá là thuận lợi cho hầu hết các công ty Dược nhờ hưởng lợi từ đại dịch COVID-19.

Trước hết, kết quả này là do nhiều yếu tố khách quan tác động, bao gồm:

- Tình hình kinh tế thế giới và Việt Nam trong năm qua đã gặp nhiều rủi ro và thách thức, khiến tiêu dùng và tăng trưởng kinh tế toàn cầu chậm lại. Điều này dẫn đến thu nhập của người dân giảm, kéo theo nhu cầu dành cho các sản phẩm có tính cấp thiết thấp như Đông dược và thực phẩm bảo vệ sức khỏe (TP BVSK) giảm mạnh;
- Ngoài ra, với thu nhập giảm, hành vi tiêu dùng của người dân cũng thay đổi, từ mua theo đơn sang mua cất đơn, gây ảnh hưởng không nhỏ đến doanh thu của công ty;

- Nhóm sản phẩm dùng cho đường hô hấp trên, trong đó có sản phẩm Bỏ phế, một trong những gam hàng chủ lực của Nam Hà có doanh số rất tốt trong năm 2022 nhờ hưởng lợi từ đại dịch Covid-19. Tuy nhiên, sản phẩm Bỏ phế trước nay được người tiêu dùng ghi nhận có nhiều ưu điểm và chất lượng tốt, nhưng lại là dòng sản phẩm có rào cản gia nhập thị trường thấp. Điều này đã dẫn đến việc nhiều công ty mới tham gia vào thị trường, làm tăng mức độ cạnh tranh và gây áp lực lên doanh thu của công ty, đặc biệt là năm 2023;
- Trong năm 2022, một lượng lớn hàng của các công ty dược, trong đó có Dược Nam Hà đã được đưa vào để phục vụ thị trường chống dịch. Lượng hàng được đẩy vào hệ thống phân phối chưa tiêu thụ hết và còn tồn nhiều sang tận năm 2023. Đây cũng là một trong những yếu tố tác động lên kết quả kinh doanh của Công ty.
- Bên cạnh đó, tình hình chiến tranh và nội chiến tại một số quốc gia, đặc biệt là tại Myanmar - thị trường xuất khẩu chủ lực của công ty, đã gây ra sự sụt giảm đáng kể trong doanh số xuất khẩu.
- Giá nguyên phụ liệu đầu vào tăng cao do đứt gãy chuỗi cung ứng sau dịch COVID-19, cùng với biến động lớn của tỷ giá ngoại tệ tăng liên tục và giá xăng dầu thế giới tăng bởi các động thái chính trị của các nước lớn đã đẩy chi phí vận chuyển nhập khẩu tăng, đã ảnh hưởng đến tỷ lệ tổng chi phí trên tổng doanh thu thực tế, khiến tỷ lệ này cao hơn so với kế hoạch.

Mặc dù gặp nhiều thách thức, khó khăn đến từ bên ngoài, Ban Điều hành Công ty đã nỗ lực triển khai nhiều giải pháp nhằm duy trì và phát triển doanh thu, đó là:

- Triển khai mạnh mẽ việc sáp nhập hai kênh kinh doanh OTC và OTC1. Việc sáp nhập này đã mang lại những lợi ích đáng kể cho việc quản trị hệ thống bán hàng của Dược Nam Hà, giúp hệ thống trở nên tinh gọn hơn và tối ưu hóa chi phí vận hành. Tuy nhiên, quá trình này cũng dẫn đến một số biến động về nhân sự, ảnh hưởng tạm thời đến công tác bán hàng và doanh số sau khi sáp nhập. Để nhanh chóng khắc phục tình hình, Ban Điều hành đã thực hiện các biện pháp quyết liệt như đẩy mạnh công tác truyền thông nội bộ và tổ chức các khóa đào tạo sản phẩm. Nhờ đó, đội ngũ bán hàng đã nhanh chóng ổn định trở lại, tiếp tục phát huy hiệu quả trong công việc.
- Ban Điều hành đã chỉ đạo phát triển đa dạng các kênh phân phối phù hợp với xu hướng phát triển của thị trường, đặc biệt tập trung kênh MT (chuỗi nhà thuốc). Với chiến lược sử dụng các sản phẩm điều trị, sản phẩm tiêu biểu của Công ty làm hàng dẫn cho thực phẩm bảo vệ sức khỏe (TPBVSK) và các hàng thông thường khác, công ty đã đạt được những kết quả khả quan. Doanh thu từ kênh MT đã có sự tăng trưởng mạnh mẽ trong Quý 3 và Quý 4 năm 2023, so với trước đây doanh số rất thấp. Do kênh này còn mới, tỷ trọng đóng góp vào tổng doanh số mảng kinh doanh OTC vẫn chưa cao nhưng là kênh bán hàng phù hợp với xu hướng phát

triển chung của thị trường, và phủ rộng được dấu ấn sản phẩm tới được người tiêu dùng cuối cùng.

- Mảng kinh doanh ETC hàng công ty kinh doanh và hàng phân phối hoàn thành vượt kế hoạch 4%. Tuy nhiên, dù đã đóng góp một phần không nhỏ vào doanh thu của Công ty, tỷ trọng của mảng này chỉ chiếm 19.5%, không đủ để bù đắp được sự giảm sút trên kênh OTC.
- Trong năm qua, Công ty đã triển khai việc chuẩn hóa hồ sơ pháp lý khách hàng, đây là một bước đi tiên phong trên thị trường dược Việt Nam nhằm nâng cao tính minh bạch và hiệu quả trong quản lý khách hàng. Tuy nhiên, quá trình này đã dẫn đến sự giảm sút số lượng khách hàng, khoảng 1.500 khách hàng so với năm 2022. Dù vậy, Công ty tin rằng việc chuẩn hóa này sẽ tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững và lâu dài của Công ty trong tương lai.
- Giữa bối cảnh môi trường kinh doanh còn nhiều yếu tố bất lợi, Công ty đã ưu tiên tập trung vào nhóm hàng chiến lược Hỗ trợ Hệ Hô hấp (Bổ phế Nam Hà và Coldi B-DNH) trong việc triển khai các hoạt động truyền thông, giúp tối ưu hóa chi phí, tập trung nguồn lực trong tiến trình thiết lập thương hiệu và uy tín trên thị trường, tăng sức cạnh tranh của Công ty. Các hoạt động quảng cáo đa nền tảng của các nhãn hàng này như quảng cáo truyền hình, truyền thanh, quảng cáo trên các phương tiện đại chúng, quảng cáo OTT trên các ứng dụng trực tuyến, quảng cáo trên xe bus, biển ngoài trời LCD, đã tạo được tín hiệu tích cực tới đội ngũ bán hàng và khách hàng.

3. Các hoạt động quản trị doanh nghiệp

3.1. Về hoạt động sản xuất

- Năm 2023, Công ty đã hoàn thành kế hoạch sản xuất, đảm bảo cung ứng đầy đủ hàng hóa cho hoạt động kinh doanh.
- Ngoài ra, Công ty đã hoàn thành thẩm định, tái thẩm định và được cấp phép các giấy chứng nhận từ Cơ quan Quản lý Nhà nước, đảm bảo hoạt động sản xuất tuân thủ đúng quy định pháp luật và tiêu chuẩn chất lượng. Các chứng nhận được cấp bao gồm:
 - + Giấy chứng nhận thực hành tốt sản xuất thuốc, nguyên liệu làm thuốc (GMP thuốc);
 - + Giấy chứng nhận cơ sở đủ điều kiện an toàn thực phẩm đạt yêu cầu thực hành sản xuất tốt thực phẩm bảo vệ sức khỏe (GMP TPBVSK);
 - + Giấy chứng nhận đủ điều kiện kinh doanh dược và Giấy chứng nhận đáp ứng thực hành tốt phân phối thuốc (GDP);
 - + Giấy chứng nhận hệ thống quản lý chất lượng - ISO 9001: 2015;
 - + Giấy chứng nhận hệ thống quản lý chất lượng cho lĩnh vực trang thiết bị y tế - ISO 13485;

- + Giấy chứng nhận hệ thống quản lý chất lượng cho phạm vi sản xuất thực phẩm (cao kẹo ngậm bổ phế candy) - ISO 22000.
- Công ty đã thực hiện giai đoạn 1 (2022 - 2023) dự án đầu tư nâng cấp máy móc thiết bị sản xuất nhằm nâng cao năng suất, giảm chi phí, đảm bảo chất lượng sản phẩm và an toàn lao động.

3.2. Về hoạt động nghiên cứu và phát triển thuốc

Nếu so sánh với các năm trước thì năm 2023 chứng kiến những bước tiến nổi bật về hoạt động nghiên cứu phát triển thuốc của Nam Hà chúng ta. Công ty đã tập trung đầu tư mạnh mẽ vào các hoạt động nghiên cứu và phát triển, đạt được nhiều kết quả quan trọng:

- Về hoạt động phát triển các sản phẩm mới, Công ty đã:
 - + Hoàn thành nghiên cứu, phát triển 6 thuốc tân dược và 15 vị thuốc cổ truyền mới;
 - + Triển khai sản xuất 5 sản phẩm mới, trong đó có 3 sản phẩm thuốc và 2 sản phẩm TPBVSK;
 - + 40 sản phẩm thuốc tân dược đang trong quá trình nghiên cứu giai đoạn 2023-2026.
- Về hoạt động đăng ký, Công ty đã:
 - + 83 sản phẩm được cấp số đăng ký, trong đó có 66 sản phẩm được gia hạn và 17 sản phẩm được cấp số đăng ký mới;
 - + Hoàn thiện nộp 210 hồ sơ tại các Cơ quan quản lý. Trong đó có 156 hồ sơ nộp tại Cục Quản lý Dược, 39 hồ sơ nộp tại Cục Quản lý Y, Dược cổ truyền, 03 hồ sơ công bố nộp tại Cục An toàn thực phẩm, 04 hồ sơ nộp tại Cục Cơ sở hạ tầng và Thiết bị y tế, 03 hồ sơ nộp tại Bộ Y tế và 5 hồ sơ xuất khẩu.
- Về hoạt động đầu tư trang thiết bị nghiên cứu, Công ty đã:
 - + Hoàn thành việc mua sắm và đưa vào vận hành một số thiết bị phân tích của các nước G7 như hệ thống HPLC, máy thử độ hòa tan...
- Về hoạt động nâng cao tiêu chuẩn chất lượng và tiết kiệm chi phí, Công ty đã:
 - + Nghiên cứu bổ sung các nguồn nguyên liệu mới nhằm đa dạng nguồn cung ứng cũng như tiết kiệm được chi phí sản xuất cho 34 sản phẩm;
 - + Xây dựng tiêu chuẩn và lên kế hoạch theo dõi độ ổn định của 60 thuốc;
 - + Hoàn thiện công thức và định mức vật tư cho 15 sản phẩm mới;
 - + Điều chỉnh, cải tiến định mức vật tư kỹ thuật phù hợp với điều kiện sản xuất thực tế cho 50 sản phẩm.
- Về hoạt động nâng cao chất lượng đội ngũ chuyên môn, Công ty đã:

- + Cử CBNV tham gia các chương trình đào tạo chuyên môn ngắn hạn tại Viện Kiểm nghiệm thuốc Trung Ương, Trung tâm đào tạo và hỗ trợ doanh nghiệp dược mỹ phẩm - Cục Quản lý Dược, Trung tâm Dược lý lâm sàng - Đại học Y Hà Nội ...

3.3. Về hoạt động truyền thông, quảng bá thương hiệu

- Trong năm vừa qua, Dược Nam Hà đã đẩy mạnh các hoạt động truyền thông thương hiệu trên nhiều nền tảng bao gồm báo chí, truyền hình và mạng xã hội. Công ty đã triển khai các hoạt động truyền thông và quảng cáo như chương trình Táo quân 2023 trên VTV và HTV, quảng cáo OTT trên App FPT Play và VTVGO, quảng cáo trên truyền thanh VOV Giao thông và Joy FM, cùng các chiến dịch Digital và bảng biển ngoài trời tại khu vực công cộng và xe buýt;
- Công ty cũng đã tham gia tài trợ và đồng hành tổ chức nhiều sự kiện quan trọng. Điển hình là Triển lãm Y tế quốc tế Việt Nam do Hiệp hội Doanh nghiệp Dược Việt Nam phối hợp tổ chức, sự kiện tri ân thầy thuốc 27/2, tài trợ Bệnh viện Phổi TW, Ngày hội Thở Việt Nam, chương trình hiến máu tình nguyện, tài trợ sản phẩm và hiện kim cho các chương trình thiện nguyện vùng sâu vùng xa;
- Dược Nam Hà đã thực hiện các hội nghị chuyên đề khoa học kết hợp thăm quan nhà máy, mời các nhà khoa học, bác sĩ trình bày tại hội thảo. Kết quả được các chủ nhà thuốc, khách hàng và đối tác đánh giá cao, gia tăng nhận thức về các sản phẩm Công ty. Một số hội nghị được kể đến như Hội nghị khoa học Hội Hô hấp Việt Nam, Ngày hội Đông y 2023, Hội nghị người tiêu dùng;
- Về hoạt động truyền thông nội bộ, công ty đã tổ chức nhiều chương trình ý nghĩa như tri ân Ngày Thầy thuốc Việt Nam 27/2, chào mừng Ngày Quốc tế Phụ nữ 8/3, chương trình team building và du lịch toàn công ty tại TP Hạ Long; chương trình Vui Trung thu cho con em CBCNV, chúc mừng Ngày Phụ nữ Việt Nam 20/10, tổ chức sinh nhật hàng quý cho CBCNV toàn công ty, hội nghị sơ kết - tổng kết và định hướng kế hoạch kinh doanh mới, và thành công tổ chức Đại hội công đoàn cùng Hội nghị Người lao động;
- Các chương trình triển khai với Khách hàng như du xuân đầu năm, du lịch trong nước (Phú Quốc, Đà Nẵng, Hạ Long), du lịch nước ngoài (Nhật Bản, Singapore, Malaysia), chương trình thẻ cào trúng thưởng.

