

Số: 01/2026/NQ-ĐHĐCĐ.DNH

Hà Nội, ngày 29 tháng 4 năm 2026

**NGHỊ QUYẾT**  
**ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2026**  
**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 01/2026/BB-ĐHĐCĐ.DNH ngày 29/04/2026.

**QUYẾT NGHỊ:**

**Điều 1:** Thông qua Báo cáo số 211/2026/BC-BTGĐ.DNH ngày 07/04/2026 về báo cáo kết quả SXKD năm 2025 và kế hoạch SXKD năm 2026 của Ban Tổng giám đốc.

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

**Điều 2:** Thông qua Báo cáo số 212/2026/BC-HĐQT.DNH ngày 07/04/2026 về hoạt động của HĐQT năm 2025 và kế hoạch hoạt động năm 2026.

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

**Điều 3:** Thông qua Báo cáo số 213/2026/BC-BKS.DNH ngày 07/04/2026 về hoạt động của Ban Kiểm soát năm 2025.

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

**Điều 4:** Thông qua Báo cáo tài chính (riêng và hợp nhất) năm 2025 đã được kiểm toán theo nội dung tại Tờ trình số 214/2026/TTr-HĐQT.DNH ngày 07/04/2026.

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

**Điều 5:** Thông qua Tờ trình số 215/2026/TTr-HĐQT.DNH ngày 07/04/2026 về việc chi trả thù lao cho HĐQT và BKS năm 2025 và kế hoạch thù lao năm 2026.

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

**Điều 6:** Thông qua Tờ trình số 216/2026/TTr-BKS.DNH ngày 07/04/2026 về việc lựa chọn công ty kiểm toán độc lập kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2026 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 2025 theo nội dung tại Tờ trình số 217/2026/TTr-HĐQT.DNH ngày 07/04/2026.

*(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 218/2026/TTr-HĐQT ngày 07/04/2026 .

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

**Điều 9:** Thông qua phương án tăng vốn điều lệ công ty theo nội dung tại Tờ trình số 219/2026/TTr-HĐQT ngày 07/04/2026 .

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

**Điều 10:** Thông qua nội dung sửa đổi, bổ sung ngành nghề kinh doanh của Công ty theo nội dung tại Tờ trình số 220/2026/TTr-HĐQT.DNH ngày 07/04/2026.

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

**Điều 11:** Miễn nhiệm chức danh thành viên HĐQT đối với ông Nguyễn Đức Trường kể từ ngày 29/04/2026.

**Điều 12:** Miễn nhiệm chức danh thành viên Ban kiểm soát đối với ông Phạm Minh Sơn kể từ ngày 29/04/2026.

**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. Ông Phạm Ngọc Quế - Thành viên HĐQT
2. Bà Phạm Thị Phương Thúy - Thành viên BKS

*Danh sách thành viên Hội đồng quản trị Công ty nhiệm kỳ 2023 – 2028 kể từ ngày 29/4/2026 bao gồm:*

- 1 Bà Nguyễn Thị Ngọc Oanh
- 2 Ông Hà Linh
- 3 Bà Đinh Thị Khánh Ly
- 4 Bà Vũ Thị Thanh Loan
- 5 Ông Phạm Ngọc Quế

*Danh sách thành viên Ban kiểm soát Công ty nhiệm kỳ 2023 – 2028 kể từ ngày 29/4/2026 bao gồm:*

- 1 Bà Mai Thị Thanh Hà
- 2 Bà Hoàng Thị Anh
- 3 Bà Phạm Thị Phương Thúy

**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 NSHC.



TM. ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG  
CHỦ TỊCH HĐQT

NGUYỄN THỊ NGỌC OANH

Số: 211 /2026/BC-BTGD.DNH

Ninh Bình, ngày 7 tháng 4 năm 2026

**BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC****V/v: Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2025 và Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2026****Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026**

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 2025, Ban Tổng Giám đốc xin báo cáo với Đại hội về Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2025 và Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2026 như sau:

**I. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025:****1. Tổng quan ngành Dược:**

Năm 2025, môi trường kinh doanh tiếp tục chịu tác động từ nhiều yếu tố bất định của kinh tế toàn cầu, bao gồm xung đột địa chính trị, cạnh tranh chiến lược giữa các nền kinh tế lớn và mặt bằng chi phí đầu vào duy trì ở mức cao. Những yếu tố này đã tạo áp lực đáng kể lên hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, đặc biệt trong việc kiểm soát chi phí và đảm bảo hiệu quả vận hành.

Trong nước, nền kinh tế duy trì đà phục hồi tích cực với tốc độ tăng trưởng GDP ước đạt khoảng 8,02%<sup>1</sup>, tuy nhiên đi kèm là yêu cầu ngày càng cao về tính minh bạch, tuân thủ và năng lực quản trị doanh nghiệp trong bối cảnh hệ thống pháp luật tiếp tục được hoàn thiện và siết chặt.

Đối với ngành dược phẩm, năm 2025 ghi nhận sự thay đổi đáng kể về môi trường pháp lý và cạnh tranh. Việc Luật Dược sửa đổi có hiệu lực từ ngày 01/07/2025 cùng với các quy định chặt chẽ hơn về phân phối, đấu thầu, quản lý thị trường và tiêu chuẩn chất lượng đã đặt ra yêu cầu cao hơn đối với doanh nghiệp trong việc chuẩn hóa hoạt động, đầu tư công nghệ và nâng cao năng lực cạnh tranh. Đồng thời, việc tăng cường kiểm soát về thuế, hóa đơn điện tử và chất lượng sản phẩm đã thúc đẩy quá trình sàng lọc thị trường, làm gia tăng áp lực cạnh tranh nhưng cũng tạo điều kiện hình thành môi trường kinh doanh minh bạch và bền vững hơn.

Trong bối cảnh đó, thị trường dược phẩm Việt Nam vẫn duy trì xu hướng tăng trưởng ổn định, với quy mô ước đạt khoảng 7 tỷ USD<sup>2</sup>. Nhu cầu chăm sóc sức khỏe của người dân ngày càng tăng lên. Hoạt động chăm sóc sức khỏe toàn dân được nhà nước quan tâm hơn.

Xét theo kênh phân phối, thị trường OTC tiếp tục phân hóa mạnh, chịu áp lực cạnh tranh từ các chuỗi nhà thuốc hiện đại, kênh bán hàng trực tuyến và yêu cầu thương mại ngày càng cao. Ngược lại, kênh ETC vẫn duy trì tiềm năng tăng trưởng tốt, đặc biệt đối

<sup>1</sup> Nguồn: Cục Thống kê, Bộ Tài chính<sup>2</sup> Nguồn: BMI Fitch Solutions

với các doanh nghiệp có năng lực sản xuất đạt tiêu chuẩn cao như WHO-GMP, EU-GMP, có hệ thống quản trị bài bản và uy tín thương hiệu trên thị trường.

Theo nhận định chung, trong khi tăng trưởng của kênh OTC có thể chậm lại sau năm 2025 do siết chặt quản lý thì kênh ETC lại có nhiều cơ hội phát triển mạnh mẽ nhờ các chính sách hỗ trợ từ Nhà nước.

## 2. Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh năm 2025:

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

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	TH 2024	KH 2025	TH 2025	% sv KH 2025	% sv TH 2024
Tổng doanh thu <sup>3</sup>	1.055	1.169,8	1.107,2	94,6%	104,9%
Tổng chi phí <sup>4</sup>	1.012	1.125,3	1.042,1	92,6%	103,0%
Lợi nhuận sau thuế	34	33	51,4	155,8%	151,2%

Trong bối cảnh thị trường nhiều biến động, Ban Tổng Giám đốc đã chủ động điều hành linh hoạt, tập trung vào kiểm soát chi phí và nâng cao hiệu quả hoạt động.

Cụ thể, tổng doanh thu đạt 1.107,2 tỷ đồng, tương đương hoàn thành 94,6% kế hoạch năm và tăng 4,9% so với thực hiện năm 2024. Mặc dù chưa đạt kế hoạch đề ra, kết quả này vẫn phản ánh sự nỗ lực duy trì tăng trưởng trong điều kiện thị trường còn nhiều khó khăn.

Về chi phí, tổng chi phí năm 2025 được kiểm soát ở mức 1.042,1 tỷ đồng, tương đương 92,6% kế hoạch và chỉ tăng 3% so với năm 2024. Việc chi phí tăng thấp hơn tốc độ tăng doanh thu cho thấy Công ty đang từng bước thực hiện hiệu quả các giải pháp tối ưu hóa vận hành, kiểm soát chặt chẽ chi phí đầu vào và nâng cao hiệu suất hoạt động.

Nhờ đó, lợi nhuận sau thuế đạt 51,4 tỷ đồng, tương đương 155,8% kế hoạch và tăng 51,2% so với năm 2024. Kết quả này phản ánh rõ nét sự cải thiện về chất lượng tăng trưởng, khi hiệu quả kinh doanh được nâng cao đáng kể dù doanh thu chưa đạt kế hoạch.

## 3. Các hoạt động quản trị doanh nghiệp

### 3.1. Về hoạt động sản xuất

- Năm 2025, Công ty đã hoàn thành kế hoạch sản xuất, đảm bảo cung ứng đầy đủ, kịp thời hàng hóa phục vụ hoạt động kinh doanh.

<sup>3</sup> Doanh thu BH&CCDV + Doanh thu HĐTC + Thu nhập khác  
<sup>4</sup> Giá vốn hàng bán + CPBH + CPQLDN + CPTC + CP khác

- Công ty tiếp tục triển khai các dự án đầu tư, nâng cấp máy móc thiết bị sản xuất nhằm đáp ứng các tiêu chuẩn GMP, góp phần nâng cao năng suất và đảm bảo điều kiện sản xuất an toàn.
- Công tác quản lý chất lượng sản phẩm được duy trì và từng bước cải thiện, góp phần nâng cao độ ổn định trong sản xuất và chất lượng đầu ra.
- Trong năm, Công ty đã hoàn thành công tác tái thẩm định và đánh giá duy trì đáp ứng các chứng nhận từ cơ quan quản lý nhà nước, đảm bảo hoạt động sản xuất đáp ứng các yêu cầu pháp lý và tiêu chuẩn hiện hành, bao gồm:
  - o Hoàn thành và nộp hồ sơ tái thẩm định GDP;
  - o Hoàn thành tái đánh giá và đạt duy trì chứng nhận:
    - Hệ thống quản lý chất lượng trong lĩnh vực sản xuất thực phẩm ISO 22000:2018;
    - Hệ thống quản lý chất lượng trang thiết bị y tế ISO 13485:2016;
    - Hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2015.

### 3.2. Về hoạt động nghiên cứu và phát triển thuốc

Trong năm 2025, Dược Nam Hà tiếp tục duy trì định hướng đầu tư cho hoạt động nghiên cứu và phát triển theo hướng trọng tâm, đồng thời từng bước nâng cao hiệu quả triển khai. Các hoạt động R&D được tổ chức bám sát nhu cầu thị trường và yêu cầu thực tiễn sản xuất, với trọng tâm là phát triển sản phẩm mới, đẩy nhanh tiến độ đăng ký và tăng cường cải tiến kỹ thuật:

- **Hoạt động nghiên cứu, phát triển các sản phẩm:**
  - o Hoàn thành nghiên cứu xây dựng công thức cho 10 sản phẩm mới;
  - o Triển khai đưa vào sản xuất 05 sản phẩm mới;
- **Hoạt động đăng ký, công bố sản phẩm:**
  - o Có 19 số đăng ký sản phẩm mới được cấp; 07 số đăng ký sản phẩm được gia hạn;
  - o 10 sản phẩm được cấp mới số công bố tiêu chuẩn chất lượng;
  - o Hoàn thiện 125 hồ sơ để nộp tại các Cơ quan quản lý, gồm: các hồ sơ đăng ký sản phẩm mới, hồ sơ gia hạn/ công bố, hồ sơ cập nhật tiêu chuẩn, thay đổi/ bổ sung nguồn nguyên liệu dược chất-tá dược, các thay đổi nhỏ khác; bổ sung các hồ sơ đăng ký sản phẩm, các hồ sơ thay đổi bổ sung, ...
- **Hoạt động cải tiến kỹ thuật, chuẩn hóa nguồn nguyên liệu, tối ưu chi phí:**
  - o Thực hiện cải tiến công thức các sản phẩm cũ, làm mới 11 sản phẩm;
  - o Nghiên cứu bổ sung nguồn nguyên liệu dược chất – tá dược cho 46 sản phẩm, góp phần đa dạng hóa nguồn cung và tối ưu chi phí sản xuất.
- **Hoạt động nâng cao chất lượng đội ngũ chuyên môn:**

- o Cử cán bộ nhân viên tham gia các chương trình đào tạo chuyên môn tại các cơ sở đào tạo, viện nghiên cứu và cơ quan quản lý chuyên ngành;
- o Tăng cường hợp tác với các trường đại học, viện nghiên cứu và đối tác nhằm trao đổi kinh nghiệm và cập nhật các xu hướng phát triển trong lĩnh vực bào chế.

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

Năm 2025, Công ty triển khai đồng bộ các hoạt động truyền thông và quảng bá thương hiệu theo định hướng bám sát tầm nhìn, giá trị cốt lõi, gắn với dấu mốc 65 năm hình thành và phát triển. Đây là trục xuyên suốt trong toàn bộ hoạt động truyền thông, góp phần khắc họa hành trình phát triển, củng cố niềm tin của khách hàng, đối tác và từng bước nâng cao vị thế của Công ty trên thị trường.

- **Triển khai truyền thông trọng tâm gắn với dấu mốc 65 năm:**  
 Các hoạt động được tổ chức nhất quán trên đa kênh, từ khởi động đến cao điểm và lan tỏa sau sự kiện. Nổi bật là chuỗi sự kiện kỷ niệm 65 năm tại Đà Nẵng – Hội An, với điểm nhấn là chương trình nghệ thuật “Hòa âm ánh sáng – Bản sắc Dược Nam Hà” và chương trình tri ân khách hàng “Vươn tầm Y Dược Việt”, thu hút hơn 1.000 CBCNV và đối tác tham dự. Các hoạt động này không chỉ tạo dấu ấn truyền thông mà còn góp phần tăng cường gắn kết nội bộ và củng cố quan hệ hợp tác.
- **Đẩy mạnh hiện diện thương hiệu trên đa kênh truyền thông:**  
 Công ty tăng cường triển khai quảng bá trên cả kênh truyền thống và nền tảng số, kết hợp quảng cáo ngoài trời tại các vị trí trọng điểm như sân bay Nội Bài, Tân Sơn Nhất, hệ thống siêu thị Big C Thăng Long, Savico Long Biên... Đồng thời, Công ty tham gia các sự kiện lớn như Triển lãm thành tựu đất nước A80, Hội chợ Mùa Thu 2025 và Ngày Thẻ Việt Nam 2025, qua đó gia tăng độ phủ thương hiệu và tiếp cận trực tiếp người tiêu dùng.
- **Tăng cường truyền thông sản phẩm gắn với hoạt động bán hàng:**  
 Các chiến dịch marketing sản phẩm được triển khai đồng bộ, kết hợp giữa xây dựng thương hiệu và thúc đẩy tiêu thụ. Tiêu biểu là chiến dịch Commando ra mắt sản phẩm Kẹo Bỏ Phế không đường, nhanh chóng phủ sóng tại 917 nhà thuốc và ghi nhận doanh thu 789 triệu đồng chỉ trong 2 ngày đầu triển khai, tạo hiệu ứng lan tỏa tích cực trên thị trường.
- **Đẩy mạnh hoạt động quan hệ khách hàng và đối tác:**  
 Công ty tổ chức các chương trình tri ân và hội nghị khách hàng tiêu biểu như chương trình du xuân Sa Pa và Hội nghị khách hàng kết hợp tham quan tại Đài Loan, qua đó tăng cường kết nối, củng cố niềm tin và mở rộng hợp tác với hệ thống phân phối và đối tác trong, ngoài nước.
- **Chủ động tham gia hội nghị chuyên ngành và kết nối cộng đồng y khoa:**  
 Công ty tích cực đồng hành cùng các chương trình như Ngày Thế giới Phòng chống Lao và Hội nghị Nội tiết – Đái tháo đường & Rối loạn chuyển hóa miền

Trung – Tây Nguyên, góp phần nâng cao uy tín chuyên môn và mở rộng kết nối trong cộng đồng y khoa.

- **Đẩy mạnh truyền thông số, báo chí và truyền thông nội bộ:**

Hoạt động truyền thông trên các nền tảng số (Website, Fanpage, Zalo, YouTube, LinkedIn...) và báo chí (VnExpress, Vietnamnet, Dân trí, Thanh Niên, CafeF...) được triển khai hiệu quả, góp phần lan tỏa hình ảnh thương hiệu với độ phủ rộng. Song song, truyền thông nội bộ được đẩy mạnh thông qua các chương trình như “Sáng tác slogan 65 năm Bồ Phế Nam Hà”, “Chúng ta là một phần lịch sử”, “Sáng kiến tiên phong”, qua đó tăng cường sự gắn kết và lan tỏa văn hóa doanh nghiệp.

### 3.4. Về công tác quản lý vận hành

Năm 2025, Dược Nam Hà tiếp tục tập trung hoàn thiện nền tảng quản trị và đẩy mạnh chuyển đổi số, qua đó đạt được nhiều kết quả tích cực, góp phần nâng cao hiệu quả vận hành toàn hệ thống:

- Chính sách thu nhập, phúc lợi và chăm sóc sức khỏe cho người lao động tiếp tục được duy trì ổn định. Công ty đồng thời triển khai và từng bước hoàn thiện hệ thống KPI làm cơ sở đánh giá hiệu quả công việc, gắn với lộ trình phát triển nghề nghiệp; song song đó, rà soát và điều chỉnh hệ thống lương thưởng theo hướng gắn kết chặt chẽ giữa thu nhập và kết quả, hiệu quả thực hiện công việc.
- Hạ tầng công nghệ và chuyển đổi số có bước tiến rõ rệt: hoàn thành nâng cấp hệ thống DMS ETC; triển khai vận hành hệ thống Bravo ERP cho cả hoạt động sản xuất và thương mại; xây dựng hệ thống báo cáo quản trị tập trung trên nền tảng Power BI và từng bước chuẩn hóa dữ liệu toàn hệ thống. Đồng thời, Công ty hoàn tất chuyển đổi nền tảng làm việc từ Google Workspace sang Microsoft 365, góp phần nâng cao hiệu quả phối hợp và quản trị thông tin.
- Hệ thống quy định, quy trình nội bộ được rà soát, cập nhật và hoàn thiện thường xuyên, góp phần chuẩn hóa hoạt động và nâng cao hiệu quả phối hợp giữa các bộ phận.
- Công tác kiểm tra, giám sát tuân thủ được tăng cường theo định kỳ, qua đó chủ động phòng ngừa rủi ro và nâng cao tính kỷ luật trong vận hành.
- Công ty thực hiện đầy đủ nghĩa vụ tài chính với Nhà nước, hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế năm 2025, không phát sinh vi phạm liên quan đến chậm nộp.

### 4. Hoạt động hợp tác quốc tế

Trong năm 2025, trên cơ sở các quan hệ hợp tác đã được thiết lập từ giai đoạn trước, Dược Nam Hà tiếp tục đẩy mạnh hoạt động hợp tác phát triển, tập trung vào nghiên cứu phát triển, chuyển giao công nghệ, mở rộng thị trường quốc tế và củng cố chuỗi cung ứng.

- *Thúc đẩy hợp tác quốc tế và mở rộng thị trường xuất khẩu*



Dược Nam Hà đã làm việc với Tập đoàn Binnopharm – doanh nghiệp dược phẩm hàng đầu Liên bang Nga, tập trung đánh giá danh mục sản phẩm tiềm năng và xây dựng mô hình hợp tác phù hợp để triển khai tại thị trường Việt Nam. Hai bên đã bước đầu thống nhất kế hoạch thử nghiệm một số sản phẩm cụ thể, làm cơ sở mở rộng hợp tác trong thời gian tới.

Bên cạnh đó, trong khuôn khổ chuyến thăm của Bộ trưởng Y tế Liên bang Nga tại Việt Nam, Công ty đã tiếp đón và làm việc với các đối tác Nga, trong đó có Tập đoàn DoorHan, nhằm trao đổi mô hình hợp tác hỗ trợ xuất khẩu dược phẩm sang thị trường Nga, bao gồm logistics, phân phối và kết nối hệ thống bán lẻ. Đây là bước đi quan trọng trong việc mở rộng thị trường quốc tế.

- **Phát triển hợp tác trong lĩnh vực dược liệu và Đông dược**

Công ty đã làm việc với Công ty Dược liệu Tiên Thủ Quảng Tây nhằm trao đổi về định hướng xây dựng chuỗi cung ứng dược liệu và phát triển sản phẩm Đông dược. Đồng thời, Dược Nam Hà cũng đã trao đổi với Học viện Hồng Hà (Vân Nam, Trung Quốc) về cơ hội hợp tác nghiên cứu khoa học và phát triển các sản phẩm từ dược liệu quý như sâm, tam thất, góp phần nâng cao năng lực nghiên cứu và phát triển sản phẩm đặc thù.

- **Củng cố và mở rộng hợp tác với các tổ chức quốc tế**

Công ty tiếp tục duy trì và tăng cường hợp tác với các đối tác chiến lược lâu năm, tiêu biểu là tổ chức DKT International. Trong năm 2025, hai bên đã tổ chức các buổi làm việc, trao đổi định hướng hợp tác trong nghiên cứu phát triển sản phẩm mới. Hoạt động này góp phần củng cố mối quan hệ hợp tác bền vững, đồng thời mở ra các cơ hội phát triển phù hợp với định hướng chiến lược của Công ty trong giai đoạn tiếp theo.

## 5. Các giải thưởng, danh hiệu lớn

Năm 2025, Công ty vinh dự tiếp tục được ghi nhận bằng nhiều giải thưởng, danh hiệu và chứng nhận uy tín, qua đó khẳng định vị thế, uy tín và năng lực cạnh tranh của thương hiệu trên thị trường dược phẩm Việt Nam. Các thành tích tiêu biểu gồm:

- Tự hào được công nhận Thương hiệu Quốc gia Việt Nam giai đoạn 2024 – 2026;
- 25 năm liên tiếp đạt danh hiệu Hàng Việt Nam Chất lượng cao;
- 6 năm liên tiếp giữ vững vị thế Top 5 Công ty Đông dược uy tín nhất Việt Nam;
- 12 năm liên tiếp nằm trong Top 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam;
- Thuộc Top 10 doanh nghiệp tạo giá trị hàng đầu ngành Dược – Thiết bị Y tế;
- Tổng Giám đốc Công ty vinh dự được trao tặng Giải thưởng Sao Đỏ – Doanh nhân trẻ Việt Nam tiêu biểu năm 2025, ghi nhận năng lực lãnh đạo, bản lĩnh điều hành và những đóng góp quan trọng đối với sự phát triển của Dược Nam Hà.

## 6. Trách nhiệm với cộng đồng và xã hội

Trong năm 2025, Dược Nam Hà tiếp tục triển khai các hoạt động an sinh xã hội trên phạm vi toàn quốc, tập trung vào các khu vực chịu ảnh hưởng bởi thiên tai, các đối tượng chính sách và người dân có hoàn cảnh khó khăn. Các chương trình được thực hiện nhất quán với giá trị cốt lõi, thể hiện rõ trách nhiệm xã hội gắn liền với định hướng phát triển bền vững của Công ty. Một số hoạt động tiêu biểu như:

### - Cứu trợ khẩn cấp vùng lũ Đắc Lắc

Công ty đã tổ chức đoàn công tác trực tiếp triển khai hoạt động cứu trợ tại xã Tây Hòa, tỉnh Đắc Lắc – khu vực chịu ảnh hưởng nặng nề sau mưa lũ do bão số 13. Hơn 300 suất quà gồm tiền mặt và nhu yếu phẩm thiết yếu đã được trao tặng tới người dân, cơ sở y tế, khách hàng và cán bộ nhân viên bị ảnh hưởng, góp phần hỗ trợ kịp thời các đối tượng gặp khó khăn.

### - Chương trình khám bệnh, tư vấn sức khỏe miễn phí

Dược Nam Hà phối hợp với Bệnh viện Đại học Y Hà Nội và các cơ quan y tế địa phương tổ chức nhiều chương trình khám bệnh, tư vấn sức khỏe và cấp phát thuốc miễn phí tại các địa phương trên cả nước. Tiêu biểu, Công ty đã chăm sóc sức khỏe cho 177 đối tượng chính sách tại phường Hoàng Mai (Hà Nội); tổ chức khám bệnh, cấp thuốc và trao quà cho hơn 700 người dân tại xã đảo Nhơn Châu (Gia Lai), đồng thời trao tặng hơn 1.600 sản phẩm chăm sóc sức khỏe; đồng hành cùng các chương trình khám chữa bệnh tại phường Tây Hồ (Hà Nội) và xã Chiềng Khừa (Mộc Châu, Sơn La).

### - Chương trình trao quà Tết tại Nam Định

Với tinh thần "Xuân yêu thương – Tết sẻ chia", Công ty đã trao tặng 100 suất quà Tết tới các gia đình chính sách và người có hoàn cảnh khó khăn tại địa phương, bao gồm nhu yếu phẩm, sản phẩm chăm sóc sức khỏe và hỗ trợ tiền mặt, góp phần động viên, chia sẻ với người dân trong dịp Tết Nguyên đán.

### - Hoạt động hỗ trợ cộng đồng quốc tế

Tháng 11/2025, Dược Nam Hà đã triển khai hoạt động hỗ trợ đồng bào Cuba thông qua việc trao tặng các sản phẩm chăm sóc sức khỏe với tổng giá trị gần 90 triệu đồng, thể hiện tinh thần sẻ chia và trách nhiệm của doanh nghiệp Việt Nam đối với cộng đồng quốc tế.