3.4. Về công tác quản lý vận hành

- Cơ cấu tổ chức luôn được đánh giá và cập nhật thường xuyên, đảm bảo sự linh hoạt và phù hợp với các biến động của thị trường cũng như nhu cầu phát triển nội bộ. Công ty đã điều chỉnh và ban hành Cơ cấu tổ chức và Chức năng nhiệm vụ chi tiết từng đơn vị trong công ty nhằm tối ưu hóa nguồn lực và hiệu quả chi phí;
- Hoàn thiện tái cấu trúc hệ thống kinh doanh OTC (gộp toàn bộ hệ thống kinh doanh OTC và OTC1 tạo nên khối kinh doanh thống nhất), đồng thời đánh giá lại tính hiệu quả kinh doanh, đội nhóm bán hàng, độ phủ khách hàng, chi phí vận hành

logistics tại từng địa bàn kinh doanh để thực hiện phân bổ lại địa bàn, cắt giảm nhân sự, phân bổ lại các vùng kinh doanh chưa hiệu quả với các Nhà phân phối, Đại lý;

- Sắp xếp lại tổ chức bộ máy của hệ thống kinh doanh ETC trên toàn quốc nhằm tăng hiệu quả hoạt động và tối ưu năng lực đội ngũ kinh doanh;
- Ban hành Quy chế lương mới cho hệ thống kinh doanh OTC, chuẩn hoá lại cách tính lương cho đội ngũ back-office phù hợp với tính chất công việc và ghi nhận được năng lực cũng như mức độ đóng góp của CBNV đối với hiệu quả hoạt động của Công ty;
- Chăm lo việc làm, đảm bảo thu nhập ổn định và các chế độ phúc lợi cho người lao động;
- Trong năm 2023, Công ty đã bước đầu thực hiện chuyển đổi số hệ thống quản trị thông qua việc đưa vào triển khai và nâng cấp hệ thống phần mềm quản trị bao gồm:
 - + Nâng cấp thêm các tính năng quản lý checkin GPS, quản lý các chính sách và chương trình Marketing, thưởng bán hàng ... trên DMS - Phần mềm quản lý hệ thống phân phối và bán hàng, giúp theo dõi độ phủ điểm bán trên thị trường, doanh thu theo thời gian thực, kiểm soát tình trạng đơn hàng và hiệu suất đội ngũ kinh doanh;
 - + Nâng cấp thêm các tính năng trong quản lý Kho và Phân phối trên Bravo - Phần mềm số hóa quy trình đơn hàng từ Kinh doanh đến Kế toán, Kho và Phân phối giao hàng; quản lý toàn bộ trên hệ thống, giảm thiểu thao tác và sai sót, đồng thời kiểm tra và cập nhật kịp thời tình trạng hàng hóa giao nhận với khách hàng;
 - + Bắt đầu vận hành chính thức Coffee HR - Phần mềm nhân sự, giúp nâng cao hiệu quả quản lý nhân sự, số hóa hồ sơ cán bộ nhân viên và đảm bảo minh bạch trong công tác lương thưởng và chế độ phúc lợi;
 - + Năm 2023, Công ty điều chỉnh lại các tính năng và tái khởi động sử dụng Base Wework - Phần mềm giao việc và quản lý công việc bằng công nghệ 4.0, giúp quản lý tiến độ công việc, nguồn lực được liên tục và hiệu quả;
 - + Tiếp tục sử dụng Cổng thông tin tương tác khách hàng Zalo OA, giúp tăng cường tương tác và hỗ trợ khách hàng một cách nhanh chóng và hiệu quả;
 - + In mã QR cho một số dòng sản phẩm chủ lực, giúp dễ dàng truy xuất nguồn gốc, tăng cường sự minh bạch và tin cậy của khách hàng đối với sản phẩm, đồng thời hỗ trợ quản lý và đảm bảo hàng hóa được phân phối đúng địa bàn.

Những giải pháp công nghệ nêu trên tạo sự thuận lợi trong phối hợp công việc giữa các bộ phận trong công ty, tăng năng suất, hiệu quả làm việc.

- Trong năm 2023, Công ty cũng đã hoàn thành xuất sắc quyết toán thuế năm 2021, 2022.

4. Hoạt động hợp tác phát triển và đầu tư dự án

- Năm vừa qua, Công ty đã tích cực chủ động tìm kiếm cơ hội hợp tác với nhiều đối tác nước ngoài, với mục tiêu nâng cao năng lực sản xuất kinh doanh tại thị trường nội địa, cũng như hướng tới đáp ứng các tiêu chuẩn cao để xuất khẩu sản phẩm sang các thị trường tiềm năng trên thế giới, bao gồm:
 - + Lập báo cáo nghiên cứu khả thi đối với Dự án đầu tư xây dựng nhà máy sản xuất thuốc theo tiêu chuẩn cGMP của FDA;
 - + Hợp tác với chuyên gia Nhật Bản trong công nghệ chiết xuất các hoạt chất, nguyên liệu làm thuốc từ cây dược liệu;
 - + Nhập khẩu và phân phối các sản phẩm công nghệ cao trong lĩnh vực dược phẩm và trang thiết bị, vật tư y tế;
 - + Xuất khẩu các sản phẩm của Công ty sang các thị trường mới;
- Ngoài ra, vào tháng 5/2023, Công ty đã tham dự Hội nghị thường niên lần thứ 17 của Hiệp hội thuốc Generic và thuốc tương tự sinh học Nhật Bản và tổ chức thành công Hội thảo về nguy cơ khủng hoảng nguồn cung cấp và chuyển dịch chuỗi cung ứng các nguyên liệu thô, chất trung gian, dược chất và kết nối Việt Nam, ASEAN, Nhật Bản. Hội thảo được giới chuyên gia lĩnh vực dược phẩm Nhật Bản đánh giá cao và thu hút sự quan tâm, mong muốn hợp tác đầu tư của nhiều đối tác Nhật Bản.
- Đối với dự án vùng trồng dược liệu Quốc gia theo đề án 1719:
 - o Công ty đã phối hợp với UBND tỉnh Điện Biên thực hiện khảo sát vị trí dự án; nghiên cứu, phân tích khả năng tiêu thụ các sản phẩm khi thu hoạch; thống nhất danh mục dược liệu sẽ trồng;
 - o Tham gia các Hội thảo tập huấn về triển khai dự án trồng dược liệu;
 - o Phối hợp chặt chẽ với UBND tỉnh Điện Biên để thúc đẩy tiến độ ra thông báo lựa chọn đơn vị chủ trì chuỗi liên kết;
 - o Trong quá trình triển khai dự án, Công ty nhận thấy có nhiều khó khăn, thách thức đến từ chính việc phối kết hợp giữa các cơ quan, ban, ngành liên quan cũng như nguồn lực nội tại của Công ty. Để đáp ứng tình hình triển khai dự án thực tế, Công ty đã tiến hành tìm kiếm thuê đơn vị tư vấn xây dựng hồ sơ đề xuất;
 - o Ngoài các công việc triển khai đối với vùng dược liệu Điện Biên, Công ty đã tổ chức đưa các đoàn chuyên gia Trung Quốc, Nhật Bản đi khảo sát các vùng trồng tại Tuyên Quang, Yên Bái, Bắc Giang với mục tiêu tìm kiếm cơ

hội hợp tác với các đối tác trong nước nhằm phát triển vùng trồng sản có thành vùng trồng dược liệu điển hình cho Dược Nam Hà, hợp tác khai thác và mở rộng quy mô.

- Đối với dự án nước uống đóng chai tại Nam Định:
 - o Công ty đã thực hiện đăng ký bảo hộ nhãn hiệu; thực hiện đánh giá thị trường, đánh giá tiềm năng và mức độ cạnh tranh của sản phẩm tại mỗi kênh phân phối;
 - o Tìm kiếm đơn vị gia công sản xuất thử sản phẩm để đánh giá tín hiệu từ thị trường;
- Đối với dự án nhà máy GMP sản xuất dược liệu và dây chuyền máy chiết xuất hoạt chất dược chất từ cây dược liệu:
 - o Công ty triển khai công tác thu thập dữ liệu, khảo sát, lập bản vẽ quy hoạch tổng thể bước đầu và layout nhà xưởng sơ chế dược liệu, xưởng dược liệu phiến, hệ thống kho;
 - o Lấy ý kiến phản biện để điều chỉnh bản vẽ quy hoạch tổng thể bước đầu;
- Đối với dự án xây kho lạnh bảo quản vắc xin, sinh phẩm y tế tại kho Ngọc Hồi:
 - o Công ty đã đưa một số đối tác trong nước và đối tác Đài Loan vào khảo sát mặt bằng, lên layout, xây dựng phương án đầu tư, lựa chọn công nghệ, giải pháp kỹ thuật và báo giá tương ứng.

5. Các giải thưởng lớn

Năm 2023, Công ty đã vinh dự đạt được các giải thưởng, chứng nhận danh giá, góp phần khẳng định vị thế và uy tín của thương hiệu trên thị trường dược phẩm Việt Nam, đó là:

- Top 5 công ty Đông dược Việt Nam uy tín 04 năm liên tiếp.
 - Top 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam 10 năm liên tiếp.
 - 23 năm liên tiếp đạt danh hiệu Hàng Việt Nam chất lượng cao.
 - Top 10 doanh nghiệp sáng tạo và kinh doanh hiệu quả năm 2023.
 - Chứng nhận Thương hiệu quốc gia Việt Nam.
-
- Sản phẩm Bổ Phế Nam Hà đạt thương hiệu đồng y tiêu biểu.
 - Sản phẩm An cung Ngưu hoàng hoàn đạt chứng nhận sản phẩm, dịch vụ đồng y tiêu biểu.

6. Trách nhiệm với cộng đồng và xã hội

Là một doanh nghiệp dược phẩm lâu đời tại Việt Nam, Dược Nam Hà luôn đặt mục tiêu kinh doanh gắn liền với giá trị cộng đồng và trách nhiệm xã hội, đồng thời chú trọng đến các hoạt động hướng tới con người. Trong năm vừa qua, Công ty đã thực hiện nhiều hoạt động ý nghĩa:

- Công ty đã tổ chức gặp mặt lãnh đạo huyện Bắc Hà, tỉnh Lào Cai và ký kết Biên bản ghi nhớ về việc sản xuất, hỗ trợ chế biến và tiêu thụ sản phẩm từ các cây dược liệu cho nhân dân trên địa bàn huyện Bắc Hà trong năm 2024 và giai đoạn 2024 - 2030;
- Tổ chức khám bệnh, tư vấn sức khỏe và cấp thuốc miễn phí cho các cựu Thanh niên xung phong;
- Trao tặng các sản phẩm chăm sóc sức khỏe đến Quỹ Bảo trợ Trẻ em Việt Nam với mong muốn giúp đỡ và bảo vệ trẻ em có hoàn cảnh đặc biệt, khó khăn trên cả nước;
- Phối hợp với mạng lưới AloBacsi tổ chức khám chữa bệnh và cấp phát thuốc miễn phí cho cộng đồng;
- Tài trợ hiện vật và cổ vấn chuyên môn cho cuộc thi Olympia Dược học. Đây là cuộc thi được tổ chức hàng năm dành cho sinh viên các trường Đại học/Học viện/Cao đẳng Y Dược tại khu vực miền Bắc.

7. Kết luận

Trong bối cảnh nền kinh tế thế giới và trong nước đối mặt với những biến động lớn, việc duy trì sự tăng trưởng và ổn định cho doanh nghiệp là một thách thức không nhỏ. Ban Điều hành đã hoàn thành nhiệm vụ để vượt qua khó khăn, nghiêm chỉnh tuân thủ các quy định pháp luật; mở rộng sản xuất kinh doanh; phát triển bền vững, tối ưu hiệu quả, sẵn sàng đầu tư mở rộng và phát triển.

Mặc dù chưa đạt kỳ vọng về doanh thu và lợi nhuận đầy tham vọng như kế hoạch 2023 nhưng hoạt động sản xuất kinh doanh vẫn có lợi nhuận ổn định và đạt mức tăng trưởng cao so với các năm trước. Trong bối cảnh nhiều doanh nghiệp lớn trong ngành dược nói riêng và sản xuất nói chung sụt giảm nghiêm trọng, có nguy cơ mất vốn thì kết quả sản xuất kinh doanh mà Nam Hà đạt được năm 2023 vẫn giúp chúng ta duy trì vị thế Top 5 Công ty đông dược Việt Nam uy tín, Top 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam.

II. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024:

1. Dự phóng môi trường kinh doanh

- Theo dự báo của các tổ chức quốc tế (trong đó có Ngân hàng Thế giới - World Bank, 11/2023), tăng trưởng kinh tế thế giới tiếp tục chậm lại trong năm 2024 (từ 3.5% của năm 2022 xuống 3% trong năm 2023 và 2.1% trong năm 2024);
- Không nằm ngoài bối cảnh kinh tế thế giới, dự báo tăng trưởng của toàn ngành dược phẩm Việt Nam tiếp tục gặp nhiều thách thức và hạn chế trong năm 2024. Nguyên nhân đến từ chi phí nguyên liệu chính (API) tăng do tình hình thị trường toàn cầu và sự khan hiếm nguồn cung; sự biến động của tỷ giá hối đoái gây ảnh hưởng đến chi phí nhập khẩu nguyên liệu và sản xuất; các cơ quan quản lý Y tế

và Dược phẩm ngày càng siết chặt quy định về chất lượng, an toàn và quảng cáo; và sự cạnh tranh gay gắt từ các công ty trong và ngoài nước;

- Doanh thu mảng thuốc kê đơn và thiết bị y tế cho các bệnh viện công dự kiến sẽ trở về mức bình thường sau khi đã có dấu hiệu phục hồi trong năm 2023 nhờ các chính sách hỗ trợ. Đây là tín hiệu tích cực cho các bệnh viện và các công ty có hợp đồng lớn với bệnh viện trong năm 2024.
- Mảng kinh doanh OTC đã giảm vào cuối năm 2023 do người tiêu dùng tiết kiệm chi tiêu, dự kiến sự sụt giảm này sẽ tiếp tục trong năm 2024. Thương mại điện tử và chuỗi nhà thuốc đang tạo ra nhiều lựa chọn hơn cho người tiêu dùng, và sẽ ngày càng đóng vai trò quan trọng.
- Việt Nam hiện có 51 doanh nghiệp dược có vốn đầu tư nước ngoài, 228 doanh nghiệp đạt tiêu chuẩn WHO - GMP, 18 doanh nghiệp đạt tiêu chuẩn EU-GMP hoặc tương đương. Tuy nhiên, ngành công nghiệp này ở nước ta vẫn chưa đảm bảo tự chủ về nguyên liệu, thuốc chữa bệnh. Nhiều nhà máy mới chỉ đầu tư dây chuyền sản xuất các dạng bào chế quy ước, tập trung vào những loại thuốc thông thường, các thuốc generic nên mức độ cạnh tranh cao và các doanh nghiệp dược trong nước có xu hướng rơi vào thị trường máu - tức cạnh tranh nhau bằng giảm giá liên tục (đạp giá) trong khi margin lợi nhuận của các thuốc này không có, vô hình chung sẽ giảm động lực đầu tư dây chuyền sản xuất theo tiêu chuẩn cao hơn, giảm đầu tư vào R&D và áp dụng các công nghệ bào chế, sản xuất mới.
- Trong bối cảnh trên, để nâng cao và có bước nhảy vọt cho các Công ty dược Việt Nam, các doanh nghiệp cần tập trung hiện đại hóa dây chuyền, công nghệ chế biến, bào chế các sản phẩm có chất lượng cao dưới dạng thuốc y học cổ truyền hoặc dạng bào chế hiện đại theo tiêu chuẩn GMP để có thể sản xuất ở quy mô lớn, đáp ứng nhu cầu trong nước và hướng đến xuất khẩu; tiêu chuẩn hóa về hàm lượng hoạt chất/chất đánh dấu. Đồng thời, cải thiện năng lực tiếp cận chuyển giao công nghệ, từ cơ sở vật chất kỹ thuật đến nguồn nhân lực chất lượng cao. Vì vậy cuộc đua đạt các tiêu chuẩn EU/cGMP FDA trở nên quyết liệt và rất ráo riết hơn trong những năm tới vì quyết định tiềm lực cạnh tranh của nhiều doanh nghiệp trong dài hạn. Điều này đồng nghĩa gia tăng áp lực nguồn vốn tích lũy cho việc đầu tư để nâng cấp và đầu tư mới cơ sở hạ tầng sản xuất theo tiêu chuẩn GMP cao hơn, tìm kiếm các đối tác/chuyên gia có kinh nghiệm, chuyên môn cao và năng lực trong toàn bộ quá trình đầu tư - vận hành - kinh doanh các sản phẩm chất lượng cao.
- Chính sách của Cơ quan quản lý sẽ tiếp tục hỗ trợ các doanh nghiệp dược phẩm sản xuất trong nước đang có kế hoạch theo đuổi tiêu chuẩn GMP cao hơn của EU và FDA trong năm 2024 và những năm tiếp theo. Theo Quyết định 1165/QĐ-TTg năm 2023, Chính phủ đặt mục tiêu thuốc sản xuất trong nước đáp ứng 80% nhu cầu sử dụng và 70% giá trị thị trường vào năm 2030. Việc sửa đổi Luật Dược dự

kiến sẽ được thông qua trong năm 2024, giúp giảm bớt thách thức và tạo thêm động lực cho các doanh nghiệp theo đuổi các tiêu chuẩn cao như EU/cGMP FDA. Các chính sách này được kỳ vọng sẽ cải thiện thị phần cho các doanh nghiệp trong nước so với sản phẩm nhập khẩu, nhưng tác động rõ ràng hơn sẽ xuất hiện vào những năm tiếp theo (2025 - 2026 trở đi).

2. Kế hoạch sản xuất kinh doanh

2.1. Các chỉ tiêu chính

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2023	Kế hoạch 2024	% Tăng trưởng
Tổng doanh thu	1.001	1.102	+10%
Tổng chi phí	950	1,050	+10%
Lợi nhuận trước thuế	50	51	+2%
Lợi nhuận sau thuế	40	41	+3%

2.2. Các giải pháp thực hiện

a. Hoạt động kinh doanh

- Tiếp tục đẩy mạnh **phát huy lợi thế các sản phẩm Đông dược**. Tập trung nguồn lực, xây dựng các chính sách ưu đãi, chương trình thu hút khách hàng nhằm tăng mức độ nhận diện các sản phẩm Nam Hà tới người tiêu dùng và tăng độ phủ tại thị trường miền Trung và miền Nam.

Đối với kênh kinh doanh OTC:

- Chiến lược sản phẩm:
 - + Khai thác triệt để lợi thế cạnh tranh và thương hiệu mạnh của nhóm sản phẩm chủ lực Đông dược nhằm hỗ trợ và thúc đẩy sự phát triển của các dòng sản phẩm khác;
 - + Tiến hành phân tích và đánh giá kỹ lưỡng để xác định những sản phẩm tiềm năng, từ đó định hướng phát triển và đầu tư để đưa các sản phẩm này trở thành nhóm sản phẩm chủ lực trong danh mục sản phẩm của công ty;
 - + Thực hiện cải tiến chất lượng và tính năng của các sản phẩm hiện có để đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng. Đồng thời, nghiên cứu và phát triển các sản phẩm mới ra thị trường.
- Chiến lược giá:
 - + Kiên định thực hiện chính sách bán hàng bình ổn giá, đồng thời đảm bảo lợi nhuận cho khách hàng thông qua việc triển khai các hoạt động Trade Marketing và truyền thông hiệu quả, nhằm mục tiêu thúc đẩy sản

phẩm ra khỏi các nhà thuốc và quầy thuốc, tăng cường sự hiện diện và lưu thông của sản phẩm trên thị trường.

- Chiến lược phân phối:

- + Định hướng phát triển kênh phân phối theo cả chiều rộng và chiều sâu;
- + Thiết lập quan hệ đối tác với các sàn thương mại điện tử nhằm đa dạng hóa kênh phân phối, mở rộng phạm vi tiếp cận khách hàng và tăng doanh số bán hàng trực tuyến;
- + Tận dụng các nền tảng mạng xã hội phổ biến như Facebook và TikTok để quảng bá sản phẩm và thực hiện bán hàng trực tiếp. Điều này giúp tăng cường tương tác với khách hàng, nâng cao nhận diện thương hiệu và thúc đẩy doanh số bán hàng;
- + Tiếp tục mở rộng kênh phân phối bằng cách hợp tác với các chuỗi nhà thuốc lớn và hệ thống cửa hàng Mẹ & Bé, nhằm đảm bảo sản phẩm có mặt tại các địa điểm mua sắm quen thuộc và thuận tiện cho khách hàng;
- + Tiếp tục duy trì mạng lưới đại lý phân phối trên toàn quốc để mở rộng phạm vi tiếp cận đến những khu vực chưa có điều kiện phân phối trực tiếp và đảm bảo cung ứng sản phẩm kịp thời.

- Chiến lược tiếp thị và truyền thông:

- + Phát triển các chương trình bán hàng trọng điểm được điều chỉnh linh hoạt theo từng thời điểm và từng khu vực cụ thể nhằm tối ưu hóa doanh số và đáp ứng nhu cầu thị trường đa dạng;
- + Thực hiện đồng bộ các chương trình dành cho đội ngũ bán hàng và khách hàng, với mục tiêu thúc đẩy hiệu quả kinh doanh từ cả bên trong và bên ngoài;
- + Tái định vị nhóm sản phẩm chủ lực, tập trung vào việc thu hút và phục vụ phân khúc khách hàng trẻ tuổi hơn, nhằm đáp ứng xu hướng tiêu dùng hiện đại và mở rộng thị trường tiềm năng;
- + Tiếp tục duy trì và kết hợp hiệu quả các kênh trực tuyến như mạng xã hội, sàn thương mại điện tử, cùng với các phương tiện truyền thông truyền thống, để quảng bá sản phẩm và tiếp cận khách hàng mục tiêu một cách toàn diện.

- Chiến lược khách hàng:

- + Thực hiện việc phân loại khách hàng một cách chi tiết để xác định rõ đặc điểm và nhu cầu của từng nhóm khách hàng, từ đó xây dựng các chương trình và chính sách phù hợp, đảm bảo tiếp cận đúng đối tượng mục tiêu;

- + Tiếp tục tiến hành chuẩn hóa hồ sơ pháp lý của khách hàng, đồng thời thực hiện rà soát và xây dựng cơ sở dữ liệu khách hàng chính xác và đầy đủ, nhằm hỗ trợ hiệu quả cho các hoạt động kinh doanh và tiếp thị;
- + Chú trọng vào việc duy trì và phát triển mối quan hệ tốt đẹp với các khách hàng hiện tại, nhằm tăng cường sự hài lòng và lòng trung thành của khách hàng, từ đó thúc đẩy gia tăng doanh số từ nhóm khách hàng này;
- + Triển khai các chiến lược mở rộng khách hàng mới, đặc biệt tập trung vào các khu vực miền Trung và miền Nam.
- Chiến lược nguồn nhân lực:
 - + Tập trung đào tạo và thay đổi tư duy, phong cách bán hàng của đội ngũ kinh doanh.

Đối với kênh kinh doanh ETC:

- Mở rộng danh mục sản phẩm trong đó có vị thuốc cổ truyền, trang thiết bị, vật tư y tế; tập trung vào các nhóm sản phẩm điều trị có xu hướng gia tăng nhu cầu của thị trường trong nước và thế giới; và các sản phẩm Đông dược là thế mạnh của Công ty;
- Tiếp tục đẩy mạnh phân phối sản phẩm thuộc gói thầu cung cấp thuốc chống Lao 2024 - 2025;
- Tích cực triển khai, tham dự các gói thầu Dược liệu, Vị thuốc cổ truyền;
- Tiếp tục đẩy mạnh các hoạt động phân phối và tiếp cận sâu hơn vào thị trường miền Nam, một thị trường mới với tiềm năng phát triển lớn;
- Chủ động tìm kiếm và thiết lập quan hệ với các đối tác và nhà cung ứng mới, nhằm tăng số lượng nhà cung ứng và mở rộng lượng hàng ủy quyền để phân phối tại các khu vực được ủy quyền;
- Triển khai các hoạt động marketing, tổ chức các hội nghị, hội thảo dành cho tổ chức, cơ sở y tế.