## 7. Kết luận

Năm 2025, bối cảnh kinh tế trong nước và quốc tế còn nhiều biến động, với áp lực cạnh tranh gia tăng, chi phí đầu vào chưa ổn định và yêu cầu ngày càng cao về chất lượng, tiêu chuẩn trong ngành dược phẩm. Những yếu tố này đã đặt ra không ít thách thức đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Trong bối cảnh đó, Ban Tổng Giám đốc đã chủ động, linh hoạt trong công tác điều hành, triển khai đồng bộ các giải pháp nhằm duy trì ổn định hoạt động, kiểm soát chi phí và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, đồng thời đảm bảo tuân thủ các quy định

pháp luật. Bên cạnh đó, Công ty tiếp tục củng cố nền tảng quản trị, đẩy mạnh đầu tư cho hệ thống, công nghệ và nguồn nhân lực, tạo tiền đề cho giai đoạn phát triển tiếp theo.

Mặc dù thị trường tiếp tục có sự phân hóa rõ nét và nhiều doanh nghiệp trong ngành gặp khó khăn, Dược Nam Hà vẫn duy trì được kết quả kinh doanh ổn định và ghi nhận sự cải thiện rõ nét về hiệu quả hoạt động, với lợi nhuận vượt kế hoạch đề ra. Kết quả này không chỉ thể hiện năng lực thích ứng và điều hành linh hoạt của Công ty trước biến động thị trường, mà còn góp phần củng cố vị thế và uy tín của Dược Nam Hà trong ngành dược Việt Nam, tạo nền tảng vững chắc cho các mục tiêu tăng trưởng trong những năm tới.

## **II. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2026:**

### **1. Dự phóng môi trường kinh doanh ngành Dược:**

Năm 2026, thị trường dược phẩm được dự báo tiếp tục chịu tác động đan xen giữa cơ hội và thách thức. Về mặt tích cực, nhu cầu chăm sóc sức khỏe vẫn duy trì xu hướng tăng trưởng ổn định nhờ các yếu tố nhân khẩu học và kinh tế – xã hội. Tốc độ già hóa dân số ngày càng nhanh kéo theo nhu cầu điều trị các bệnh mạn tính như tim mạch, tiểu đường, xương khớp... tiếp tục gia tăng. Đồng thời, thu nhập bình quân đầu người được cải thiện, cùng với độ bao phủ bảo hiểm y tế ngày càng mở rộng, đang làm thay đổi hành vi tiêu dùng theo hướng chủ động hơn trong chăm sóc và bảo vệ sức khỏe, không chỉ đối với thuốc điều trị mà còn đối với các sản phẩm chăm sóc sức khỏe và dự phòng.

Bên cạnh đó, chính sách của Nhà nước tiếp tục ưu tiên phát triển ngành dược trong nước, đặc biệt là các sản phẩm ứng dụng khoa học công nghệ và chuyển giao công nghệ. Trong bối cảnh nhiều doanh nghiệp trong nước liên tục nâng cấp nhà máy, đạt các tiêu chuẩn EU-GMP hoặc tương đương, thuốc sản xuất trong nước đang từng bước gia tăng năng lực cạnh tranh, đặc biệt tại kênh bệnh viện. Nhóm thuốc generic chất lượng cao, có giá thành cạnh tranh được dự báo sẽ tiếp tục là phân khúc có nhiều dư địa mở rộng thị phần, góp phần thay thế dần một phần thuốc nhập khẩu cùng phân khúc.

Tuy nhiên, năm 2026 cũng đặt ra không ít thách thức đối với doanh nghiệp. Yêu cầu về tiêu chuẩn chất lượng và tuân thủ GMP ngày càng cao, trong khi hoạt động hậu kiểm được tăng cường, làm gia tăng chi phí tuân thủ và áp lực duy trì hệ thống chất lượng ổn định. Bên cạnh đó, biến động kinh tế – chính trị toàn cầu tiếp tục tác động đến giá nguyên liệu, tỷ giá và chi phí năng lượng, trong khi dư địa điều chỉnh giá bán vẫn còn hạn chế.

Trên cơ sở đó, năm 2026 được xác định là năm tiếp tục củng cố nền tảng, chuẩn hóa chất lượng và nâng cao năng lực cạnh tranh. Doanh nghiệp nào đầu tư bài bản vào nhà máy, tiêu chuẩn, hệ thống QA/QC và pháp chế đăng ký sẽ có lợi thế rõ rệt trong việc mở rộng thị trường và phát triển bền vững.

### **2. Kế hoạch sản xuất kinh doanh**

## 2.1. Các chỉ tiêu chính

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2025	Kế hoạch 2026	% sv Thực hiện 2025
Tổng doanh thu <sup>5</sup>	1.107,2	1.177	106,3%
Tổng chi phí <sup>6</sup>	1.042,1	1.103	105,8%
Lợi nhuận sau thuế	51,4	59	115,2%

## 2.2. Thông điệp hành động

Năm 2026, Công ty xác định thông điệp hành động xuyên suốt là "Tối ưu nội lực – Phát triển cá nhân; Tuân thủ và Chất lượng; Hiệu quả là thước đo; Thi đua là quá trình; Tăng trưởng là đích đến". Theo đó, Công ty tập trung nâng cao hiệu quả khai thác các nguồn lực hiện có, đồng thời chú trọng phát triển năng lực đội ngũ thông qua đào tạo, đánh giá hiệu quả và xây dựng lộ trình phát triển phù hợp cho từng cán bộ nhân viên, qua đó nâng cao năng suất và hiệu quả hoạt động toàn hệ thống. Nguyên tắc tuân thủ được quán triệt trong toàn bộ hoạt động, gắn với yêu cầu kiểm soát chất lượng xuyên suốt từ đầu vào đến đầu ra nhằm đảm bảo tính ổn định, uy tín và phát triển bền vững. Công tác quản trị được định hướng theo hiệu quả thực chất, tăng cường đo lường bằng các chỉ tiêu cụ thể, gắn kết chặt chẽ giữa kết quả công việc với đánh giá hiệu suất, chi phí và chế độ đãi ngộ, từ đó nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lực. Đồng thời, Công ty xây dựng môi trường làm việc minh bạch, tích cực và có tính cạnh tranh lành mạnh, khuyến khích tinh thần chủ động, sáng tạo và cải tiến liên tục, coi thi đua là động lực thúc đẩy hiệu suất bền vững. Trên nền tảng đó, Công ty hướng tới mục tiêu tăng trưởng bền vững, bảo đảm cân đối giữa quy mô và hiệu quả, từng bước nâng cao năng lực cạnh tranh, mở rộng thị trường và gia tăng giá trị dài hạn cho doanh nghiệp.

## 2.3. Các giải pháp thực hiện

### a. Chiến lược kinh doanh

- Phát triển đa dạng hóa các sản phẩm hiện tại và các sản phẩm mới về Đông dược theo hướng:
  - + Làm chủ các đề tài khoa học thông qua tự nghiên cứu và hợp tác nghiên cứu các đề tài khoa học cấp Bộ, cấp Nhà nước, cấp Quốc tế giữa Chính phủ với Chính phủ;
  - + Làm chủ nguồn nguyên liệu từ giống, ươm, trồng, thu hái, sơ chế, bảo quản, tinh chiết, phát triển sản phẩm,... dựa trên nền tảng khoa học cao, kỹ thuật cao; đảm bảo làm chủ tối thiểu 30% nguyên liệu đầu vào phục vụ tự sản xuất và cung cấp ra thị trường;

<sup>5</sup> Doanh thu BH&CCDV + Doanh thu HĐTC + Thu nhập khác  
<sup>6</sup> Giá vốn hàng bán + CPBH + CPQLDN + CPTC + CP khác

- + Làm chủ hoạt động sản xuất với quy trình hiện đại, tiêu chuẩn hóa và đồng bộ nhằm đảm bảo chất lượng sản phẩm ổn định và tối ưu hóa chi phí.
- Rút ngắn thời gian đầu tư và nghiên cứu: Công ty sẽ tận dụng năng lực và kinh nghiệm sẵn có của các đối tác chiến lược để đẩy nhanh quá trình nâng cấp nhà máy;
- Làm chủ công nghệ cao và kỹ thuật tiên tiến: Thông qua chuyển giao công nghệ, đào tạo và đồng phát triển sản phẩm với các đối tác có kinh nghiệm quốc tế, Công ty sẽ tiếp cận và làm chủ các công nghệ sản xuất tiên tiến và công nghệ bào chế hiện đại; tập trung xây dựng và phát triển nguồn nhân lực công nghệ cao, kỹ thuật cao;

**b. Kênh kinh doanh OTC:**

- *Chiến lược sản phẩm:*
  - + Tiếp tục cơ cấu danh mục sản phẩm theo các nhóm chiến lược, mục tiêu cụ thể, bao gồm:
    - + Nhóm sản phẩm trụ cột doanh thu;
    - + Nhóm sản phẩm tăng trưởng mạnh;
    - + Nhóm sản phẩm hỗ trợ độ phủ.
  - + Đa dạng hóa danh mục sản phẩm bằng cách đầu tư tập trung nghiên cứu phát triển các sản phẩm bám sát chiến lược định vị thương hiệu, bao gồm:
    - + Nhóm sản phẩm Đông dược chất lượng cao, tận dụng lợi thế thương hiệu & năng lực sản xuất sẵn có;
    - + Nhóm sản phẩm chứa hoạt chất có tốc độ tăng trưởng mạnh như sản phẩm điều trị bệnh mạn tính ....
  - + Nâng cao vị thế nhà sản xuất uy tín trên thị trường nội địa bằng cách chuẩn hóa & cải tiến chất lượng từ kiểm soát nguyên liệu đầu vào, toàn bộ quá trình sản xuất cho tới sản phẩm đầu ra, đảm bảo chất lượng đến tay người tiêu dùng cuối cùng.
  - + Đồng bộ hệ thống nhận diện thương hiệu từ tên gọi, mẫu nhãn, quy cách, chất liệu bao bì sản phẩm ... theo định hướng phát triển bền vững, truy xuất được nguồn gốc rõ ràng, gia tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường.
- *Chiến lược giá:*
  - + Trong bối cảnh khách hàng nhạy cảm hơn với hóa đơn, thuế và dòng tiền, DNH theo đuổi chiến lược phù hợp với sự thay đổi của thị trường, đảm bảo triển khai chiến lược giá minh bạch - chiết khấu hợp lý - dễ hạch toán - đảm bảo biên lợi nhuận cho khách hàng.
  - + Đảm bảo nhất quán chính sách bán hàng theo từng kênh phân phối trên toàn quốc, bao gồm các chương trình thúc đẩy bán hàng tại điểm bán, các chiến dịch truyền thông thương hiệu nhằm nâng cao hiệu quả phân phối & độ phủ thị trường.

- + Kiểm soát giá niêm yết bán lẻ trên toàn hệ thống theo đúng định vị thương hiệu, chống loạn giá.
- *Chiến lược phân phối:*
  - + Triển khai phát triển kênh phân phối theo từng vùng miền, chia nhỏ địa bàn, giảm cấp bán hàng để gia tăng hiệu quả hoạt động phân phối trên từng địa bàn.
  - + Mở rộng mạng lưới đại lý phân phối trên toàn quốc, đặc biệt tại các khu vực chưa có hệ thống cung ứng trực tiếp, nhằm đảm bảo độ bao phủ thị trường và cung ứng sản phẩm kịp thời, liên tục.
  - + Đẩy mạnh quan hệ với các đối tác kênh MT (Modern Trade) hiện hữu và chủ động tiếp cận, phát triển thêm các khách hàng MT mới có tiềm năng tăng trưởng tốt.
  - + Phát triển thương mại điện tử (TMĐT) như một kênh bán hàng bổ trợ chiến lược, không chỉ giúp mở rộng tệp khách hàng, mà còn đóng vai trò là kênh truyền thông hiệu quả nhằm tăng cường nhận diện và củng cố hình ảnh thương hiệu trên môi trường số.
- *Chiến lược tiếp thị và truyền thông:*

Đồng bộ toàn bộ chiến dịch truyền thông tại điểm bán & truyền thông thương hiệu đảm bảo tính nhất quán và tối ưu hiệu suất chuyển đổi.

  - + Tăng cường các hoạt động truyền thông tại điểm bán, bao gồm trưng bày, POSM, và triển khai hoạt động commando tại các khu vực trọng điểm nhằm hỗ trợ đẩy hàng, giới thiệu sản phẩm mới và tăng mức độ nhận diện trực tiếp với người tiêu dùng.
  - + Tăng cường truyền thông thương hiệu theo hướng đa kênh, kết hợp giữa kênh truyền thống (truyền hình, truyền thanh, báo chí, hội thảo chuyên môn) và kênh số (mạng xã hội, nền tảng TMĐT, digital ads) để tối ưu khả năng tiếp cận đa đối tượng khách hàng, đặc biệt là nhóm người tiêu dùng trẻ.
  - + Triển khai chuỗi hoạt động truyền thông kỷ niệm thành lập Công ty, với thông điệp xuyên suốt nhấn mạnh giá trị lịch sử, uy tín thương hiệu và sự đóng góp cho sức khỏe cộng đồng, nhằm tái khẳng định vị thế của Công ty trên thị trường và củng cố mối quan hệ với hệ thống khách hàng hiện hữu.
  - + Từng bước số hóa công tác quản lý chiến dịch, đo lường hiệu quả chuyển đổi đến hành vi mua hàng tại điểm bán, từ đó tối ưu ngân sách và nâng cao hiệu suất đầu tư cho từng kênh truyền thông.
- *Chiến lược khách hàng:*

Phát triển từ một trong ba giá trị cốt lõi của Dược Nam Hà là đặt Khách hàng làm trọng tâm.

- + Tiếp tục thực hiện phân loại khách hàng toàn hệ thống, làm cơ sở xây dựng tuyến bán hàng, kế hoạch chăm sóc và chính sách hỗ trợ phù hợp với từng nhóm khách hàng.
  - + Tiếp tục chuẩn hóa hồ sơ pháp lý khách hàng, nhằm nâng cao tính minh bạch, tuân thủ pháp luật trong hoạt động thương mại 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.
  - + Tăng cường chăm sóc khách hàng hiện hữu, thông qua việc duy trì tần suất viếng thăm, cung cấp thông tin kịp thời về sản phẩm, chính sách mới và triển khai các chương trình tri ân, hỗ trợ bán hàng để gia tăng độ gắn kết và giữ chân khách hàng lâu dài.
  - + Mở rộng hệ thống khách hàng mới nhằm tăng trưởng độ phủ và nâng cao doanh số.
- *Chiến lược nguồn nhân lực:*
- + Đảm bảo 100% nhân sự mới khi gia nhập Công ty được đào tạo hội nhập.
  - + Xây dựng lực lượng hỗ trợ phát triển thị trường và tăng cường huấn luyện thực địa cho đội ngũ bán hàng, nhằm nâng cao kỹ năng và hiệu quả công việc.
  - + Duy trì hoạt động đào tạo, huấn luyện như một hoạt động thường xuyên, nhằm nâng cao kiến thức, kỹ năng, xây dựng thói quen tốt và hình thành nền tảng phát triển bền vững cho toàn đội ngũ.
  - + Tăng cường tính tuân thủ và kỷ luật của đội ngũ bán hàng thông qua việc đẩy mạnh hoạt động đi tuyến của Quản lý vùng và lực lượng hỗ trợ phát triển thị trường.
  - + Triển khai các chương trình thi đua cá nhân và tập thể, nhằm tạo động lực, nâng cao tinh thần trách nhiệm và sức cạnh tranh trong đội ngũ bán hàng, đặc biệt là chương trình thi đua kỷ niệm thành lập Công ty.

**c. Kênh kinh doanh ETC:**

- Tiếp tục mở rộng và cơ cấu lại danh mục sản phẩm theo hướng tập trung vào các nhóm sản phẩm có tiềm năng tăng trưởng cao, phù hợp với xu hướng thị trường và nhu cầu điều trị;
- Chủ động tìm kiếm, lựa chọn và thiết lập quan hệ hợp tác với các đối tác, nhà cung ứng mới, qua đó đa dạng hóa nguồn hàng, mở rộng danh mục sản phẩm đầu tư, ủy quyền kinh doanh;
- Tăng cường hỗ trợ đội ngũ bán hàng và đấu thầu tại các tỉnh trọng điểm, tập trung vào các nhóm sản phẩm chủ lực nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và gia tăng tỷ lệ trúng thầu tại các cơ sở y tế.

- Triển khai các hoạt động marketing chuyên sâu tới tổ chức và cơ sở y tế, bao gồm hội nghị, hội thảo chuyên môn..., nhằm nâng cao nhận diện thương hiệu, đồng thời hỗ trợ trực tiếp và hiệu quả cho hoạt động kinh doanh.

#### d. Kênh kinh doanh Gia công:

- Định hướng tăng trưởng trọng tâm vào kênh gia công, đồng thời tạo dựng các điều kiện thuận lợi nhằm nâng cao năng lực thu hút và phát triển khách hàng gia công trong giai đoạn tới;
- Xây dựng và hoàn thiện hệ thống chính sách gia công theo hướng linh hoạt, cạnh tranh và phù hợp với từng nhóm khách hàng, qua đó mở rộng mạng lưới đối tác và gia tăng sản lượng gia công;
- Tăng cường hoạt động giới thiệu năng lực sản xuất và danh mục sản phẩm tới các đối tác tiềm năng, nhằm nâng cao mức độ nhận diện và thúc đẩy cơ hội hợp tác;
- Đẩy mạnh hợp tác với các đối tác gia công chiến lược, qua đó vừa thúc đẩy tiêu thụ tại thị trường trong nước, vừa mở rộng hoạt động xuất khẩu sang các thị trường quốc tế.

#### e. Hoạt động sản xuất:

Trong năm 2026, Công ty tiếp tục định hướng nâng cao năng lực sản xuất theo hướng tuân thủ – chất lượng – hiệu quả, đảm bảo đáp ứng nhu cầu kinh doanh và phù hợp với các tiêu chuẩn ngày càng cao của ngành dược.

Các định hướng trọng tâm bao gồm:

- Kiên định nguyên tắc tuân thủ và chất lượng trong toàn bộ hoạt động sản xuất, kiểm soát chặt chẽ từ nguyên liệu đầu vào đến thành phẩm, đảm bảo 100% sản phẩm đạt tiêu chuẩn xuất xưởng và đáp ứng đầy đủ các quy định pháp luật, tiêu chuẩn WHO-GMP và các tiêu chuẩn quốc tế liên quan.
- Xây dựng và triển khai kế hoạch sản xuất tối ưu, đảm bảo cung ứng đầy đủ, kịp thời cho hoạt động kinh doanh, đồng thời nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lực và kiểm soát tồn kho hợp lý.
- Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát quy trình sản xuất gắn với yêu cầu tuân thủ và kiểm soát chất lượng, đồng thời đảm bảo an toàn lao động trong toàn hệ thống.
- Nâng cao hiệu quả vận hành thông qua việc giảm tỷ lệ lỗi sản phẩm, giảm hao hụt trong sản xuất và tối ưu các chỉ tiêu kỹ thuật, góp phần kiểm soát chi phí và nâng cao chất lượng sản phẩm đầu ra.
- Thực hiện bảo trì, bảo dưỡng định kỳ hệ thống máy móc, thiết bị nhằm đảm bảo hoạt động ổn định, hạn chế rủi ro gián đoạn và duy trì chất lượng sản xuất.
- Đẩy mạnh chuyển đổi số trong hoạt động sản xuất, nâng cao khả năng kiểm soát tuân thủ, truy xuất dữ liệu và tối ưu hiệu quả vận hành.




- Tiếp tục đầu tư, nâng cấp trang thiết bị sản xuất và kiểm nghiệm theo hướng hiện đại, tự động hóa, góp phần nâng cao độ chính xác, giảm phụ thuộc vào thao tác thủ công và tăng tính ổn định về chất lượng.
- Nâng cấp dây chuyền sản xuất, bổ sung công nghệ mới nhằm gia tăng công suất và đáp ứng yêu cầu sản xuất tại các nhà máy đạt tiêu chuẩn WHO-GMP.
- Tăng cường đào tạo nội bộ và huấn luyện định kỳ, nâng cao tay nghề, ý thức tuân thủ và trách nhiệm về chất lượng cho đội ngũ nhân sự; đồng thời bổ sung nguồn nhân lực có chuyên môn phù hợp với định hướng phát triển.
- Tuân thủ nghiêm ngặt các quy định về bảo vệ môi trường, đồng thời cải tiến hệ thống xử lý chất thải theo hướng hiệu quả, bền vững, đảm bảo hài hòa giữa phát triển sản xuất và trách nhiệm với môi trường.

**f. Hoạt động nghiên cứu phát triển, chuyển giao và làm chủ công nghệ các sản phẩm first generic và sinh phẩm tương tự**

Trong năm 2026, Công ty tiếp tục triển khai hoạt động nghiên cứu phát triển sản phẩm theo định hướng chiến lược, tập trung vào các nhóm sản phẩm có tính cạnh tranh cao, hiệu quả kinh tế và phù hợp với nhu cầu thị trường. Hoạt động R&D được gắn chặt với kế hoạch kinh doanh, đảm bảo tính khả thi trong thương mại hóa và đóng góp trực tiếp vào tăng trưởng doanh thu.

- Nghiên cứu phát triển 10 sản phẩm mới;
- Số đăng ký/ số công bố sản phẩm được cấp phép mới: 06 sản phẩm;
- Tiếp tục củng cố và phát triển nguồn nhân lực R&D, đáp ứng yêu cầu về số lượng và chất lượng cho các hoạt động nghiên cứu;
- Từng bước bổ sung máy móc, thiết bị chuyên dụng phục vụ công tác nghiên cứu và phát triển sản phẩm;
- Tăng cường hợp tác với các chuyên gia, cố vấn trong lĩnh vực dược nhằm cập nhật xu hướng công nghệ và nâng cao hiệu quả triển khai;
- Khuyến khích và cử cán bộ R&D tham gia các chương trình đào tạo chuyên môn do các trường đại học, viện nghiên cứu và các tổ chức đào tạo chuyên ngành tổ chức;
- Chủ động tham gia các hội thảo, triển lãm khoa học công nghệ và hội chợ dược phẩm trong và ngoài nước để cập nhật thông tin và mở rộng cơ hội hợp tác.

**g. Hoạt động đầu tư dự án**

Trên cơ sở định hướng phát triển năng lực nội tại và nâng cao hiệu quả hoạt động đã được triển khai trong năm 2025, năm 2026 Dược Nam Hà tiếp tục thực hiện hoạt động đầu tư theo hướng có trọng điểm, phù hợp với định hướng phát triển trung – dài hạn của Công ty. Các định hướng cụ thể bao gồm:

- Thúc đẩy hợp tác, liên doanh, liên kết với các đối tác trong và ngoài nước có tiềm lực tài chính vững mạnh, trình độ chuyên môn sâu trong lĩnh vực dược phẩm,

trang thiết bị y tế, vật tư, nguyên liệu... nhằm gia tăng khả năng tiếp cận nguồn lực và công nghệ mới, đồng thời mở rộng hệ thống phân phối tại các thị trường mục tiêu mà Dược Nam Hà đang hướng đến;

- Vận dụng linh hoạt các hình thức đầu tư và M&A, ưu tiên các doanh nghiệp có nền tảng kỹ thuật, công nghệ cao và lợi thế cạnh tranh trong chuỗi giá trị ngành y tế. Mục tiêu là tạo lập hệ sinh thái hỗ trợ hoạt động kinh doanh cốt lõi, nâng cao hiệu quả đầu tư và thúc đẩy tăng trưởng bền vững;
- Tiếp tục thực hiện giai đoạn 2 của kế hoạch đầu tư nâng cấp máy móc, thiết bị tại hai nhà máy sản xuất ở Nam Định, góp phần nâng cao công suất và kiểm soát chất lượng theo tiêu chuẩn WHO-GMP, phục vụ chiến lược phát triển sản phẩm chất lượng cao và kiểm soát chi phí sản xuất;
- Song song với việc tập trung đào tạo nguồn nhân lực cho nhà máy trong tương lai, thúc đẩy đàm phán hợp đồng liên doanh, liên kết với đối tác đầu tư chiến lược để triển khai kế hoạch xây dựng nhà máy đạt tiêu chuẩn FDA-GMP, từng bước chuẩn bị các điều kiện cần thiết về pháp lý, thiết kế, công nghệ và thị trường đầu ra. Đây là bước đi chiến lược nhằm mở rộng danh mục sản phẩm có giá trị gia tăng cao, đồng thời tạo nền tảng để Dược Nam Hà từng bước thâm nhập thị trường dược phẩm quốc tế với các tiêu chuẩn khắt khe hơn.

#### **h. Hoạt động quản trị doanh nghiệp**

- Đẩy mạnh chuyển đổi số trong toàn bộ hoạt động quản trị và vận hành, bao gồm số hóa quy trình nội bộ, hoàn thiện hệ thống dữ liệu và báo cáo tập trung, từng bước xây dựng văn hóa công nghệ và nghiên cứu ứng dụng trí tuệ nhân tạo (AI) nhằm nâng cao chất lượng ra quyết định và hiệu quả điều hành.
- Nâng cao hiệu quả quản trị nguồn nhân lực thông qua việc kiểm soát chi phí nhân công và chi phí nhân sự gián tiếp, đồng thời đảm bảo đủ nguồn lực phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh; chú trọng đào tạo chuyên sâu, đào tạo quản trị và phát triển đội ngũ kế cận, bao gồm việc cử cán bộ tham gia các chương trình đào tạo trong và ngoài nước về nghiên cứu phát triển, sản xuất và quản trị nhà máy công nghệ cao.
- Tiếp tục hoàn thiện cơ chế lương, thưởng và hệ thống đánh giá hiệu suất làm việc theo hướng công bằng, minh bạch, gắn chặt với kết quả và hiệu quả công việc; đồng thời phát triển văn hóa doanh nghiệp dựa trên các giá trị cốt lõi, xây dựng môi trường làm việc chuyên nghiệp, khuyến khích đổi mới sáng tạo và nâng cao tinh thần trách nhiệm.
- Rà soát, cập nhật và hoàn thiện hệ thống quy chế, quy trình quản lý điều hành, tăng cường khả năng phối hợp giữa các bộ phận, đồng thời nâng cao năng lực kiểm soát nội bộ và quản trị rủi ro trong hoạt động vận hành.
- Tăng cường quản trị chi phí theo mô hình trung tâm chi phí - phân bổ và kiểm soát theo từng đơn vị, từng bộ phận; đồng thời triển khai mô hình trung tâm lợi nhuận,

từng bước phân tách các đơn vị có trách nhiệm độc lập về doanh thu, chi phí và lợi nhuận, qua đó nâng cao tính minh bạch và hiệu quả hoạt động.