Đối với kênh kinh doanh gia công:

- Xây dựng chính sách gia công hấp dẫn để thu hút thêm khách hàng mới;
- Đẩy mạnh hợp tác với đối tác gia công chiến lược để thúc đẩy bán hàng tại thị trường trong nước và tăng cường xuất khẩu cho các thị trường nước ngoài.

b. Hoạt động sản xuất:

- Xây dựng kế hoạch sản xuất tối ưu, đảm bảo cung ứng đầy đủ hàng hóa cho kinh doanh với mục tiêu 100% sản phẩm sản xuất đạt tiêu chuẩn xuất xưởng, trong đó có 99.5% đạt chất lượng loại A;

- Kiểm tra giám sát quy trình sản xuất, đảm bảo tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm và an toàn lao động;
- Triển khai số hóa quy trình sản xuất nhằm nâng cao hiệu quả quản lý, tối ưu hóa các khâu sản xuất, giảm thiểu sai sót và chi phí;
- Tiếp tục đầu tư mua sắm các thiết bị kiểm nghiệm theo hướng tự động hóa, giải phóng sức lao động cho những hoạt động máy móc có thể làm để tối ưu các nguồn lực.

c. Hoạt động nghiên cứu phát triển:

- Triển khai nghiên cứu, xây dựng công thức và soạn thảo, nộp hồ sơ đăng ký cho 20 sản phẩm mới;
- Nghiên cứu, soạn thảo và nộp hồ sơ đăng ký cho 20 vị thuốc cổ truyền;
- Nộp hồ sơ gia hạn cho 2 sản phẩm thuốc;
- Tiếp tục dự án thử tương đương sinh học cho 2 loại thuốc mới;
- Cải tiến kỹ thuật và làm mới 3 sản phẩm;
- Nghiên cứu và phát triển các sản phẩm nhập khẩu mới để phân phối trong nước;
- Đầu tư nhân lực cho hoạt động QC, cho R&D để tăng tốc hoạt động nghiên cứu phát triển sản phẩm mới;
- Bổ sung máy móc thiết bị phục vụ cho hoạt động nghiên cứu sản phẩm.
- Tăng cường hợp tác với các chuyên gia ngành dược.
- Tham gia các lớp đào tạo nâng cao chuyên môn do các trường Đại học, Vụ, Viện, Trung tâm đào tạo ngành dược tổ chức.
- Tham gia các triển lãm khoa học công nghệ, các hội chợ dược phẩm trong và ngoài nước.

d. Hoạt động đầu tư dự án

Tiếp tục đẩy mạnh các hoạt động hợp tác, liên doanh, liên kết với các Đối tác trong và ngoài nước có năng lực tài chính, kinh nghiệm và chuyên môn cao trong lĩnh vực dược phẩm, vật tư, nguyên liệu; có năng lực kinh doanh và phân phối tại các thị trường mà Nam Hà hướng tới nhằm triển khai các phương án đầu tư sau:

- Kết hợp và vận dụng linh hoạt, sáng tạo giữa đầu tư và M&A các doanh nghiệp có lợi thế và nguồn lực sẵn có trong lĩnh vực y tế (dược, vật tư, nguyên liệu ...) dựa trên nguyên tắc đầu tư vào các doanh nghiệp, sản phẩm, dịch vụ công nghệ cao, kỹ thuật cao;
- Tiếp tục đầu tư, mua sắm máy móc nâng cao công suất của 2 nhà máy hiện tại ở Nam Định với giai đoạn 2 (2024 – 2025);
- Tiếp tục nghiên cứu và xây dựng kế hoạch nhà máy FDA-GMP với mục tiêu dài hạn đáp ứng tiêu chuẩn áp dụng cho nhà máy sản xuất Dược phẩm ngày càng

nâng cao, mở rộng danh mục các sản phẩm có giá trị cao và mở rộng thị trường xuất khẩu sang các quốc gia trên thế giới;

- Đầu tư dây chuyền máy chiết xuất dược liệu nhằm chiết xuất hoạt chất dược chất đạt tiêu chuẩn quốc tế bằng việc hợp tác và nhận chuyển giao công nghệ với đối tác Nhật Bản, đón đầu xu hướng dịch chuyển nguồn cung nguyên liệu dược phẩm của thế giới;
- Đầu tư, cải tạo kho Ngọc Hồi; xây kho lạnh bảo quản vaccine và sinh phẩm y tế ở điều kiện nhiệt độ 2-8 độ C đáp ứng nhu cầu của Công ty cũng như cho thuê.

e. Hoạt động quản trị doanh nghiệp

Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt và yêu cầu về sự minh bạch, hiệu quả trong hoạt động kinh doanh ngày càng cao, Dược Nam Hà không ngừng đẩy mạnh các hoạt động quản trị doanh nghiệp và chuyển đổi số. Mục tiêu của các hoạt động này là nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, phát triển văn hóa doanh nghiệp, tối ưu hóa quy trình và tăng cường quản trị rủi ro. Các hoạt động cụ thể bao gồm:

- Tập trung đào tạo, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, tạo nền tảng phát triển bền vững cho Công ty;
- Đẩy mạnh phát triển văn hóa doanh nghiệp lành mạnh, tạo môi trường làm việc tích cực và công bằng, khuyến khích cộng tác, thúc đẩy đổi mới, góp phần nâng cao hiệu suất công việc chung cũng như thu hút và giữ chân nhân tài;
- Tiếp tục hoàn thiện quy chế lương thưởng gắn với bộ đánh giá chi tiết, nhằm đảm bảo công bằng và minh bạch trong việc đánh giá hiệu suất, khuyến khích động viên nhân viên nâng cao năng suất và chất lượng công việc;
- Rà soát và cải tiến, bổ sung các quy chế, quy trình quản lý phù hợp nhằm nâng cao khả năng phối hợp hoạt động giữa các đơn vị trong Công ty;
- Tiếp tục triển khai số hóa các quy trình nội bộ, quy trình sản xuất và xây dựng hệ thống báo cáo tập trung từ số liệu hệ thống bán hàng toàn quốc;
- Tìm kiếm các nhà cung ứng có chi phí thấp hơn để tiết giảm chi phí sản xuất, từ đó tăng khả năng cạnh tranh về giá cả của sản phẩm Công ty;
- Tăng cường hoạt động quản trị rủi ro, tối ưu hóa chi phí nhằm duy trì lợi nhuận và đề phòng trước những biến đổi khó lường của tình hình kinh doanh;

f. Trách nhiệm với cộng đồng và xã hội

Tại Dược Nam Hà, trách nhiệm với cộng đồng và xã hội không chỉ là một nhiệm vụ mà còn là một truyền thống lâu đời được duy trì và phát triển qua nhiều thế hệ. Với tâm huyết và cam kết chân thành trong việc nâng cao sức khỏe cộng đồng, Dược Nam Hà kiên định tiếp tục thực hiện các hoạt động thiết thực, nhằm tác động sâu sắc đến ý thức cộng đồng, hướng tới mục tiêu chung tay chăm sóc và bảo vệ sức khỏe, đồng thời lan tỏa các giá trị tốt đẹp để xây dựng một cuộc sống

khỏe mạnh hơn. Hành trình nâng cao sức khỏe và trách nhiệm xã hội năm 2024 của Dược Nam Hà sẽ được tiếp nối bằng các hoạt động:

- Đồng hành trong các hội nghị, hội thảo Y Dược do các Bộ, Ban, Ngành, Hội Đồng Y, Hội Hô hấp, Bệnh viện phổi Trung Ương tổ chức. Qua đó, Dược Nam Hà góp phần nâng cao nhận thức về sức khỏe cho người dân cũng như sự phát triển chung của ngành y, dược nước nhà;
- Tổ chức các đợt khám chữa bệnh, cấp phát thuốc miễn phí và tư vấn sức khỏe cho các đối tượng yếu thế/thiệt thời trong xã hội, các gia đình gặp hoàn cảnh khó khăn;
- Tham gia các hoạt động từ thiện, tài trợ cho các chương trình giáo dục và y tế;
- Đảm bảo điều kiện làm việc an toàn và công bằng cho người lao động, tuân thủ luật pháp;
- Sản xuất sản phẩm thân thiện với môi trường, an toàn cho người sử dụng;
- Đảm bảo lượng khí thải, nước thải đã qua xử lý đạt tiêu chuẩn trước khi đưa ra môi trường; hạn chế rác thải, tiết kiệm năng lượng góp phần giảm phát thải khí nhà kính CO₂.

Trên đây là báo cáo của Ban Điều hành về tình hình sản xuất kinh doanh năm 2023 và kế hoạch kinh doanh năm 2024.

Thay mặt Ban Điều hành, tôi xin gửi lời cảm chân thành tới các quý vị Cổ đông, các đối tác và đội ngũ CBNV đã gắn bó, ủng hộ trong thời gian qua.

Ban Điều hành mong muốn tiếp tục nhận được sự chỉ đạo, hỗ trợ của các cấp lãnh đạo và sự tin tưởng, gắn bó của các Cổ đông và tập thể CBNV trong thời gian tới.

Kính chúc toàn thể Quý vị đại biểu, Cổ đông, Đối tác, CBNV sức khỏe, hạnh phúc, thành công!

Trân trọng cảm ơn Đại hội ! 

Nơi nhận:

- Như kính gửi ;
- Lưu HCNS.



HÀ THANH THỦY

Số: 04/2024/BC-HĐQT

Hà Nội, ngày 24 tháng 05 năm 2024

BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2023 KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2024

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông Công ty Cổ phần Dược phẩm Nam Hà

Hội đồng quản trị ("HĐQT") báo cáo Đại hội đồng cổ đông về tình hình hoạt động của Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Dược phẩm Nam Hà năm 2023 và kế hoạch hoạt động năm 2024 như sau:

I. Tình hình hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2023

1. Đánh giá chung về công tác nhân sự HĐQT

Kể từ ngày 29/4/2023 (Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2023), Hội đồng quản trị bao gồm các ông/bà sau:

- | | |
|-------------------------|---|
| - Ông Hà Linh | - Chủ tịch Hội đồng quản trị. |
| - Bà Phạm Thị Hạnh | - Thành viên Hội đồng quản trị. |
| - Ông Hà Thanh Thủy | - Thành viên Hội đồng quản trị. |
| - Bà Đinh Thị Khánh Ly | - Thành viên Hội đồng quản trị. |
| - Ông Nguyễn Đắc Trường | - Thành viên Hội đồng quản trị độc lập. |

Trên cơ sở phân công nhiệm vụ, các thành viên HĐQT đã thực hiện đúng chức năng nhiệm vụ được giao. Toàn bộ các thành viên HĐQT tham gia đầy đủ cuộc họp HĐQT, tham gia ý kiến đối với các nội dung xin ý kiến. Các thành viên HĐQT đã hoàn thành nhiệm vụ theo đúng vai trò, chức trách được giao, phù hợp với quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty.

2. Đánh giá về công tác quản trị và điều hành của HĐQT

Căn cứ chức năng, nhiệm vụ, năm 2023, Hội đồng quản trị đã tổ chức các cuộc họp định kỳ (hàng quý) và các phiên họp HĐQT theo yêu cầu nhiệm vụ sản xuất kinh doanh (SXKD) của Công ty. HĐQT ban hành các Nghị quyết, Quyết định để thực hiện chức năng quản trị hoạt động của Công ty và hỗ trợ, chỉ đạo Ban Điều hành trong việc thực hiện các nhiệm vụ SXKD đã được Đại hội đồng cổ đông giao. Các Nghị quyết, Quyết định của HĐQT được ban hành đúng quy định về thẩm quyền, đáp ứng yêu cầu công việc của Công ty trong năm 2023. Một số quyết định của HĐQT kể từ kỳ họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2023 đến hiện nay với nội dung cụ thể như sau:

- Bổ nhiệm Tổng Giám đốc, Giao nhiệm vụ và quyền hạn cho Tổng Giám đốc;
- Thực hiện huy động vốn, thực hiện các giao dịch với các Tổ chức tín dụng trong việc vay vốn, giao dịch tiền tệ phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh và các phương án đầu tư của Công ty;
- Ban hành cơ cấu tổ chức mới của các Khối, Ban và đơn vị trực thuộc công ty;
- Thanh lý và đầu tư mới tài sản;
- Phân bổ thù lao HĐQT, BKS;
- Lựa chọn Công ty kiểm toán năm 2023;
- Giao nhiệm vụ thực hiện dự án trồng dược liệu;



- Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 06 tháng đầu năm và kế hoạch 06 tháng cuối năm 2023;
- Điều chỉnh cơ cấu tổ chức của Công ty;
- Thông qua định hướng triển khai nghiên cứu và đánh giá khả thi dự án xây dựng nhà máy dược phẩm theo tiêu chuẩn cGMP FDA;
- Lập báo cáo nghiên cứu và đánh giá tính khả thi của phương án xây dựng hệ thống kinh doanh và phân phối VTTH, TBYT;
- Thông qua phương án chi trả cổ tức năm 2022;
- Tổ chức lấy ý kiến ĐHĐCĐ bằng văn bản về việc bổ sung ngành nghề kinh doanh của Công ty;
- Thông qua ngân sách dự chi hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2023, báo cáo tổng hợp kết quả kinh doanh năm 2023 và kế hoạch kinh doanh năm 2024;
- Thông qua báo cáo tình hình hoạt động sản xuất, kinh doanh năm 2023 và phương án hoạt động, kế hoạch triển khai năm 2024;
- Thông qua phương án cải tạo, duy tu bảo trì bảo dưỡng và đầu tư bổ sung tại Nhà máy 415 Hàn Thuyên và Nhà máy Hoà Xá giai đoạn 2024 - 2025;

Tất cả các cuộc họp đều được chuẩn bị nội dung cụ thể và thông báo đến từng thành viên trước cuộc họp. Các cuộc họp của HĐQT có mời Ban Tổng Giám đốc tham gia dự họp để trao đổi, thảo luận và tạo sự nhất trí cao trong các chiến lược, định hướng kinh doanh, chỉ đạo của Hội đồng quản trị đối với Ban Điều hành.

Các thành viên HĐQT đã tham gia đầy đủ các cuộc họp HĐQT và cho các ý kiến bằng văn bản góp phần nỗ lực hoàn thành tốt nhất có thể kết quả kinh doanh năm 2023 mà ĐHĐCĐ đề ra. Các nội dung thuộc trách nhiệm và thẩm quyền HĐQT về quản trị, quản trị rủi ro, tuân thủ, kiểm toán giám sát chiến lược và nhân sự đã được thực thi nghiêm túc, cẩn trọng. Các thành viên HĐQT được đánh giá hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao với tinh thần trách nhiệm cao vì lợi ích của các cổ đông và sự phát triển bền vững của Công ty.