- Chủ động tìm kiếm, lựa chọn và đàm phán với các nhà cung ứng có chi phí hợp lý nhằm tối ưu chi phí đầu vào, nâng cao năng lực cạnh tranh về giá sản phẩm; đồng thời xây dựng các kịch bản ứng phó linh hoạt với biến động thị trường, đảm bảo duy trì hiệu quả tài chính và sự ổn định trong hoạt động kinh doanh.

#### **i. Trách nhiệm với cộng đồng và xã hội**

Trong suốt quá trình phát triển, Dược Nam Hà luôn xác định trách nhiệm xã hội là một trong những trụ cột quan trọng, gắn liền với sứ mệnh chăm sóc và nâng cao sức khỏe cộng đồng. Trên cơ sở đó, Công ty định hướng tiếp tục duy trì và phát triển các hoạt động đã triển khai trong năm 2025, với các nội dung trọng tâm như sau:

- Phối hợp với Bệnh viện Đại học Y Hà Nội tổ chức các chương trình khám bệnh, tư vấn sức khỏe, cấp phát thuốc miễn phí và trao quà cho người dân, các đối tượng chính sách tại các khu vực còn nhiều khó khăn, góp phần nâng cao khả năng tiếp cận dịch vụ y tế và chất lượng chăm sóc sức khỏe cộng đồng.
- Duy trì tham gia các hoạt động tri ân nhân dịp Ngày Thương binh – Liệt sĩ (27/7), tập trung vào việc trao tặng các sản phẩm chăm sóc sức khỏe tới các đối tượng chính sách, thể hiện trách nhiệm và sự tri ân đối với các thế hệ đi trước.
- Chủ động theo dõi tình hình thiên tai để kịp thời triển khai các chương trình hỗ trợ người dân, khách hàng và đội ngũ kinh doanh tại các khu vực bị ảnh hưởng; phối hợp với các đơn vị địa phương nhằm đảm bảo hoạt động cứu trợ được thực hiện đúng đối tượng, kịp thời và thiết thực.
- Phát huy hiệu quả Quỹ “Bầu ơi” – sáng kiến nhân ái của Công ty – nhằm triển khai các chương trình hỗ trợ cho các hoàn cảnh khó khăn và lan tỏa tinh thần sẻ chia trong cộng đồng.
- Tích cực tham gia và tài trợ các hội nghị, hội thảo chuyên môn do các Bộ, Ban, Ngành, Hội Đông Y, Hội Hô hấp và các bệnh viện lớn tổ chức; đồng thời tổ chức và phối hợp triển khai các chương trình khám bệnh, cấp phát thuốc miễn phí, tư vấn sức khỏe cho người dân, đặc biệt là các đối tượng yếu thế, người cao tuổi và các gia đình có hoàn cảnh khó khăn.
- Tham gia các hoạt động từ thiện, tài trợ cho các chương trình giáo dục và y tế; đồng thời bảo trợ các quỹ học bổng dành cho sinh viên ưu tú, xuất sắc, góp phần hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực cho xã hội.
- Tuân thủ đầy đủ các quy định của pháp luật về lao động, bảo đảm chế độ phúc lợi, an toàn và điều kiện làm việc cho người lao động; đồng thời duy trì các tiêu chuẩn trong xử lý khí thải, nước thải và chất thải rắn, sử dụng năng lượng tiết kiệm, hiệu quả và đẩy mạnh cải tiến nhằm tạo ra các sản phẩm an toàn, thân thiện với môi trường.

Trên đây là Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc về kết quả sản xuất kinh doanh năm 2025 và kế hoạch năm 2026.

Thay mặt Ban Tổng Giám đốc, tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành đến Quý cổ đông đã đồng hành, ủng hộ chúng tôi trong suốt thời gian qua. Chúng tôi rất mong tiếp tục nhận được sự quan tâm, chỉ đạo của các cấp lãnh đạo cùng sự tin tưởng, gắn bó của Quý cổ đông trong chặng đường sắp tới.

Kính chúc Quý vị đại biểu, Quý cổ đông, dồi dào sức khỏe, hạnh phúc và thành công.

Trân trọng cảm ơn!

Nơi nhận: *Qua*  
- Như kính gửi;  
- Lưu VP.

TỔNG GIÁM ĐỐC  
  
HÀ LINH

PHẨM NAM HÀ  
147

Số: 242/2026/BC-HĐQT.DNH

Ninh Bình, ngày 7 tháng 4 năm 2026

**BÁO CÁO**  
**HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2025**  
**VÀ KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2026**

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 2025 và kế hoạch hoạt động năm 2026 như sau:

**I. Tình hình hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2025**

**1. Đánh giá chung về công tác nhân sự HĐQT**

Kể từ ngày 26/6/2025 (Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025), Hội đồng quản trị bao gồm các ông/bà sau:

- |                           |  |
|---------------------------|--|
| - Bà Nguyễn Thị Ngọc Oanh | - Thành viên Hội đồng quản trị (giữ chức danh Chủ tịch HĐQT kể từ ngày 07/07/2025)       |
| - Ông Hà Linh             | - Thành viên Hội đồng quản trị (thôi giữ chức danh Chủ tịch HĐQT kể từ ngày 07/07/2025); |
| - Bà Đinh Thị Khánh Ly    | - Thành viên Hội đồng quản trị;  |
| - Ông Nguyễn Đắc Trường   | - Thành viên Hội đồng quản trị;  |
| - Bà Vũ Thị Thanh Loan    | - Thành viên Hội đồng quản trị.  |

(Ông Nguyễn Đắc Trường có đơn xin từ nhiệm chức danh Thành viên Hội đồng quản trị kể từ ngày 09/03/2026)

Trên cơ sở phân công nhiệm vụ, các thành viên HĐQT đã thực hiện đầy đủ và đúng chức năng, nhiệm vụ được giao. Toàn bộ thành viên HĐQT đã tham gia đầy đủ các cuộc họp, đóng góp ý kiến tích cực đối với các nội dung trình xin ý kiến. Các thành viên HĐQT đã hoàn thành tốt nhiệm vụ, đúng vai trò và trách nhiệm theo 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 được giao, trong năm 2025, Hội đồng quản trị (HĐQT) đã tổ chức đầy đủ các cuộc họp định kỳ hàng quý và các phiên họp theo yêu cầu thực tiễn của hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. HĐQT đã ban hành kịp thời các Nghị quyết, Quyết định để thực hiện chức năng quản trị, đồng thời chỉ đạo, hỗ trợ Ban Tổng Giám đốc trong việc triển khai các nhiệm vụ sản xuất kinh doanh do Đại hội đồng cổ đông giao.

Các Nghị quyết, Quyết định của HĐQT được ban hành đúng thẩm quyền, đáp ứng yêu cầu của Công ty trong năm 2025. Một số quyết định tiêu biểu kể từ kỳ họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 đến nay bao gồm:



- Miễn nhiệm và bầu Chủ tịch Hội đồng quản trị;
- Bổ nhiệm Tổng Giám đốc và Phó Tổng Giám đốc Công ty;
- Thông qua phương án chi trả cổ tức năm 2024 và chốt danh sách cổ đông để thực hiện đăng ký chứng khoán tại VSDC;
- Vay vốn, huy động vốn vay tại các Tổ chức tín dụng và Chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam (TCTD);
- Lựa chọn đơn vị kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2025 của Công ty;
- Thông qua giao dịch/hợp đồng giữa Công ty và người có liên quan năm 2025;
- Thông qua tờ trình đề xuất Ngân sách dự chi năm 2026 của Công ty;
- Phương án mua sắm, cải tạo, sửa chữa Nhà máy để chuẩn bị thẩm định GMP-WHO 2026;
- Ban hành các quy chế: Quy chế tiền lương khoán sản phẩm; Quy chế tiền lương gián tiếp; Quy chế xây dựng và đánh giá hiệu quả thực hiện công việc; Quy chế trả thưởng hiệu quả gián tiếp; Quy chế Công bố thông tin;

Thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025, Công ty đã hoàn thành thủ tục đăng ký chứng khoán tại Tổng công ty Lưu ký và Bù trừ Chứng khoán Việt Nam và đã nộp hồ sơ đăng ký giao dịch chứng khoán tại Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội. Hiện hồ sơ đang trong quá trình được cơ quan có thẩm quyền xem xét, giải quyết theo quy định.

Đáng chú ý trong năm 2025, HĐQT đã thành lập Tiểu ban tuân thủ trực thuộc Hội đồng quản trị. Đây là bước đi quan trọng trong việc hoàn thiện hệ thống quản trị nội bộ của Công ty, thể hiện cam kết của HĐQT đối với việc nâng cao tính minh bạch, trách nhiệm giải trình và tuân thủ các quy định pháp luật, đặc biệt là các chuẩn mực GxP (GMP, GSP, GLP, GDP,...) trong hoạt động sản xuất kinh doanh dược phẩm.

Tiểu ban tuân thủ hoạt động với tư cách là cơ quan tham mưu và giám sát độc lập, chịu trách nhiệm trực tiếp trước HĐQT. Tiểu ban có nhiệm vụ xây dựng kế hoạch và triển khai công tác kiểm tra, đánh giá định kỳ hoặc đột xuất việc tuân thủ các quy định pháp luật, chuẩn mực GxP và quy định nội bộ tại các đơn vị trong Công ty; phát hiện và cảnh báo sớm các rủi ro vi phạm; đồng thời đề xuất các biện pháp khắc phục, phòng ngừa (CAPA) và cải tiến quy trình. Tiểu ban báo cáo định kỳ cho HĐQT về tình hình tuân thủ và các vấn đề phát sinh trên toàn Công ty.

Để đảm bảo chất lượng các quyết định nêu trên, công tác tổ chức họp HĐQT trong năm 2025 đã được thực hiện nghiêm túc. Tất cả các cuộc họp HĐQT đều được chuẩn bị kỹ lưỡng với nội dung cụ thể và thông báo đến từng thành viên trước khi tổ chức. Ban Tổng Giám đốc được mời tham dự các cuộc họp để trao đổi, thảo luận, đảm bảo sự đồng thuận cao trong chiến lược, định hướng kinh doanh và chỉ đạo của HĐQT đối với Ban Tổng Giám đốc.

Các thành viên HĐQT đã tham gia đầy đủ các cuộc họp, tích cực đóng góp ý kiến bằng văn bản và trực tiếp, góp phần quan trọng vào việc hoàn thành các mục tiêu kinh doanh năm 2025 do Đại hội đồng cổ đông đề ra. Công tác quản trị, quản trị rủi ro, tuân thủ, kiểm toán nội bộ, giám sát chiến lược và nhân sự đã được thực hiện nghiêm túc, cẩn trọng.

Các thành viên HĐQT được đánh giá đã hoàn thành tốt nhiệm vụ, thể hiện tinh thần trách nhiệm cao, vì lợi ích của cổ đông và sự phát triển bền vững của Công ty.

### 3. Kết quả chỉ đạo, giám sát hoạt động đối với Ban Tổng Giám đốc

- Năm 2025, Ban Tổng Giám đốc đã tổ chức điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty theo đúng các Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên 2025, tuân thủ đầy đủ quy định pháp luật và Điều lệ Công ty.
- HĐQT cung cấp phản hồi kịp thời và xây dựng đối thoại hai chiều với Ban 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.
- HĐQT thường xuyên đánh giá năng lực lãnh đạo của Ban Tổng Giám đốc và đội ngũ quản lý, bao gồm khả năng quản lý, lãnh đạo và phát triển nhân sự.
- HĐQT đảm bảo rằng Ban 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.
- 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 thường niên.
- HĐQT yêu cầu các báo cáo định kỳ từ Ban 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 xem xét các báo cáo này để đánh giá tình hình hoạt động của Công ty và đưa ra quyết định phù hợp.
- Hội đồng Quản trị đã chỉ đạo Ban Tổng Giám đốc triển khai đồng bộ các giải pháp nhằm tối ưu chi phí, rà soát và kiện toàn cơ cấu tổ chức, đồng thời từng bước hoàn thiện chính sách đãi ngộ đối với cán bộ nhân viên. Trong bối cảnh kinh tế thế giới và trong nước còn nhiều biến động, Ban Tổng Giám đốc cùng đội ngũ quản lý các cấp đã chủ động, linh hoạt trong công tác điều hành, nỗ lực duy trì ổn định hoạt động sản xuất kinh doanh và đạt được những kết quả tích cực trong năm 2025, cụ thể như sau:

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2024	Kế hoạch 2025	Thực hiện 2025	% sv KH 2025	% sv TH 2024
Tổng doanh thu <sup>1</sup>	1.055	1.169,8	1.107,2	94,6%	104,9%
Tổng chi phí <sup>2</sup>	1.012	1.125,3	1.042,1	92,6%	103,0%
Lợi nhuận sau thuế	34	33	51,4	155,8%	151,2%

<sup>1</sup> Doanh thu BH&CCDV + Doanh thu HĐTC + Thu nhập khác

<sup>2</sup> Giá vốn hàng bán + CPBH + CPQLDN + CPTC + CP khác

#### 4. Hoạt động của từng thành viên HĐQT

Trong năm 2025, 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	Ghi chú
1	Bà Nguyễn Thị Ngọc Oanh	28/28	100%	
2	Ông Hà Linh	28/28	100%	
3	Bà Đinh Thị Khánh Ly	28/28	100%	
4	Ông Nguyễn Đắc Trường	28/28	100%	Có đơn xin từ nhiệm từ ngày 09/03/2026
5	Bà Vũ Thị Thanh Loan	17/28	60,71%	Trở thành thành viên HĐQT từ ngày 26/06/2025

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:

- Bà Nguyễn Thị Ngọc Oanh - 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 ĐHCĐ, HĐQT, Chủ tọa họp ĐHCĐ, 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 Linh - 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.
- Bà Vũ Thị Thanh Loan - 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 2025

- Tổng thù lao năm 2025 phải chi trả cho các thành viên HĐQT là: 1.370.083.290 đồng.
- Tổng thù lao năm 2025 đã chi trả cho các thành viên HĐQT là: 0 đồng.
- Tổng thù lao năm 2025 còn phải chi trả cho các thành viên HĐQT là: 1.370.083.290 đồng.

## II. Kế hoạch hoạt động của HĐQT trong năm 2026

Định hướng hoạt động năm 2026 của HĐQT như sau:

- Tăng cường vai trò giám sát đối với hoạt động của Ban Tổng Giám đốc, 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;
- Tăng cường giám sát việc thực hiện các nguyên tắc quản trị theo định hướng tuân thủ – chất lượng – hiệu quả; trong đó chú trọng kiểm soát tuân thủ trong toàn hệ thống, đảm bảo chất lượng dựa trên hệ thống kiểm soát, đánh giá và cải tiến liên tục, đồng thời thúc đẩy quản trị dựa trên hiệu quả có đo lường cụ thể;
- 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;
- 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;
- 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;
- Ứng dụng công nghệ thông tin để nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty, đặc biệt cho Khối Sản xuất;
- 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;
- 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;
- Tập trung chỉ đạo, phối hợp và giám sát Ban Tổng Giám đốc triển khai các giải pháp nhằm thực hiện thành công kế hoạch SXKD năm 2026 được ĐHĐCĐ thông qua, với các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh cơ bản sau:

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2025	Kế hoạch 2026	% sv TH 2025
Tổng doanh thu <sup>3</sup>	1.107,2	1.177	106,3%
Tổng chi phí <sup>4</sup>	1.042,1	1.103	105,8%
Lợi nhuận sau thuế	51,4	59	115,2%

<sup>3</sup> Doanh thu BH&CCDV + Doanh thu HBTC + Thu nhập khác

<sup>4</sup> Giá vốn hàng bán + CPBH + CPQLDN + CPTC + CP khác

Trên đây là báo cáo hoạt động năm 2025 và kế hoạch hoạt động năm 2026 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!

Nơi nhận: *ĐHĐCĐ*

- Như kính gửi;
- Lưu VP.

T/M HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

CHỦ TỊCH



NGUYỄN THỊ NGỌC OANH

Số: 213 /2026/BC-BKS.DNH

Ninh Bình, ngày 17 tháng 4 năm 2026

## BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT NĂM 2025

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 2025 và phương hướng nhiệm vụ của năm 2026 như sau:

### I. HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT NĂM 2025

#### 1. Nhân sự của Ban Kiểm soát:

Ngày 26/06/2025, Đại hội đồng cổ đông Công ty đã phê duyệt kết quả bầu cử thay thế thành viên Ban Kiểm soát cho nhiệm kỳ 2023 – 2028. Theo đó, từ ngày 26/6/2025, Ban Kiểm soát gồm có:

STT	Họ và tên	Chức vụ
1	Ông Phạm Minh Sơn	Trưởng BKS
2	Bà Mai Thị Thanh Hà	Thành viên BKS
3	Bà Hoàng Thị Anh	Thành viên BKS

#### 2. Hoạt động của Ban Kiểm soát:

Trong năm 2025, 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, Luật chứng khoán, Điều lệ Công ty và Nghị quyết ĐHĐCĐ năm 2025, cụ thể:

- 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, Ban điều hành đảm bảo tuân thủ các quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty;
- Giám sát HĐQT, Ban điều hành 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 2025**

### **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 Ban điều hành trong việc triển khai và thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2025, các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty;
- Thông qua chương trình, nội dung, nghị quyết trình ĐHĐCĐ thường niên năm 2025;
- Quyết định phê duyệt lựa chọn Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam thực hiện kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2025;
- Kiện toàn nhân sự cấp cao: Chủ tịch HĐQT, Ban Tổng Giám đốc; thành lập Tiểu ban Tuân thủ đảm bảo phù hợp với quy định pháp luật và nhu cầu hoạt động sản xuất, kinh doanh của Công ty;
- Quyết định các vấn đề khác thuộc thẩm quyền của HĐQT.

Trong năm 2025, HĐQT đã tổ chức các cuộc họp định kỳ và các phiên họp HĐQT theo yêu cầu nhiệm vụ sản xuất kinh doanh 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 Ban Điều hành trong việc thực hiện các nhiệm vụ sản xuất kinh doanh. 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 Ban Điều hành:**

Ban Điều hành 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 2025, Ban Điều hành 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; chủ động điều hành, tập trung vào kiểm soát chi phí và nâng cao hiệu quả hoạt động.

Ban điều hành 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 Ban điều hành trong việc tổ chức triển khai hoạt động kinh doanh của Công ty trong bối cảnh nền kinh tế nói chung và ngành dược nói riêng còn nhiều khó khăn, thách thức.

### 3. Kết quả thẩm định Báo cáo tài chính:

Báo cáo tài chính năm 2025 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 hợp nhất của Công ty và công ty con tại ngày 31/12/2025 cũng như kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và tình hình lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với chuẩn mực kế toán Việt Nam 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:

*DVT: tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2025	Thực hiện 2025
Tổng doanh thu <sup>1</sup>	1.169,8	1.107,2
Tổng chi phí <sup>2</sup>	1.125,3	1.042,1
Lợi nhuận sau thuế	33	51,4

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

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

Sự phối hợp hoạt động giữa Ban Kiểm soát với Hội đồng quản trị, Ban điều hành của Công ty trong năm 2025 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, Ban điều hành, 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.

<sup>1</sup> Doanh thu BH&CCDV + Doanh thu HĐTC + Thu nhập khác  
<sup>2</sup> Giá vốn hàng bán + CPBH + CPQLDN + CPTC + CP khác

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

Ngày 26/6/2025, ĐHĐCĐ thường niên năm 2025 đã thông qua kế hoạch chi trả thù lao cho BKS như sau:

*“(i) Nếu lợi nhuận sau thuế (báo cáo tài chính riêng) đạt từ 30 tỷ đồng đến số kế hoạch 33 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 33 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 30 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 30 tỷ đồng.”*

Căn cứ trên Kết quả kinh doanh thực tế năm 2025 theo Báo cáo tài chính năm 2025 đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam, Lợi nhuận sau thuế năm 2025 đạt 51.409.250.909 đồng thì tổng số thù lao phải trả cho BKS trong năm 2025 là: 356.046.255 đồng.

Trong năm 2025 và đầu năm 2026, Công ty chưa thực hiện chi trả thù lao BKS. Đề nghị Đại hội đồng cổ đông thông qua việc chi trả số thù lao năm 2025 nêu trên.

## 6. Kết luận và khuyến nghị:

- BKS ghi nhận rằng các hoạt động của Công ty trong năm 2025 đều được triển khai tuân thủ đúng các quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty.
- HĐQT đã phát huy vai trò định hướng, chỉ đạo và giám sát đối với Ban điều hành đảm bảo hoạt động sản xuất và kinh doanh của Công ty được duy trì ổn định, an toàn, cắt giảm và tối ưu hóa các khoản chi phí, từng bước nâng cao hiệu quả kinh doanh.
- Ban điều hành đã chủ động, linh hoạt trong công tác quản lý và điều hành, tổ chức triển khai hoạt động sản xuất kinh doanh bám sát theo đúng mục tiêu, kế hoạch đã được ĐHĐCĐ thường niên năm 2025 thông qua.

- Bên cạnh những kết quả đạt được, BKS đề xuất một số định hướng và kiến nghị nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả hoạt động của Công ty trong năm 2026 như sau:
  - ✓ Tiếp tục chú trọng công tác đào tạo, phát triển nguồn nhân lực, đặc biệt là đội ngũ cán bộ quản lý và nhân sự chủ chốt, nhằm nâng cao năng lực điều hành, khả năng thích ứng và tính chuyên nghiệp;
  - ✓ Xây dựng chiến lược phát triển sản phẩm theo hướng tập trung vào các dòng sản phẩm có giá trị gia tăng cao, chất lượng ổn định, lợi thế cạnh tranh rõ rệt và phù hợp với định hướng phát triển bền vững của Công ty;
  - ✓ Tăng cường đầu tư và triển khai hiệu quả các biện pháp khắc phục, phòng ngừa sau đánh giá; ưu tiên xử lý dứt điểm các tồn tại, khuyến nghị từ các đợt đánh giá GMP, ISO và các cuộc đánh giá nội bộ, đảm bảo tuân thủ và nâng cao hệ thống quản lý chất lượng;
  - ✓ Bộ phận Tài chính – Kế toán tiếp tục thực hiện công tác rà soát, phân tích và đánh giá toàn diện, tối ưu và loại bỏ các khoản chi không cần thiết nhằm đảm bảo hoạt động hiệu quả mà vẫn duy trì chất lượng sản phẩm, đảm bảo hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty và các đơn vị trực thuộc; từ đó chủ động tham mưu cho Ban lãnh đạo các giải pháp tài chính, quản trị chi phí và sử dụng nguồn lực;
  - ✓ Tăng cường công tác kiểm soát nội bộ, quản trị rủi ro và minh bạch thông tin, nhằm nâng cao hiệu quả quản trị doanh nghiệp và tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển lâu dài của Công ty.

### III. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG VÀ PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ NĂM 2026

Ban Kiểm soát sẽ duy trì công tác kiểm tra, giám sát toàn bộ 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:

- Thực hiện giám sát việc tuân thủ các quy định của pháp luật, Điều lệ Công ty, các quy chế/quy định nội bộ, cũng như việc triển khai các Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị; đảm bảo các hoạt động của Công ty được thực hiện đúng quy định và minh bạch.
- Thực hiện kiểm tra và thẩm định Báo cáo tài chính năm; đồng thời duy trì cơ chế trao đổi, phối hợp thường xuyên với đơn vị kiểm toán độc lập nhằm nâng cao chất lượng kiểm toán, đảm bảo tính trung thực và hợp lý của các báo cáo tài chính.
- Tăng cường phối hợp với các Khối/Phòng/Ban chuyên môn trong việc giám sát, đánh giá toàn diện tình hình hoạt động của Công ty; tập trung nhận diện, kiểm soát và cảnh báo sớm các rủi ro trọng yếu, từ đó kiến nghị các biện pháp phòng ngừa, giảm thiểu rủi ro; đồng thời theo dõi, đánh giá hiệu quả thực hiện các phương án xử lý rủi ro (nếu có).



- Tiếp tục triển khai công tác kiểm tra, giám sát định kỳ và đột xuất đối với hoạt động tài chính – kế toán, bao gồm việc ghi nhận, hạch toán, quản lý tài sản, nguồn vốn và công tác lập, trình bày Báo cáo tài chính của Bộ phận Tài chính – Kế toán, đảm bảo tuân thủ quy định và chuẩn mực hiện hành.
- Theo dõi và đánh giá việc thực hiện các kiến nghị, khuyến nghị của đơn vị kiểm toán, cơ quan quản lý nhà nước (bao gồm Bộ Y tế), cũng như các kết luận của Ban Kiểm soát đối với Bộ phận Tài chính – Kế toán và các bộ phận liên quan; kịp thời đôn đốc, kiến nghị xử lý đối với các nội dung chưa được thực hiện đầy đủ.
- Bám sát và đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2026 thông qua việc theo dõi các chỉ tiêu trọng yếu như doanh thu, chi phí, lợi nhuận theo từng quý; trên cơ sở đó, kịp thời đưa ra ý kiến, cảnh báo và đề xuất giải pháp với Ban lãnh đạo Công ty.
- Thực hiện các nhiệm vụ khác theo đúng chức năng, quyền hạn của Ban Kiểm soát theo quy định của Luật Doanh nghiệp, Điều lệ Công ty và các quy định pháp luật có liên quan.