3. Kết quả chỉ đạo, giám sát hoạt động đối với Ban Điều hành

Năm 2023, Ban Giám đốc đã điều hành hoạt động SXKD của Công ty theo nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2023, tuân thủ quy định pháp luật, Điều lệ Công ty:

- Đánh giá và phản hồi về các quyết định chiến lược: HĐQT cung cấp phản hồi kịp thời và xây dựng đối thoại hai chiều với Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý về các quyết định chiến lược, giúp hiểu rõ hơn về quan điểm và kỳ vọng của HĐQT từ đó góp phần thúc đẩy Công ty phát triển và đạt được mục tiêu kinh doanh.
- Đánh giá năng lực lãnh đạo và phát triển nhân sự: HĐQT thường xuyên đánh giá năng lực lãnh đạo của Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý, bao gồm khả năng quản lý, lãnh đạo, và phát triển nhân sự.
- Giám sát việc tuân thủ các quy định nội bộ và đạo đức nghề nghiệp: HĐQT đảm bảo rằng Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý không chỉ tuân thủ các quy định pháp lý mà còn tuân theo các chuẩn mực đạo đức và quy tắc ứng xử nội bộ của Công ty.
- Công bố thông tin: HĐQT giám sát, chỉ đạo và đảm bảo thông tin được công bố đầy đủ, minh bạch, kịp thời theo đúng quy định của Ủy Ban Chứng khoán Nhà nước. Tổ chức thành công ĐHĐCĐ thường niên, thực hiện nghiêm túc Báo cáo tài chính năm, Báo cáo tài chính từng quý, Báo cáo thường niên.
- Báo cáo định kỳ và phân tích kết quả kinh doanh: HĐQT yêu cầu các báo cáo định kỳ từ Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý, bao gồm báo cáo tài chính, báo cáo hoạt động và

báo cáo về các dự án cụ thể. HĐQT sẽ xem xét các báo cáo này để đánh giá tình hình hoạt động của Công ty và đưa ra quyết định phù hợp.

- Hoạt động đầu tư cho sản xuất và R&D: HĐQT đồng hành cùng Ban Giám đốc và Khối Sản xuất đã hoàn thành tái đánh giá GMP-WHO của 2 nhà máy tại Nam Định, thành lập Phòng phát triển phân tích và đầu tư các máy móc thiết bị cho phòng này nhằm phục vụ chuyên biệt cho các hoạt động R&D.
- HĐQT đã chỉ đạo Ban Giám đốc thực hiện các giải pháp tiết giảm chi phí, sắp xếp lại tổ chức bộ máy tổ chức nhân sự, cải thiện chế độ đãi ngộ cho CBNV. Mặc dù tình hình kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng có những khó khăn nhất định, Ban Giám đốc và cấp quản lý đã có những nỗ lực trong việc điều hành hoạt động SXKD năm 2023 với kết quả cụ thể như sau:

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2023	Thực hiện 2023	%TH/KH
Tổng doanh thu	1.253	1.001	80%
Tổng chi phí	1.119	950	85%
Lợi nhuận sau thuế	46	40	86%

Các khó khăn từ nội tại và khách quan ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh thực hiện được: đã được nêu tại Báo cáo của Ban điều hành.

Như vậy, trong bối cảnh nền kinh tế thế giới và trong nước đối mặt với những biến động lớn, việc duy trì sự tăng trưởng và ổn định cho doanh nghiệp là một thách thức không nhỏ. Tại Namha, các chiến lược đã được triển khai, từ việc tối ưu hóa hoạt động, triển khai các hoạt động Marketing, các chính sách bán hàng phù hợp với từng nhóm khách hàng - từng kênh kinh doanh, ứng dụng công nghệ trong quản lý bán hàng – kho vận - kế toán, đến mở rộng thị trường, cấu trúc lại đội ngũ kinh doanh, mở rộng địa bàn kinh doanh mới và đa dạng hóa sản phẩm bằng việc hợp tác với các Nhà Phân phối và Đại lý, đồng thời thực hiện cải tạo sửa chữa lớn và đầu tư bổ sung máy móc thiết bị cho các phân xưởng sản xuất, ứng dụng tối đa việc sử dụng các thiết bị tiết kiệm năng lượng qua đó giúp kiểm soát chi phí tốt hơn. Các hoạt động triển khai đồng bộ này đã phản ánh sự linh hoạt trong quản lý và sự quyết tâm của Tổng Giám đốc cùng các cán bộ quản lý. Nhờ đó, mặc dù trong bối cảnh kinh doanh khó khăn và giảm sút chung của nền kinh tế trong năm 2023, các chi phí đầu vào và tỷ giá đều biến động tăng liên tục, nhưng các CBNV của Namha vẫn đồng tâm nỗ lực thực hiện được trên 80% kế hoạch đầu năm ĐHCĐ đã giao, tạo tiền đề cho sự phát triển bền vững trong những năm tiếp theo.

4. Hoạt động của từng thành viên HĐQT

Trong năm 2023, các thành viên HĐQT đã tham gia đầy đủ các phiên họp, các lần lấy ý kiến của HĐQT, trong đó:

Stt	Thành viên HĐQT	Số buổi họp HĐQT tham dự	Tỷ lệ tham dự họp	Lý do không tham dự họp
1	Hà Linh	14/14	100%	
2	Phạm Thị Hạnh	14/14	100%	
3	Hà Thanh Thủy	14/14	100%	
4	Nguyễn Đắc Trường	14/14	100%	

Stt	Thành viên HĐQT	Số buổi họp HĐQT tham dự	Tỷ lệ tham dự họp	Lý do không tham dự họp
5	Đinh Thị Khánh Ly	14/14	100%	

Bên cạnh việc thực hiện và hoàn thành các trách nhiệm chung đối với các hoạt động của HĐQT, các thành viên HĐQT đã hoàn thành tốt các nhiệm vụ được giao theo phân công nhiệm vụ của từng thành viên HĐQT, cụ thể:

- Ông Hà Linh - Chủ tịch HĐQT:
 - ✓ Chỉ đạo việc lập chương trình, kế hoạch hoạt động của HĐQT từng tháng, quý; Chỉ đạo việc chuẩn bị chương trình, nội dung, tài liệu phục vụ cuộc họp ĐHĐCĐ, HĐQT, Chủ tọa họp ĐHĐCĐ, HĐQT.
 - ✓ Ký ban hành các Quyết định thay mặt HĐQT và các vấn đề được HĐQT phân công theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty.
 - ✓ Chỉ đạo và giám sát việc thực hiện các Nghị quyết, Quyết định của HĐQT; Chỉ đạo việc xin ý kiến các thành viên HĐQT bằng văn bản về các vấn đề cần quyết nghị trong thời gian giữa các phiên họp HĐQT định kỳ để kịp thời đáp ứng yêu cầu SXKD của Công ty.
 - ✓ Thực hiện các quyền và nhiệm vụ được HĐQT ủy quyền theo Điều lệ của Công ty.
- Ông Hà Thanh Thủy - Thành viên HĐQT:
 - ✓ Thực hiện nhiệm vụ Thành viên HĐQT theo quy định tại Điều lệ tổ chức hoạt động của Công ty.
- Bà Phạm Thị Hạnh - Thành viên HĐQT:
 - ✓ Thực hiện nhiệm vụ Thành viên HĐQT theo quy định tại Điều lệ tổ chức hoạt động của Công ty.
- Bà Đinh Thị Khánh Ly - Thành viên HĐQT:
 - ✓ Thực hiện nhiệm vụ Thành viên HĐQT theo quy định tại Điều lệ tổ chức hoạt động của Công ty.
- Ông Nguyễn Đắc Trường - Thành viên HĐQT:
 - ✓ Thực hiện nhiệm vụ Thành viên HĐQT theo quy định tại Điều lệ tổ chức hoạt động của Công ty.

5. Chi trả thù lao HĐQT năm 2023

- Tổng thù lao năm 2023 phải chi trả cho các thành viên HĐQT là: 445,8 triệu đồng.
- Tổng thù lao năm 2023 đã chi trả cho các thành viên HĐQT là: 0 đồng.
- Tổng thù lao năm 2023 còn phải chi trả cho các thành viên HĐQT là: 445,8 triệu đồng.

II. Kế hoạch hoạt động của HĐQT trong năm 2024

Định hướng hoạt động năm 2024 của HĐQT như sau:

- Tăng cường vai trò giám sát đối với hoạt động của Ban điều hành, cán bộ quản lý trong việc thực thi các nghị quyết của ĐHĐCĐ/HĐQT để đảm bảo mọi hoạt động của Công ty có hiệu quả, đúng quy định của pháp luật và hoàn thành chỉ tiêu.
- Rà soát hệ thống kiểm soát nội bộ và hệ thống quản lý rủi ro để đảm bảo tuân thủ các quy định hiện hành. Tăng cường tính minh bạch của báo cáo tài chính và công bố thông tin.
- Tiếp tục sửa chữa, nâng cấp các dây chuyền sản xuất nhằm tăng công suất và kiểm soát tối ưu chi phí tại hai nhà máy tiêu chuẩn WHO-GMP.
- Tiếp tục đẩy mạnh công tác nghiên cứu phát triển sản phẩm mới.
- Hợp tác nhập khẩu và phân phối các sản phẩm công nghệ cao trong lĩnh vực dược phẩm và trang thiết bị, vật tư y tế;

**NAM HÀ**

Điện thoại: 0600206147; Fax: 060020614500; Website: <http://n.ha.mn>; phamnamha@n.ha.mn
Mã thuế: 0600206147 - 226/4 là Hòa Thuận, phường Mỹ Xuyên, TP. Hà Nội, tỉnh Hà Nội.

- Nghiên cứu đầu tư xây dựng hệ thống kho lạnh;
- Ứng dụng công nghệ thông tin để nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty, đặc biệt cho Khối Sản xuất.
- Tiếp tục theo đuổi mục tiêu chuyên nghiệp hoá đội ngũ nhân sự thông qua các chương trình đào tạo nội bộ và thuê chuyên gia về giảng dạy, tư vấn.
- Tiếp tục đẩy mạnh làm việc và các phương án hợp tác, liên doanh, liên kết với các Đối tác trong và ngoài nước có năng lực tài chính, kinh nghiệm và chuyên môn cao trong lĩnh vực dược phẩm, khả năng kinh doanh và phân phối tại các thị trường mà Nam Hà hướng tới nhằm triển khai các Phương án đầu tư trung hạn - dài hạn.
- Đảm bảo các hoạt động của Công ty tuân thủ các quy định pháp luật và linh hoạt thích nghi với thay đổi trong lĩnh vực dược phẩm và quy định liên quan.
- Nâng cao năng lực quản trị công ty dựa trên các thông lệ tốt trong nước và quốc tế để tối đa hóa hiệu quả hoạt động và giá trị công ty.
- Tập trung chỉ đạo, phối hợp và giám sát Ban Điều hành triển khai các giải pháp nhằm thực hiện thành công kế hoạch SXKD năm 2024 được ĐHĐCĐ thông qua, với các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh cơ bản sau:

DVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2023	Kế hoạch 2024	% Tăng trưởng
Tổng doanh thu	1.001	1.102	+10%
Tổng chi phí	950	1.050	+10%
Lợi nhuận sau thuế	40	41	+3%

Trên đây là báo cáo hoạt động năm 2023 và kế hoạch hoạt động năm 2024 của Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Dược phẩm Nam Hà.

Kính đề nghị ĐHĐCĐ xem xét, thông qua.

Trân trọng cảm ơn Đại hội! *ph*

Nơi nhận:

- Như kính gửi;
- Lưu NSHC.



Số: 01 /2024/BC-BKS

Hà Nội, ngày 24 tháng 5 năm 2024

BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT NĂM 2023*Căn cứ vào quy định pháp luật hiện hành;**Căn cứ Điều lệ Công ty Cổ phần Dược phẩm Nam Hà ("Công ty");**Căn cứ kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và Báo cáo tài chính hợp nhất đã được Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam thực hiện kiểm toán;*

Ban Kiểm soát ("BKS") xin báo cáo Đại hội đồng cổ đông ("ĐHĐCĐ") Công ty cổ phần Dược phẩm Nam Hà ("Công ty") về hoạt động của BKS trong năm 2023 và phương hướng nhiệm vụ của năm 2024 như sau:

I. HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT NĂM 2023**1. Nhân sự của Ban Kiểm soát:**

Ngày 29/04/2023, Đại hội đồng cổ đông Công ty đã bầu và phê duyệt Ban Kiểm soát gồm có 03 thành viên: Trưởng ban phụ trách chung và 02 Kiểm soát viên thực hiện nhiệm vụ theo phân công của Trưởng ban.

STT	Họ và tên	Chức vụ
1	Bà Vũ Thị Minh Thu	Trưởng BKS
2	Ông Phạm Minh Sơn	Thành viên BKS
3	Bà Đoàn Thị Thanh Huyền	Thành viên BKS

2. Hoạt động của Ban Kiểm soát:

Trong năm 2023, BKS đã phân công nhiệm vụ kiểm tra giám sát cho từng thành viên trong ban để đạt được hiệu quả cao trong quá trình kiểm tra, giám sát các hoạt động của Công ty. BKS đã thực hiện kiểm tra, giám sát việc tuân thủ các quy định của Luật doanh nghiệp, Điều lệ, Nghị quyết ĐHĐCĐ năm 2023, cụ thể:

- Tham gia hỗ trợ chuyên môn cho các phân xưởng, trung tâm kiểm soát chất lượng tại hai nhà máy nhằm đảm bảo tuân thủ WHO-GMP, ISO 13485, ISO 9001;
- Thẩm tra báo cáo tài chính và đưa ra các khuyến nghị;
- Xem xét tính pháp lý, trình tự thủ tục ban hành các Nghị quyết, Quyết định của HĐQT, BĐH đảm bảo tuân thủ các quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty;
- Giám sát HĐQT, BĐH trong việc thực thi các Nghị quyết của ĐHĐCĐ, các Nghị quyết của HĐQT;
- Giám sát việc thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty;
- Kiểm tra, giám sát về hoạt động quản lý và thực hiện sản xuất kinh doanh tại hai nhà máy, phân xưởng sản xuất, chi nhánh của Công ty;

- Kiểm tra, giám sát việc tuân thủ các quy trình, quy chế và quy định nội bộ của Công ty;
- Triển khai đánh giá chất lượng nội bộ và quản lý rủi ro; định kì kiểm tra, đánh giá tình hình thực hiện các kiến nghị; đưa ra các khuyến nghị để hoàn thiện các quy chế trong hệ thống quản trị và hệ thống quản lý Công ty.

II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KIỂM TRA VÀ GIÁM SÁT CỦA BAN KIỂM SOÁT TRONG NĂM 2023

1. Kết quả giám sát hoạt động của HĐQT:

Hội đồng quản trị Công ty đã thể hiện các chức năng, nhiệm vụ trong công tác định hướng, chỉ đạo, quản lý Công ty trong phạm vi thẩm quyền của HĐQT, thể hiện ở các lĩnh vực sau:

- Triển khai các cuộc họp và thống nhất về chiến lược, định hướng phát triển, kế hoạch sản xuất kinh doanh và chỉ đạo công tác quản lý trong phạm vi thẩm quyền của HĐQT;
- Ban hành Nghị quyết, Quyết định và giám sát BĐH trong việc triển khai và thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2023, các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty;
- Thông qua chương trình, nội dung, nghị quyết trình ĐHĐCĐ thường niên năm 2023;
- Quyết định phê duyệt lựa chọn Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam thực hiện kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2023 của Công ty và thực hiện soát xét Báo cáo tài chính bán niên;
- Quyết định các vấn đề khác thuộc thẩm quyền của HĐQT.

Trong năm 2023, HĐQT đã tổ chức các cuộc họp định kỳ và các phiên họp HĐQT theo yêu cầu nhiệm vụ SXKD của Công ty. HĐQT ban hành các Nghị quyết, Quyết định để thực hiện chức năng quản trị hoạt động của Công ty và chỉ đạo BĐH trong việc thực hiện các nhiệm vụ SXKD. Ban Kiểm soát nhận thấy các Nghị quyết, Quyết định của HĐQT ban hành đều tuân thủ các quy định tại Nghị quyết ĐHĐCĐ, Điều lệ Công ty và pháp luật hiện hành.

2. Kết quả giám sát hoạt động của BĐH:

BĐH trực tiếp điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh theo chức năng nhiệm vụ quy định tại Điều lệ của Công ty, triển khai kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh theo nghị quyết của ĐHĐCĐ, Nghị quyết, Quyết định của HĐQT.

Năm 2023, BĐH đã nhìn nhận, đánh giá, dự báo, có định hướng trong công tác kế hoạch, sản xuất, luân chuyển hàng hóa và bán hàng, đáp ứng hàng ra thị trường với các chính sách bán hàng, chính sách marketing linh hoạt.

BĐH đã thực hiện các thủ tục và ban hành các văn bản chỉ đạo, điều hành kịp thời phục vụ cho công tác điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Ban Kiểm soát đánh giá cao nỗ lực cố gắng của BĐH trong việc tổ chức triển khai hoạt động kinh doanh của Công ty trong bối cảnh khó khăn chung.

3. Kết quả thẩm định Báo cáo tài chính:

Báo cáo tài chính năm 2023 của Công ty được kiểm toán bởi Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính của Công ty tại ngày 31/12/2023 cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và các luồng lưu

chuyển tiền tệ trong năm tài chính, phù hợp với chuẩn mực kế toán theo quy định pháp luật, chế độ kế toán của Công ty.

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh hợp nhất theo báo cáo tài chính đã được kiểm toán như sau:

ĐVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2023	Thực hiện 2023
Tổng doanh thu	1.253	1.001
Tổng chi phí	1.119	950
Lợi nhuận sau thuế	46	40

Ban Kiểm soát thống nhất với các số liệu và giải trình được đưa ra trong Báo cáo của HĐQT và Báo cáo của BĐH trình ĐHĐCĐ.

4. Kết quả phối hợp hoạt động giữa Ban Kiểm soát và HĐQT, BĐH:

Sự phối hợp hoạt động giữa Ban Kiểm soát với Hội đồng quản trị, BĐH của Công ty trong năm 2023 được thực hiện thông suốt, phối hợp chặt chẽ trên nguyên tắc vì lợi ích chung của công ty, của cổ đông và tuân thủ các quy định của pháp luật, Điều lệ của công ty.

Ban Kiểm soát được Hội đồng quản trị, BĐH, các bộ phận chức năng trong công ty phối hợp, tạo điều kiện thuận lợi trong việc cập nhật tình hình hoạt động của công ty, thu thập thông tin, tài liệu cho công tác kiểm tra, giám sát.

Đại diện BKS được mời tham dự và tham gia ý kiến trong các cuộc họp của HĐQT và các cuộc họp quan trọng của BĐH, được tham gia ý kiến về các vấn đề liên quan đến công tác quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh trong phạm vi trách nhiệm và quyền hạn.

5. Thù lao, chi phí hoạt động của Ban Kiểm soát:

Ngày 29/04/2023, ĐHĐCĐ thường niên năm 2023 đã thông qua kế hoạch chi trả thù lao cho HĐQT như sau:

“(i) Nếu lợi nhuận kế toán sau thuế đạt kế hoạch (40 tỷ đồng) thì:

+ Thù lao đối với các thành viên HĐQT và trưởng ban kiểm soát là 10 triệu đồng/người/tháng.

+ Thù lao đối với thành viên Ban Kiểm soát còn lại là 6 triệu đồng/người/tháng.

+ Hàng tháng, Công ty sẽ tạm chi trả thù lao thành viên HĐQT, BKS tỷ lệ 50% của định mức nêu trên.

(ii) Nếu lợi nhuận kế toán sau thuế vượt kế hoạch (40 tỷ đồng) thì:

+ Các thành viên HĐQT sẽ được hưởng thêm 4,2% của phần Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp vượt kế hoạch.

+ Các thành viên Ban Kiểm soát sẽ được hưởng thêm 0,5% của phần Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp vượt kế hoạch.

(iii)) Nếu lợi nhuận sau thuế không đạt kế hoạch (40 tỷ đồng) thì Thù lao của các thành viên HĐQT và Ban Kiểm soát bị giảm so với mức thù lao khi lợi nhuận trước thuế đạt kế hoạch là

2 lần tỷ lệ lợi nhuận trước thuế giảm so với kế hoạch, và được trừ vào 50% định mức chi trả hàng tháng nêu tại mục (i) ở trên.”

Căn cứ trên Kết quả kinh doanh thực tế năm 2023 theo Báo cáo tài chính năm 2023 đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam, Lợi nhuận sau thuế năm 2023 đạt 39.947.531.557 đồng thì tổng số thù lao phải trả cho BKS trong năm 2023 là: 196.152.000 đồng.

Trong năm 2023 và đầu năm 2024, Công ty chưa thực hiện chi trả thù lao BKS, xét trên hiệu quả kinh doanh thực tế. Đề nghị Đại hội đồng cổ đông thông qua việc chi trả số thù lao năm 2023 nêu trên.

6. Kết luận và khuyến nghị:

- BKS không nhận thấy có dấu hiệu bất thường nào trong hoạt động sản xuất và kinh doanh của Công ty. Các hoạt động của Công ty đều tuân thủ quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty.
- HĐQT đã thực hiện tốt vai trò chỉ đạo, giám sát các hoạt động điều hành của BDH đảm bảo hoạt động sản xuất và kinh doanh đạt hiệu quả và an toàn.
- BDH đã quản lý và điều hành hoạt động sản xuất và kinh doanh theo đúng mục tiêu, kế hoạch đã được ĐHĐCĐ thường niên năm 2023 thông qua.
- BKS chưa ghi nhận trường hợp nào vi phạm quy định về trách nhiệm, nghĩa vụ của người quản lý, người điều hành Công ty.
- BKS đề xuất các ý kiến sau với Công ty năm 2024:
 - Tiếp tục đào tạo nâng cao hơn nữa năng lực của các cán bộ chủ chốt;
 - Định hướng phát triển những sản phẩm có hiệu quả cao, chất lượng tốt và ít cạnh tranh;
 - Thúc đẩy và đầu tư cho các biện pháp khắc phục phòng ngừa nhằm hoàn thành càng sớm càng tốt các phát hiện của các đánh giá (GMP; ISO 9001/ ISO 13485 và Đánh giá nội bộ);
 - Khắc phục các tồn tại mà Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam - Chi nhánh Hà Nội kiểm toán đã khuyến nghị sau khi kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2023 cho Công ty;
 - Bộ phận Tài chính Kế toán tiếp tục rà soát và thực hiện công tác đánh giá tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của các Công ty, Chi nhánh để tham mưu cho Ban lãnh đạo Công ty có những giải pháp tài chính tối ưu;
 - Rà soát, đánh giá lại Quy chế tài chính đang áp dụng để cập nhật, sửa đổi bổ sung áp dụng phù hợp với tình hình thực tế sản xuất kinh doanh của Công ty và các quy định mới nhất của pháp luật có liên quan về công tác tài chính, kế toán và thuế;
 - Kết thúc năm 2023, giá trị hàng tồn kho giảm 40%, về còn 193,2 tỷ đồng. Các khoản phải thu ngắn hạn tăng 18,6%, lên mức 267,7 tỷ đồng, trong đó, phải thu ngắn hạn của khách hàng đạt 221,6 tỷ đồng. Nợ phải trả ở mức 542,3 tỷ đồng, trong đó nợ vay tài chính là 303,3 tỷ đồng. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho tăng 16,2 tỷ đồng. Công

ty cần có giải pháp phù hợp để giảm thiểu ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh năm 2024.

III. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG VÀ PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ NĂM 2024

Ban Kiểm soát sẽ duy trì công tác kiểm tra, giám sát các mặt hoạt động kinh doanh, điều hành của Công ty theo quy định của Điều lệ Công ty tập trung vào các nội dung chính như sau:

- Giám sát việc tuân thủ các quy định của pháp luật, Điều lệ Công ty, các Quy chế/quy định, Nghị quyết ĐHĐCĐ, Nghị quyết HĐQT;
- Thẩm định BCTC bán niên và BCTC năm, duy trì trao đổi thường xuyên với Kiểm toán độc lập để nâng cao chất lượng công tác kiểm toán BCTC;
- Phối hợp với các Khối/Phòng/Ban chuyên trách để giám sát đánh giá đúng tình hình hoạt động và thực hiện các công tác quản lý rủi ro, tập trung kiểm soát, phát hiện, cảnh báo các yếu tố rủi ro trọng yếu để Công ty kịp thời áp dụng các biện pháp phòng ngừa. Đánh giá kết quả thực hiện các phương án/biện pháp xử lý rủi ro (nếu có);
- Tiếp tục công tác kiểm tra, giám sát định kỳ hoặc đột xuất công tác tài chính, kế toán và lập Báo cáo tài chính của Bộ phận tài chính kế toán Công ty;
- Theo dõi và đánh giá tình hình thực hiện các khuyến nghị của Công ty Kiểm toán, của Bộ Y tế, của Ban Kiểm soát đối với Bộ phận tài chính kế toán cũng như các bộ phận khác của Công ty;
- Bám sát và đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2024 các chỉ tiêu Doanh thu, chi phí và lợi nhuận theo tháng, quý và có ý kiến kịp thời tới Ban lãnh đạo công ty;
- Tiến hành các công tác kiểm tra giám sát hoạt động Tài chính kế toán và hoạt động Chuyên môn tại công ty và các công ty con/ công ty liên kết, các Chi nhánh khi cần thiết;
- Thực hiện các công việc khác theo đúng chức năng, nhiệm vụ của BKS theo luật Doanh nghiệp.

Trên đây là toàn bộ nội dung báo cáo của BKS về tình hình hoạt động năm 2023 và phương hướng trọng tâm năm 2024. BKS kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét, thông qua.

Trân trọng cảm ơn Đại hội!

Nơi nhận:

- Như kính gửi;
- HĐQT, BKS;
- Lưu HCNS.

TM. BAN KIỂM SOÁT
TRƯỞNG BAN

VU THỊ MINH THU .