Trên đây là toàn bộ nội dung báo cáo của BKS về tình hình hoạt động năm 2025 và phương hướng trọng tâm năm 2026. BKS kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét, thông qua.

***Trân trọng cảm ơn Đại hội!***

**Nơi nhận:**

- Như kính gửi;
- Lưu VP.

**TM. BAN KIỂM SOÁT  
THÀNH VIÊN**



**MAI THỊ THANH HÀ**

Số 244 /2026/TTr-HĐQT.DNH

Ninh Bình, ngày 7 tháng 4 năm 2026

## TỜ TRÌNH

V/v: Thông qua Báo cáo tài chính (riêng và hợp nhất) năm 2025 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 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 Báo cáo tài chính riêng và hợp nhất năm 2025 đã được kiểm toán của Công ty;

Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Dược phẩm Nam Hà kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua Báo cáo tài chính năm 2025 đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam bao gồm các nội dung như sau:

- Báo cáo kiểm toán độc lập;
- Bảng cân đối kế toán tại ngày 31 tháng 12 năm 2025;
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2025;
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ năm 2025;
- Thuyết minh Báo cáo tài chính;

Nội dung chi tiết theo Báo cáo tài chính riêng Công ty và Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2025 đã được kiểm toán được công bố trên website Công ty (địa chỉ: <https://namhapharma.com/>).

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

Trân trọng !

Nơi nhận:

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



NGUYỄN THỊ NGỌC OANH

Số: 215 /2026/TT-HĐQT.DNH

Ninh Bình, ngày 7 tháng 4 năm 2026

## TỜ TRÌNH

V/v chi trả thù lao cho HĐQT và BKS năm 2025  
và kế hoạch thù lao năm 2026

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 01/2025/NQ-ĐHĐCĐ ngày 26 tháng 06 năm 2025 của Đại hội  
đồng Cổ đông thường niên 2025.

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 2025; kế hoạch thù lao năm 2026 như sau:

### 1. Báo cáo tình hình chi trả thù lao cho HĐQT và BKS năm 2025

Ngày 26/06/2025, ĐHĐCĐ thường niên năm 2025 đã thông qua kế hoạch chi trả thù  
lao cho HĐQT và Ban kiểm soát như sau:

**“(i) Nếu lợi nhuận sau thuế (báo cáo tài chính riêng) đạt từ 30 tỷ đồng đến số  
kế hoạch 33 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 33 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 30 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 30 tỷ đồng.”

Căn cứ trên Kết quả kinh doanh thực tế năm 2025 theo Báo cáo tài chính năm 2025  
đã được kiểm toán bởi Công ty kiểm toán E&Y, Lợi nhuận sau thuế năm 2025 (báo cáo  
tài chính riêng) đạt 51.409.250.909 đồng, thì Công ty thực hiện việc phải chi trả thù lao  
cho các thành viên HĐQT và Ban kiểm soát năm 2025 là 1.726.129.545 đồng trong đó:

- Tổng mức thù lao phải trả năm 2025 của Hội đồng quản trị là: 1.370.083.290 đồng.
- Tổng mức thù lao phải trả năm 2025 của Ban kiểm soát là: 356.046.255 đồng.

- Tổng số thù lao đã tạm chi trả thực tế cho HĐQT và BKS trong năm 2025 là: không đồng.
- Tổng số thù lao còn phải chi trả cho HĐQT và BKS năm 2025 là: **1.726.129.545** đồng. Tương ứng với **3,36%** lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp năm 2025 (báo cáo tài chính riêng).

**2. Kế hoạch chi trả thù lao HĐQT và BKS năm 2026:**

Căn cứ vào Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2026, Hội đồng quản trị kính trình Đại hội đồng cổ đông phê duyệt mức thù lao cho năm tài chính 2026 của các thành viên HĐQT và Ban kiểm soát như sau:

**(i) Nếu lợi nhuận sau thuế (báo cáo tài chính riêng) đạt từ 55 tỷ đồng đến số kế hoạch 59 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 59 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 55 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 55 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 2025 và thông qua mức thù lao đối với HĐQT và Ban kiểm soát cho năm tài chính 2026 như phương án nêu trên.

Trân trọng!

Nơi nhận:

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


  
**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**  
**CHỦ TỊCH** *mb*  
  
**NGUYỄN THỊ NGỌC OANH**

Số: 216/2026/TTr-BKS.DNH

Ninh Bình, ngày 7 tháng 4 năm 2026

## TỜ TRÌNH

(V/v: Lựa chọn Công ty kiểm toán độc lập  
kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2026 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 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 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 2026.

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 danh sách Công ty kiểm toán độc lập thực hiện kiểm toán cho năm tài chính 2026 (bao gồm báo cáo tài chính năm 2026 và soát xét báo cáo tài chính định kỳ) của Công ty như sau:

### 1. Tiêu thức 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 2026;
- Có kinh nghiệm kiểm toán cho các công ty, tập đoàn lớn trong lĩnh vực tài chính, xây dựng sản xuất, dược.
- 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 người đại diện theo pháp luật của công ty ký hợp đồng kiểm toán.

Trong trường hợp Công ty không chọn được đơn vị 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 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  
THÀNH VIÊN *ml*



MAI THỊ THANH HÀ

Số: 217/2026/TTr-HĐQT.DNH

Ninh Bình, ngày 7 tháng 4 năm 2026

## TỜ TRÌNH

V/v: Thông qua phương án phân phối lợi nhuận sau thuế năm 2025

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;

Căn cứ Luật chứng khoán số 54/2019/QH14 ngày 26 tháng 11 năm 2019 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 01/2025/NQ-ĐHĐCĐ ngày 26 tháng 06 năm 2025 của Đại hội đồng Cổ đông thường niên 2025;

Căn cứ Báo cáo tài chính hợp nhất, báo cáo tài chính Công ty mẹ năm 2025 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 2025 và kế hoạch phân phối lợi nhuận trong năm 2026 như sau:

I. Thực hiện phân phối lợi nhuận theo KQKD năm 2024 trong năm 2025:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Số tiền (VNĐ)
1	Lợi nhuận sau thuế được phân phối (Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tại ngày 01/01/2025)	VNĐ	188.450.824.701
2	Trích quỹ khen thưởng, phúc lợi trong năm 2025	VNĐ	0
3	Trích quỹ đầu tư phát triển trong năm 2025	VNĐ	0
4	Chia cổ tức bằng tiền cho cổ đông hiện hữu theo KQKD năm 2024 (thực hiện chi trả trong năm 2025 theo Nghị quyết 17/2025/NQ-HĐQT.DNH ngày 10/09/2025)	VNĐ	5.200.000.000
5	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối còn lại sau khi phân phối (tại ngày 31/12/2025)	VNĐ	183.250.824.701

II. Kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2025 triển khai trong năm 2026

Căn cứ thực tế hoạt động sản xuất kinh doanh của năm 2025 và kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh của năm 2026, HĐQT kính trình ĐHCĐ phê duyệt Kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2025 triển khai trong năm 2026 như sau:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch
1	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối lũy kế đến cuối năm trước	VNĐ	183.250.824.701
2	Lợi nhuận sau thuế năm 2025	VNĐ	51.409.250.909
3	Lợi nhuận sau thuế được phân phối tính đến 31/12/2025 (Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tại ngày 31/12/2025)	VNĐ	234.660.075.610

4	Kế hoạch phân phối lợi nhuận sau thuế (theo KQKD năm 2025)	VNĐ	5.200.000.000
	(i) Trích quỹ khen thưởng, phúc lợi trong năm 2026	VNĐ	0
	(ii) Trích quỹ đầu tư phát triển trong năm 2026	VNĐ	0
	(iii) Chia cổ tức bằng tiền cho cổ đông (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 2026**

STT	Nội dung	Số dư tại 31/12/2025	Kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2025 triển khai trong năm 2026	Số dư sau phân phối lợi nhuận
1	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	13.721.986.686		13.721.986.686
2	Quỹ đầu tư phát triển	153.105.345.047		153.105.345.047
3	Lợi nhuận sau thuế được phân phối	234.660.075.610	5.200.000.000	229.460.075.610

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

1. Phương án phân phối lợi nhuận năm 2025, kế hoạch phân phối lợi nhuận triển khai trong năm 2026 nêu tại Tờ trình này;
2. Giao và Ủy quyền HĐQT thực hiện phân phối lợi nhuận năm 2025 và chia cổ tức từ nguồn lợi nhuận sau thuế chưa phân phối lũy kế đến ngày 31/12/2025;
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

NGUYỄN THỊ NGỌC OANH

Số: 218 /2026/TTr-HĐQT.DNH

Ninh Bình, ngày 7 tháng 4 năm 2026

## 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 2026, HĐQT đề nghị ĐHĐCĐ xem xét thông qua giao dịch/hợp đồng giữa Công ty với người có liên quan năm 2026 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 2027.
- 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.



NGUYỄN THỊ NGỌC OANH

Số: 219/2026/TTr-HĐQT.DNH

Ninh Bình, ngày 7 tháng 4 năm 2026

**TỜ TRÌNH**

V/v: Thông qua phương án tăng vốn điều lệ 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 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 tăng cường năng lực tài chính, bổ sung nguồn vốn phục vụ hoạt động sản xuất, kinh doanh và đáp ứng nhu cầu phát triển trong thời gian tới, HĐQT kính trình ĐHĐCĐ xem xét, thảo luận và thông qua phương án chào bán cổ phiếu để tăng vốn điều lệ của công ty, chi tiết như sau:

**1. Phương án chào bán cổ phiếu**

- a. Tên tổ chức chào bán: Công ty Cổ phần Dược phẩm Nam Hà
- b. Tên cổ phiếu chào bán: Cổ phiếu Công ty Cổ phần Dược phẩm Nam Hà
- c. Mã cổ phiếu: NHD
- d. Loại cổ phiếu chào bán: Cổ phiếu phổ thông
- e. Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phiếu
- f. Vốn điều lệ trước khi chào bán: 52.000.000.000 đồng (Năm mươi hai tỷ đồng)
- g. Số lượng cổ phiếu đang lưu hành: 5.200.000 cổ phiếu
- h. Số lượng cổ phiếu chào bán: 1.040.000 cổ phiếu
- i. Tổng giá trị cổ phiếu chào bán theo mệnh giá: 10.400.000.000 đồng (Mười tỷ bốn trăm triệu đồng)
- j. Mục đích phát hành: Bổ sung nguồn vốn phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- k. Phương thức chào bán: Chào bán thêm cổ phiếu ra công chúng cho cổ đông hiện hữu theo phương thức thực hiện quyền mua.
- l. Đối tượng của đợt chào bán: Cổ đông hiện hữu có tên trong Danh sách người sở hữu chứng khoán tại thời điểm chốt danh sách cổ đông để thực hiện chào bán do



Tổng Công ty Lưu ký và bù trừ chứng khoán Việt Nam (VSDC) cung cấp (thời điểm chốt danh sách được ĐHCĐ ủy quyền cho HĐQT quyết định).