Số: 01/2024/TTr-HĐQT

Hà Nội, ngày 24 tháng 5 năm 2024

TỜ TRÌNH

V/v: Thông qua Báo cáo tài chính (riêng và hợp nhất) năm 2023 đã được kiểm toán

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông Công ty Cổ phần Dược phẩm Nam Hà

Căn cứ vào Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 ngày 17/06/2020 của Quốc hội;
Căn cứ Luật chứng khoán số 54/2019/QH14 ngày 26/11/2019 của Quốc hội và
các văn bản hướng dẫn thi hành;

Căn cứ vào Điều lệ Công ty Cổ phần Dược phẩm Nam Hà.

Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Dược phẩm Nam Hà kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét thông qua Báo cáo tài chính ("BCTC") (riêng và hợp nhất) năm 2023 đã được kiểm toán của Công ty như sau:

- Báo cáo kiểm toán độc lập;
- Bảng cân đối kế toán;
- Kết quả hoạt động kinh doanh;
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ;
- Thuyết minh Báo cáo tài chính;

Nội dung Báo cáo tài chính hợp nhất và Báo cáo tài chính riêng lẻ năm 2023 được Công ty công bố trên website Công ty (địa chỉ: <https://namhapharma.com/>).

Kính đề nghị Đại hội đồng cổ đông xem xét, thông qua.

Trân trọng !

Nơi nhận:

- Như kính gửi;
- HĐQT, BKS;
- Lưu NSHC.



HÀ LINH

Số: 02/2024/TT-HĐQT

Hà Nội, ngày 24 tháng 5 năm 2024

TỜ TRÌNH

V/v chi trả thù lao cho HĐQT và BKS năm 2023
và kế hoạch thù lao năm 2024

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông Công ty Cổ phần Dược phẩm Nam Hà

Căn cứ vào Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 ngày 17/06/2020 của Quốc hội;
Căn cứ Luật chứng khoán số 54/2019/QH14 ngày 26/11/2019 của Quốc hội và các
văn bản hướng dẫn thi hành;
Căn cứ vào Điều lệ Công ty Cổ phần Dược phẩm Nam Hà;
Căn cứ Nghị quyết số 01/2023/NQ-ĐHĐCĐ ngày 29/04/2023 của Đại hội đồng cổ
đông thường niên năm 2023.

Hội đồng quản trị trình Đại hội đồng cổ đông thông qua báo cáo tình hình chi trả thù
lao HĐQT và Ban kiểm soát năm 2023; kế hoạch thù lao năm 2024 như sau:

1. Báo cáo tình hình chi trả thù lao cho HĐQT và BKS năm 2023

Ngày 29/04/2024, ĐHĐCĐ thường niên năm 2023 đã thông qua kế hoạch chi trả thù
lao cho HĐQT như sau:

"(i) Nếu lợi nhuận kế toán sau thuế đạt kế hoạch (40 tỷ đồng) thì:

- + Thù lao đối với các thành viên HĐQT và trưởng ban kiểm soát là 10 triệu đồng/người/tháng.
- + Thù lao đối với thành viên Ban kiểm soát còn lại là 6 triệu đồng/người/tháng.
- + Hàng tháng, Công ty sẽ tạm chi trả thù lao thành viên HĐQT, BKS tỷ lệ 50% của định mức nêu trên.

(ii) Nếu lợi nhuận kế toán sau thuế vượt kế hoạch (40 tỷ đồng) thì:

- + Các thành viên HĐQT sẽ được hưởng thêm 4,2% của phần Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp vượt kế hoạch.
- + Các thành viên Ban kiểm soát sẽ được hưởng thêm 0,5% của phần Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp vượt kế hoạch.

(iii) Nếu lợi nhuận sau thuế không đạt kế hoạch (40 tỷ đồng) thì Thù lao của các thành viên HĐQT và Ban kiểm soát bị giảm so với mức thù lao khi lợi nhuận trước thuế đạt kế hoạch là 2 lần tỷ lệ lợi nhuận trước thuế giảm so với kế hoạch, và được trừ vào 50% định mức chi trả hàng tháng nêu tại mục (i) ở trên."

Căn cứ trên Kết quả kinh doanh thực tế năm 2023 theo Báo cáo tài chính năm 2023 đã được kiểm toán bởi Công ty kiểm toán E&Y, Lợi nhuận sau thuế năm 2023 (báo cáo tài chính riêng) đạt 39.954.687.870 đồng, thì Công ty thực hiện việc phải chi trả thù lao cho các thành viên HĐQT và Ban kiểm soát năm 2023 là 641.952.000 trong đó:

- Tổng mức thù lao phải trả năm 2023 của Hội đồng quản trị là: 445.800.000 đồng.
- Tổng mức thù lao phải trả năm 2023 của Ban kiểm soát là: 196.152.000 đồng.
- Tổng số thù lao đã tạm chi trả thực tế cho HĐQT và BKS trong năm 2023 là: 0 đồng.

- Tổng số thù lao còn phải chi trả cho HĐQT và BKS năm 2023 là: 641.952.000 đồng. Tương ứng với 1,61% lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp năm 2023 (báo cáo tài chính riêng).

2. Kế hoạch chi trả thù lao HĐQT và BKS năm 2024:

Căn cứ vào Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2024; vào yêu cầu công tác quản trị và giám sát các hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2024, Hội đồng quản trị kính trình Đại hội đồng cổ đông phê duyệt mức thù lao cho năm tài chính 2024 của các thành viên HĐQT và Ban kiểm soát như sau:

(i) Nếu lợi nhuận sau thuế (báo cáo tài chính riêng) đạt từ 35 tỷ đồng đến số kế hoạch 41 tỷ đồng thì:

+ Thù lao đối với các thành viên HĐQT và trưởng ban kiểm soát là 10 triệu đồng/người/tháng.

+ Thù lao đối với thành viên Ban kiểm soát còn lại là 6 triệu đồng/người/tháng.

+ Hàng tháng, Công ty sẽ tạm chi trả thù lao thành viên HĐQT, BKS tỷ lệ 50% của định mức nêu trên. Số tiền thù lao còn lại sẽ được quyết toán và chi trả nốt sau khi chốt Báo cáo tài chính kiểm toán năm.

(ii) Nếu lợi nhuận sau thuế (báo cáo tài chính riêng) vượt số kế hoạch 41 tỷ đồng thì: ngoài mức thù lao quy định tại mục (i) ở trên,

+ Các thành viên HĐQT sẽ được hưởng thêm 4,5% của phần Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp vượt kế hoạch.

+ Các thành viên Ban kiểm soát sẽ được hưởng thêm 0,5% của phần Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp vượt kế hoạch.

(iii) Nếu lợi nhuận sau thuế (báo cáo tài chính riêng) không đạt 35 tỷ đồng thì thù lao của các thành viên HĐQT và Ban kiểm soát được hưởng bằng định mức chi trả nêu tại mục (i) ở trên nhân với tỷ lệ hoàn thành Lợi nhuận sau thuế so với 35 tỷ đồng.

HĐQT kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua việc quyết toán số tiền thù lao thực tế phải chi trả cho các thành viên HĐQT và thành viên Ban kiểm soát trong năm tài chính 2023 và thông qua mức thù lao đối với HĐQT và Ban kiểm soát cho năm tài chính 2024 như phương án nêu trên.

Trân trọng ! 

Nơi nhận:

- Như kính gửi;
- HĐQT, BKS;
- Lưu NSHC.



TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH

HÀ LINH

Số: 01/2024/TTr-BKS

Hà Nội, ngày 24 tháng 5 năm 2024

TỜ TRÌNH

(V/v: Lựa chọn đơn vị kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2024 của Công ty)

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông Công ty Cổ phần Dược phẩm Nam Hà

Căn cứ vào Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 ngày 17/06/2020 của Quốc hội;

Căn cứ Luật chứng khoán số 54/2019/QH14 ngày 26/11/2019 của Quốc hội và các văn bản hướng dẫn thi hành;

Căn cứ vào Điều lệ Công ty Cổ phần Dược phẩm Nam Hà;

Căn cứ năng lực của các Công ty kiểm toán được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước chấp thuận kiểm toán cho các tổ chức phát hành, niêm yết và tổ chức kinh doanh chứng khoán năm 2024.

Thực hiện chức năng và nhiệm vụ của Ban kiểm soát, Ban kiểm soát công ty xin kính trình Đại hội đồng cổ đông phê duyệt tiêu chí lựa chọn và danh sách ngắn các Công ty kiểm toán độc lập thực hiện kiểm toán cho năm tài chính 2024 (bao gồm báo cáo tài chính năm 2024 và soát xét báo cáo tài chính định kỳ) của Công ty như sau:

1. Tiêu chí lựa chọn Công ty kiểm toán:

- Là công ty kiểm toán được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước chấp thuận kiểm toán cho các tổ chức phát hành, niêm yết và tổ chức kinh doanh chứng khoán năm 2024;
- Có kinh nghiệm kiểm toán cho các công ty, tập đoàn lớn trong lĩnh vực tài chính, xây dựng, sản xuất, dược phẩm.
- Có đội ngũ kiểm toán viên có trình độ và nhiều kinh nghiệm;
- Có uy tín về chất lượng kiểm toán;
- Đáp ứng được yêu cầu của công ty về phạm vi và tiến độ kiểm toán;
- Có mức phí kiểm toán hợp lý, phù hợp với chất lượng kiểm toán trên cơ sở xem xét các văn bản chào phí kiểm toán và phạm vi kiểm toán.

2. Danh sách ngắn

- Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam
- Công ty TNHH KPMG Việt Nam
- Công ty TNHH PwC Việt Nam
- Công ty TNHH Deloitte Việt Nam
- Công ty TNHH Kiểm toán BDO

3. Đề xuất

Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị phê duyệt việc lựa chọn một trong các công ty kiểm toán nêu trên và giao cho Tổng Giám đốc công ty ký hợp đồng kiểm toán.

Trong trường hợp Công ty không chọn được đơn vị kiểm toán để kiểm toán báo cáo tài chính trong danh sách nêu trên, Ban Kiểm soát kính trình Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị chủ động lựa chọn đơn vị khác thực hiện trên cơ sở đáp ứng được tiêu chí lựa chọn đã đề ra và đảm bảo lợi ích tối đa cho Công ty.

Trân trọng !



Nơi nhận:

- Như kính gửi;
- HĐQT, BKS;
- Lưu NSHC.



**TM. BAN KIỂM SOÁT
TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT**


VŨ THỊ MINH THU

Số: 03/2024/TT-HĐQT

Hà Nội, ngày 24 tháng 05 năm 2024

TỜ TRÌNH

V/v: Thông qua phương án phân phối lợi nhuận sau thuế năm 2023

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông Công ty Cổ phần Dược phẩm Nam Hà

- Căn cứ vào Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 ngày 17/06/2020 của Quốc hội;
- Căn cứ Luật chứng khoán số 54/2019/QH14 ngày 26 tháng 11 năm 2019 của Quốc hội và các văn bản hướng dẫn thi hành;
- Căn cứ vào Điều lệ Công ty Cổ phần Dược phẩm Nam Hà;
- Căn cứ Nghị Quyết số 01/2023/NQ-ĐHĐCĐ ngày 29 tháng 04 năm 2023 của Đại hội đồng Cổ đông thường niên 2023;
- Căn cứ Báo cáo tài chính hợp nhất, báo cáo tài chính Công ty mẹ năm 2023 đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam;

Hội đồng quản trị kính trình Đại hội đồng cổ đông về phương án phân phối lợi nhuận trong năm 2023 và kế hoạch phân phối lợi nhuận trong năm 2024 như sau:

I. Thực hiện phương án phân phối lợi nhuận trong năm 2023:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Số tiền (VNĐ)
1	Lợi nhuận sau thuế được phân phối (Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tại ngày 31/12/2022)	VNĐ	156.824.693.307
2	Trích quỹ khen thưởng, phúc lợi trong năm 2023	VNĐ	5.000.000.000
3	Trích quỹ đầu tư phát triển trong năm 2023	VNĐ	25.000.000.000
4	Chia cổ tức bằng tiền cho cổ đông hiện hữu trong năm 2023	VNĐ	5.200.000.000
5	Chi trả thù lao HĐQT, BKS phần vượt kế hoạch trong năm 2023	VNĐ	2.131.497.476
6	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối còn lại sau khi phân phối	VNĐ	119.493.195.831

II. Kế hoạch phân phối lợi nhuận triển khai trong năm 2024

Căn cứ thực tế hoạt động sản xuất kinh doanh của năm 2023 và kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh của năm 2024, HĐQT kính trình ĐHĐCĐ phê duyệt Kế hoạch phân phối lợi nhuận trong năm 2024 như sau:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch 2023
1	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối lũy kế đến cuối năm trước	VNĐ	119.493.195.831
2	Lợi nhuận sau thuế năm 2023	VNĐ	39.954.687.870
3	Lợi nhuận sau thuế được phân phối tính đến 31/12/2023 (Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tại ngày 31/12/2023)	VNĐ	159.447.883.701
4	Kế hoạch phân phối lợi nhuận sau thuế	VNĐ	5.200.000.000
	(i) Trích quỹ khen thưởng, phúc lợi trong năm 2024	VNĐ	0
	(ii) Trích quỹ đầu tư phát triển trong năm 2024	VNĐ	0
	(iii) Chia cổ tức bằng tiền cho cổ đông hiện hữu (tỷ lệ trả cổ tức 10%/cổ phần, tức 01 cổ phần phổ thông được nhận 1.000 đồng)	VNĐ	5.200.000.000

III. Số dư các quỹ sau khi kế hoạch phân phối lợi nhuận được triển khai năm 2024

STT	Nội dung	Số dư tại 31/12/2023	Kế hoạch phân phối lợi nhuận triển khai trong năm 2024	Số dư sau phân phối lợi nhuận
1	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	14.644.433.518		14.644.433.518
2	Quỹ đầu tư phát triển	153.105.345.047		153.105.345.047
3	Lợi nhuận sau thuế được phân phối	159.447.883.701	5.200.000.000	154.247.883.701

Căn cứ đề xuất trên, HĐQT kính trình ĐHCĐ xem xét và thông qua:

1. Phương án phân phối lợi nhuận trong năm 2023, kế hoạch phân phối lợi nhuận triển khai trong năm 2024 và phương án chia cổ tức trong năm 2024 nêu tại Tờ trình này;
2. Giao và Ủy quyền HĐQT thực hiện phân phối lợi nhuận năm 2023 và chia cổ tức từ nguồn lợi nhuận sau thuế chưa phân phối lũy kế đến ngày 31/12/2023 sau khi đã trích lập các quỹ;

3. Giao và Ủy quyền HĐQT lựa chọn và quyết định thời điểm chi trả cổ tức và tổ chức chi trả theo đúng quy định Pháp luật.

Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét, thông qua.

Nơi nhận:

- Như kính gửi;
- HĐQT, BKS;
- Lưu NSHC.



TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH

HÀ LINH



Số: 04/2024/TTr-HĐQT

Hà Nội, ngày 24 tháng 5 năm 2024

TỜ TRÌNH

(V/v: Thông qua giao dịch giữa Công ty với người có liên quan)

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông Công ty Cổ phần Dược phẩm Nam Hà

Căn cứ vào Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 ngày 17/06/2020 của Quốc hội và các văn bản hướng dẫn thi hành;

Căn cứ Luật chứng khoán số 54/2019/QH14 ngày 26/11/2019 của Quốc hội và các văn bản hướng dẫn thi hành;

Căn cứ vào Điều lệ Công ty Cổ phần Dược phẩm Nam Hà;

Nhằm hỗ trợ và phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2024, HĐQT đề nghị ĐHĐCĐ xem xét thông qua giao dịch/hợp đồng giữa Công ty với người có liên quan năm 2024 theo quy định tại Điều 167 Luật Doanh nghiệp năm 2020 (ngoại trừ các giao dịch/hợp đồng bị cấm thực hiện theo quy định tại Điều 293 Nghị định 155/2020/NĐ-CP hướng dẫn Luật chứng khoán 2019 và quy định pháp luật khác (nếu có)). Cụ thể các nội dung như sau:

- Đối tượng của giao dịch/hợp đồng: mua bán hàng hóa/dịch vụ; thuê/cho thuê tài sản; giao dịch vay/cho vay/hỗ trợ tài chính; giao dịch bảo đảm (bảo lãnh, cầm cố, thế chấp ...); tư vấn quản lý; môi giới, đại lý; tư vấn hỗ trợ đầu tư; cho thuê cơ sở hạ tầng/nhà xưởng/kho hàng/văn phòng/tài sản khác; các giao dịch chia sẻ chi phí, thu hộ chi hộ.
- Việc chấp thuận này được áp dụng với các giao dịch/hợp đồng được ký kết trước phiên họp ĐHĐCĐ thường niên năm 2025.
- ĐHĐCĐ ủy quyền cho HĐQT và cho phép HĐQT được ủy quyền lại cho người quản lý công ty việc quyết định các điều khoản chi tiết, triển khai việc ký kết, thực hiện/gia hạn/sửa đổi/bổ sung/chấm dứt/thanh lý các giao dịch/hợp đồng giữa Công ty với các đối tượng nêu trên phù hợp với quy định pháp luật và các quy định nội bộ của Công ty.

Hội đồng quản trị Công ty kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua.

Trân trọng !

Nơi nhận:

- Như kính gửi;
- HĐQT, BKS ;
- Lưu NSHC.



TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH

HÀ LINH

Số: 05/2024/TTr-DHĐCĐ

Hà Nội, ngày 29 tháng 5 năm 2024

TỜ TRÌNH

(V/v: ủy quyền Hội đồng quản trị thực hiện tái cơ cấu công ty
và thực hiện các phương án đầu tư)

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông Công ty Cổ phần Dược phẩm Nam Hà

Căn cứ vào Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 ngày 17/06/2020 của Quốc hội
và các văn bản hướng dẫn thi hành;

Căn cứ vào Điều lệ Công ty Cổ phần Dược phẩm Nam Hà;

Để kịp thời đưa ra quyết định nắm bắt các cơ hội đáp ứng yêu cầu sản xuất
kinh doanh, Hội đồng quản trị (HĐQT) kính đề nghị Đại hội đồng cổ đông ủy quyền và
giao cho Hội đồng quản trị quyết định các vấn đề sau:

- HĐQT chủ động tiếp tục thực hiện tái cơ cấu công ty và đầu tư dự án đã trình tại
ĐHĐCĐ thường niên năm 2023:
 - o Tái cơ cấu hoạt động kinh doanh của hệ thống Công ty và các Chi nhánh
theo mô hình hoạt động Công ty mẹ - con. Trong đó Công ty CP Dược
phẩm Nam Hà hoạt động với chức năng là Tổng Công ty cung cấp các
nguồn lực và giao chỉ tiêu cho các Công ty trong hệ thống;
 - o Cơ cấu lại hoạt động các chi nhánh, bao gồm: xây dựng, thực hiện phương
án điều chỉnh lại các chức năng hoạt động của từng chi nhánh; xem xét
chuyển đổi hình thức/loại hình kinh doanh với các chi nhánh hoạt động
không hiệu quả; các chi nhánh tự chủ và độc lập được thì chuyển đổi thành
Công ty con; quyết định mức vốn điều lệ của các công ty con, mức vốn do
Dược Nam Hà góp vào các công ty con, tìm kiếm đối tác góp vốn vào các
công ty con;
 - o Phù hợp với tiến độ triển khai các dự án đầu tư, các cơ hội hợp tác với các
đối tác, HĐQT sẽ: chủ động quyết định xem xét mở chi nhánh tại nước
ngoài, chủ động quyết định hình thức tham gia đầu tư cũng như tỷ lệ và giá
trị góp vốn của Công ty CP Dược phẩm Nam Hà là thành lập các công ty
con, công ty liên kết, công ty liên doanh, và các hình thức hợp tác khác tại
các dự án đầu tư và hợp tác với các đối tác.
- HĐQT chủ động tìm kiếm, đàm phán và triển khai các hoạt động hợp tác và M&A
với các đối tác, khách hàng, đơn vị sản xuất kinh doanh phù hợp để phát triển nội
lực Nam Hà.
- HĐQT được toàn quyền quyết định điều chỉnh, bổ sung các dự án đầu tư đã được
thông qua, quyết định đầu tư các dự án mới, tổng mức đầu tư của dự án phù hợp
với tình hình thực tế và quy định pháp luật (bao gồm việc quyết định các khoản
đầu tư có giá trị từ 35% tổng giá trị tài sản của Công ty trở lên được ghi trong báo
cáo tài chính gần nhất);

- HĐQT chủ động quyết định hình thức tham gia đầu tư (bao gồm việc thành lập các công ty con, công ty liên kết, công ty liên doanh, và các hình thức hợp tác khác tại các dự án đầu tư và hợp tác với các đối tác) cũng như tỷ lệ và giá trị góp vốn của Công ty CP Dược phẩm Nam Hà để phù hợp với tiến độ triển khai các dự án đầu tư, các cơ hội hợp tác với các đối tác.
- HĐQT được toàn quyền quyết định việc huy động vốn (hình thức, phương thức và giá trị huy động vốn) phù hợp với quy định pháp luật để đảm bảo đủ nguồn vốn phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh và đầu tư của Công ty.

Hội đồng quản trị Công ty kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua.

Trân trọng !

Nơi nhận:

- Như kính gửi;
- HĐQT, BKS ;
- Lưu NSHC.



T/M. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH

HÀ LINH

Số: 06/2024/TT-HĐQT

Hà Nội, ngày 24 tháng 5 năm 2024

TỜ TRÌNH

(Về: Phương án lưu ký tập trung chứng khoán tại VSDC theo quy định của Luật Chứng khoán
và Phương án đăng ký giao dịch hoặc niêm yết chứng khoán (nếu thị trường thuận lợi))

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông Công ty cổ phần Dược phẩm Nam Hà

Căn cứ vào Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 ngày 17/06/2020 của Quốc hội và các văn bản hướng dẫn thi hành;

Căn cứ Luật chứng khoán số 54/2019/QH14 ngày 26/11/2019 của Quốc hội và các văn bản hướng dẫn thi hành;

Căn cứ vào Điều lệ Công ty Cổ phần Dược phẩm Nam Hà;

Hội đồng quản trị Công ty (HĐQT) kính trình Đại hội đồng cổ đông biểu quyết thông qua (i) Phương án lưu ký tập trung chứng khoán tại VSDC theo quy định của Luật Chứng khoán, và (ii) Phương án đăng ký giao dịch hoặc niêm yết chứng khoán (nếu thị trường thuận lợi) của Công ty như sau:

1. Đăng ký lưu ký tập trung chứng khoán tại VSDC

Căn cứ theo các quy định của Luật Chứng khoán và các Nghị định, Thông tư hướng dẫn Luật Chứng khoán, các công ty đại chúng phải thực hiện lưu ký chứng khoán tập trung tại VSDC.

Tuy nhiên, do lịch sử để lại trước đây Công ty chưa thực hiện đăng ký lưu ký chứng khoán tập trung tại VSDC, để thực hiện theo đúng quy định của Cơ quan Nhà nước, Hội đồng quản trị trình ĐHCĐ xem xét thực hiện lưu ký tập trung chứng khoán tại VSDC và ủy quyền cho HĐQT thực hiện các bước liên quan theo quy định của pháp luật.

2. Đăng ký giao dịch chứng khoán hoặc niêm yết chứng khoán (nếu thị trường thuận lợi) cho cổ phiếu Công ty cổ phần Dược phẩm Nam Hà:

- Sở giao dịch đăng ký giao dịch hoặc niêm yết: Trường hợp Đăng ký giao dịch tại Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội (HNX) ; Trường hợp Niêm yết chứng khoán thực hiện tại Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội (HNX) hoặc Sở Giao dịch Chứng khoán Tp. Hồ Chí Minh (HSX).
- Tên cổ phiếu: Cổ phiếu Công ty Cổ phần Dược phẩm Nam Hà.
- Mệnh giá: 10.000 đồng
- Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông
- Số lượng cổ phiếu đăng ký giao dịch hoặc đăng ký niêm yết: Toàn bộ cổ phiếu đã phát hành và đang lưu hành của Công ty cổ phần Dược phẩm Nam Hà tính đến thời điểm đăng ký giao dịch/đăng ký niêm yết.
- Thời điểm thực hiện: Trong năm 2024 - 2025.

3. Giao/Ủy quyền cho Hội đồng quản trị Công ty toàn quyền quyết định:

- Kết hợp với Đơn vị tư vấn để chủ động đánh giá diễn biến thị trường lựa chọn phương án đăng ký giao dịch hoặc đăng ký niêm yết phù hợp; lựa chọn Sở giao dịch chứng

khoản nếu thực hiện đăng ký niêm yết, phù hợp với tình hình thị trường, quy định của pháp luật có liên quan và quy định của các Sở giao dịch chứng khoán.

- Lựa chọn thời điểm thích hợp để hoàn tất các nhiệm vụ tại mục 1 và mục 2 Tờ trình này, phù hợp tình hình thị trường chứng khoán và điều kiện thực tế;
- Quyết định giá đăng ký giao dịch hoặc giá niêm yết, mã chứng khoán đăng ký giao dịch phù hợp với quy định của pháp luật hiện hành và quy định của Sở giao dịch chứng khoán;
- Quyết định lựa chọn đơn vị tư vấn triển khai các công việc nêu tại mục 1 và mục 2 Tờ trình này;
- Quyết định và xử lý các vấn đề phát sinh liên quan đến thủ tục, hồ sơ, trình tự đăng ký giao dịch hoặc đăng ký niêm yết cổ phiếu tại Sở giao dịch chứng khoán và các thủ tục khác có liên quan với Cơ quan Nhà nước;
- Chủ động quyết định điều chỉnh Điều lệ, Quy chế quản lý nội bộ trong trường hợp cần thiết và theo yêu cầu của Cơ quan Nhà nước có thẩm quyền liên quan đến việc niêm yết cổ phiếu tại Sở giao dịch chứng khoán và HĐQT báo cáo ĐHĐCĐ vào thời điểm gần nhất.

Hội đồng quản trị Công ty kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua.

Trân trọng !



Nơi nhận:

- Như kính gửi;
- HĐQT, BKS;
- Lưu VP, TCKH.



**T/M. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**



HÀ LINH