- m. Tỷ lệ thực hiện quyền: 5:1. Theo đó, cổ đông sở hữu 05 cổ phiếu sẽ được quyền mua 01 cổ phiếu mới. Số lượng cổ phiếu chào bán cho cổ đông hiện hữu sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị. Ví dụ: Tại ngày chốt danh sách cổ đông để thực hiện phân bổ quyền mua, cổ đông A sở hữu 104 cổ phiếu. Với tỷ lệ thực hiện quyền là 5:1, cổ đông A được nhận  $(104 \times 1) / 5 = 20,8$  cổ phiếu. Theo nguyên tắc làm tròn xuống, cổ đông A được mua 20 cổ phiếu.
- n. Giá chào bán: 50.000 đồng/cổ phiếu (Năm mươi nghìn đồng một cổ phiếu). Nguyên tắc xác định giá chào bán: Cơ sở tính toán từ giá trị sổ sách (31/12/2025) theo Báo cáo tài chính riêng năm 2025 đã được kiểm toán. Cụ thể:
- Giá trị sổ sách mỗi cổ phiếu = Tổng nguồn vốn chủ sở hữu/Tổng số lượng cổ phiếu đang lưu hành =  $444.965.420.657 / 5.200.000 = 85.570$  đồng/cổ phiếu.
- Căn cứ theo phương pháp tính giá nêu trên, do đây là đợt chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu nên để bảo vệ lợi ích của cổ đông và nâng cao khả năng phát hành thành công, HĐQT đề xuất mức giá là 50.000 đồng/cổ phiếu.
- o. Rủi ro pha loãng của cổ phiếu dự kiến phát hành:
- Về pha loãng EPS và giá trị sổ sách: Sau khi hoàn thành đợt chào bán, thu nhập cơ bản trên cổ phiếu (EPS) và giá trị sổ sách của mỗi cổ phần sẽ bị thay đổi do có sự thay đổi về vốn chủ sở hữu, về số lượng cổ phiếu lưu hành và tốc độ tăng trưởng vốn chủ sở hữu.
  - Về tỷ lệ nắm giữ và quyền biểu quyết: Tỷ lệ nắm giữ cũng như quyền biểu quyết của cổ đông hiện hữu sẽ bị giảm một tỷ lệ tương ứng với tỷ lệ mà cổ đông hiện hữu từ chối quyền mua trong đợt phát hành này (so với thời điểm trước ngày chốt danh sách thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm).
- p. Chuyển nhượng quyền mua: Cổ đông sở hữu quyền mua có thể chuyển nhượng quyền mua của mình cho người khác và chỉ chuyển nhượng một lần duy nhất, bên nhận chuyển nhượng quyền mua sẽ không được chuyển nhượng cho bên thứ ba. Bên chuyển nhượng và bên nhận chuyển nhượng tự thỏa thuận mức giá chuyển nhượng và thanh toán tiền chuyển nhượng quyền. Thời hạn và thủ tục cho việc chuyển nhượng quyền này sẽ do HĐQT quyết định.
- q. Hạn chế chuyển nhượng:
- Số cổ phiếu do cổ đông hiện hữu mua theo quyền mua hoặc cổ phiếu của nhà đầu tư mua do thực hiện quyền mua được mua lại từ cổ đông hiện hữu được tự do chuyển nhượng.
  - Số cổ phiếu cổ đông không đăng ký mua, không nộp tiền mua (ngoại trừ số cổ phiếu lẻ phát sinh do làm tròn xuống) được HĐQT phân phối lại cho các nhà đầu tư khác

bị hạn chế chuyển nhượng trong vòng 01 (một) năm kể từ ngày kết thúc đợt chào bán theo quy định pháp luật.

r. Phương án xử lý số lượng cổ phiếu lẻ, cổ phiếu không chào bán hết:

Đối với số lượng cổ phiếu lẻ phát sinh do làm tròn xuống và cổ phiếu thực tế chào bán không đạt như dự kiến, ĐHĐCĐ ủy quyền cho HĐQT tiếp tục tìm kiếm và quyết định giá chào bán cho các nhà đầu tư khác, với mức giá đã chào bán không thấp hơn giá đã chào bán cho cổ đông hiện hữu. Trường hợp vẫn còn cổ phiếu không phân phối hết sau khi thực hiện phân phối tiếp theo nguyên tắc nêu trên thì số cổ phiếu chưa phân phối hết này sẽ được hủy và HĐQT ra quyết định kết thúc đợt chào bán.

s. Phương án đáp ứng quy định về tỷ lệ sở hữu nước ngoài: ĐHĐCĐ giao HĐQT thông qua phương án đảm bảo việc chào bán cổ phiếu đáp ứng quy định về tỷ lệ sở hữu nước ngoài theo quy định pháp luật.

t. Thời gian dự kiến chào bán: Trong năm 2026 - 2027 sau khi nhận được Giấy chứng nhận đăng ký chào bán cổ phiếu do UBCKNN cấp. ĐHĐCĐ ủy quyền/giao cho HĐQT lựa chọn thời điểm phù hợp để triển khai đợt chào bán.

**2. Đăng ký lưu ký và đăng ký giao dịch bổ sung**

Toàn bộ cổ phiếu phát hành thêm sẽ được đăng ký lưu ký bổ sung tại Tổng Công ty lưu ký và Bù trừ chứng khoán Việt Nam và đăng ký giao dịch bổ sung tại Sở Giao dịch chứng khoán hoặc đăng ký niêm yết bổ sung (trong trường hợp cổ phiếu của Công ty đã niêm yết) theo quy định.

**3. Phương án sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán**

Toàn bộ giá trị vốn huy động từ đợt chào bán sẽ được Công ty sử dụng để bổ sung nguồn vốn cho hoạt động sản xuất, kinh doanh.

**4. Thông qua nội dung ủy quyền cho HĐQT**

ĐHĐCĐ ủy quyền cho HĐQT toàn quyền quyết định và tổ chức thực hiện việc chào bán cổ phiếu và tăng vốn điều lệ của Công ty, bao gồm nhưng không giới hạn các nội dung sau:

a. Quyết định điều chỉnh, bổ sung, hoàn thiện phương án phát hành đã được ĐHĐCĐ thông qua theo yêu cầu của cơ quan nhà nước có thẩm quyền hoặc theo tình hình thực tế triển khai, đảm bảo tuân thủ quy định pháp luật, Điều lệ Công ty và quyền, lợi ích hợp pháp của cổ đông.

b. Chủ động xây dựng, hoàn thiện, giải trình và nộp hồ sơ chào bán chứng khoán tới cơ quan có thẩm quyền; làm việc, giải trình, sửa đổi hồ sơ theo yêu cầu của cơ quan quản lý và thực hiện mọi thủ tục pháp lý cần thiết trong suốt quá trình phát hành.

c. Quyết định toàn bộ các vấn đề liên quan đến việc tổ chức chào bán, bao gồm nhưng không giới hạn: thời điểm, phương thức, tiến độ chào bán; chốt danh sách cổ đông để thực hiện quyền; thời điểm lưu ký, niêm yết/đăng ký giao dịch bổ sung cổ phiếu.



- d. Quyết định và triển khai các biện pháp cần thiết nhằm bảo đảm tuân thủ quy định về tỷ lệ sở hữu nước ngoài theo quy định pháp luật.
- e. Lựa chọn tổ chức bảo lãnh phát hành (nếu có); quyết định phương thức bảo lãnh phát hành và ký kết, thực hiện các hợp đồng liên quan.
- f. Quyết định phương án xử lý cổ phiếu lẻ và cổ phiếu không chào bán hết, bao gồm việc xác định tiêu chí, danh sách nhà đầu tư được mua, đảm bảo tuân thủ quy định pháp luật và quyền lợi của cổ đông.
- g. Phê duyệt, ký kết và thực hiện các hợp đồng, tài liệu và giao dịch liên quan đến đợt phát hành và việc sử dụng vốn thu được, bao gồm cả các giao dịch với bên liên quan thuộc thẩm quyền của HĐQT theo quy định pháp luật.
- h. Quyết định, điều chỉnh phương án sử dụng vốn thu được từ đợt phát hành với mức thay đổi dưới 50% tổng số vốn huy động; xây dựng kế hoạch sử dụng vốn, tiến độ giải ngân phù hợp với tình hình thực tế của Công ty; thực hiện công bố thông tin theo quy định và báo cáo ĐHCĐ tại kỳ họp gần nhất.
- i. Thực hiện các thủ tục sau phát hành, bao gồm nhưng không giới hạn: đăng ký tăng vốn điều lệ; sửa đổi, bổ sung Điều lệ Công ty; đăng ký thay đổi nội dung Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp và các thủ tục pháp lý liên quan khác.
- j. Được quyền ủy quyền lại cho Chủ tịch HĐQT và/hoặc Tổng Giám đốc thực hiện một hoặc một số nội dung nêu trên theo đúng quy định pháp luật.
- k. Quyết định các vấn đề khác và thực hiện mọi công việc cần thiết để hoàn tất đợt chào bán cổ phiếu, kể cả các nội dung chưa được nêu cụ thể trong phương án phát hành, nhằm đảm bảo việc huy động vốn được thực hiện hợp pháp, hiệu quả và phù hợp với thực tế hoạt động 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**



**NGUYỄN THỊ NGỌC OANH**

Số: 220 /2026/TT-ĐHQT.DNH

Ninh Bình, ngày 7 tháng 4 năm 2026

**TỜ TRÌNH**

V/v: Thông qua nội dung sửa đổi, bổ sung ngành nghề kinh doanh 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 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 phù hợp với tình hình hoạt động thực tế của Công ty và tuân thủ đúng quy định hiện hành của pháp luật về hệ thống ngành nghề kinh doanh (theo Quyết định của Thủ tướng Chính phủ số 36/2025/QĐ-TTg có hiệu lực ngày 15/11/2025 về Ban hành hệ thống ngành nghề kinh doanh), Hội đồng quản trị kính trình ĐHĐCĐ xem xét, thông qua việc điều chỉnh chi tiết như sau:

**1. Bỏ ngành nghề kinh doanh sau**

STT	Tên ngành, nghề kinh doanh được bỏ khỏi danh sách đã đăng ký	Mã ngành	Ghi chú
1.	Sản xuất mỹ phẩm, xà phòng, chất tẩy rửa, làm bóng và chế phẩm vệ sinh Chi tiết: - Sản xuất mỹ phẩm - Sản xuất xà phòng, chất tẩy rửa, làm bóng, chế phẩm vệ sinh, chế phẩm diệt côn trùng, diệt khuẩn dùng trong lĩnh vực gia dụng và y tế.	2023	
2.	Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu Chi tiết: - Bán buôn phân bón, thuốc trừ sâu và hóa chất khác sử dụng trong nông nghiệp - Bán buôn hóa chất khác, tinh dầu, hương liệu (trừ loại sử dụng trong nông nghiệp); - Bán buôn chất dẻo dạng nguyên sinh - Bán buôn cao su - Bán buôn tơ, xơ, sợi dệt	4669	

CÔNG TY CỔ PHẦN

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bán buôn phụ liệu may mặc và giày dép</li> <li>- Bán buôn phế liệu, phế thải kim loại, phi kim loại</li> <li>- Bán buôn nguyên phụ liệu, bao bì làm thuốc; bán buôn nguyên phụ liệu, bao bì sản xuất thực phẩm chức năng</li> <li>- Bán buôn chuyên doanh khác còn lại chưa được phân vào đâu.</li> </ul>		
3.	Bán lẻ thuốc, dụng cụ y tế, mỹ phẩm và vật phẩm vệ sinh trong các cửa hàng chuyên doanh Chi tiết: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bán lẻ thuốc;</li> <li>- Bán lẻ vật tư, trang thiết bị y tế;</li> <li>- Bán lẻ mỹ phẩm và vật phẩm vệ sinh trong các cửa hàng chuyên doanh, chế phẩm diệt côn trùng, diệt khuẩn dùng trong lĩnh vực gia dụng và y tế.</li> </ul>	4772	
4.	Bán lẻ hình thức khác chưa được phân vào đâu Chi tiết: Bán lẻ nguyên phụ liệu, bao bì sản xuất thực phẩm chức năng;	4799	
5.	Sản xuất đồ uống không cồn, nước khoáng	1104	
6.	Bán lẻ thực phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh	4722	
7.	Bán lẻ đồ uống trong các cửa hàng chuyên doanh	4723	
8.	Tư vấn, môi giới, đấu giá bất động sản, đấu giá quyền sử dụng đất Chi tiết: Tư vấn, môi giới bất động sản	6820	
9.	Dịch vụ tắm hơi, massage và các dịch vụ tăng cường sức khỏe tương tự (trừ hoạt động thể thao)	9610	
10.	Hoạt động của hệ thống cơ sở chính hình, phục hồi chức năng	8692	
11.	Chăn nuôi dê, cừu và sản xuất giống dê, cừu, hươu, nai	0144	
12.	Bán buôn gạo, lúa mỳ, hạt ngũ cốc khác, bột mỳ	4631	
13.	Bán lẻ lương thực, thực phẩm, đồ uống, thuốc lá,	4711	

	thuốc lào chiếm tỷ trọng lớn trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp		
14.	Lập trình máy vi tính	6201	
15.	Tư vấn máy vi tính và quản trị hệ thống máy vi tính	6202	
16.	Hoạt động dịch vụ công nghệ thông tin và dịch vụ khác liên quan đến máy vi tính	6209	
17.	Bán buôn máy vi tính, thiết bị ngoại vi và phần mềm	4651	
18.	Bán lẻ máy vi tính, thiết bị ngoại vi, phần mềm và thiết bị viễn thông trong các cửa hàng chuyên doanh	4741	
19.	Sửa chữa thiết bị điện tử và quang học	3313	
20.	<p>Hoạt động chuyên môn, khoa học và công nghệ khác chưa được phân vào đâu</p> <p><i>Chi tiết:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tư vấn dịch vụ khoa học kỹ thuật, chuyển giao công nghệ trong lĩnh vực y, dược;</li> <li>- Tư vấn sản xuất dược phẩm, mỹ phẩm;</li> <li>- Pha chế thuốc theo đơn;</li> <li>- Dịch vụ kiểm nghiệm mỹ phẩm;</li> <li>- Dịch vụ kiểm nghiệm nguyên liệu sản xuất mỹ phẩm;</li> <li>- Kinh doanh dịch vụ kiểm nghiệm thuốc, nguyên liệu làm thuốc</li> <li>- Tư vấn giải pháp xử lý chất thải y tế</li> <li>- Hoạt động chuyên môn, khoa học và công nghệ khác chưa được phân vào đâu</li> </ul>	7490	
21.	Bán buôn ô tô và xe có động cơ khác	4511	
22.	Bán lẻ ô tô con (loại 9 chỗ ngồi trở xuống)	4512	
23.	<p>Bán lẻ theo yêu cầu đặt hàng qua bưu điện hoặc internet</p> <p>(Trừ hoạt động đấu giá)</p>	4791	

**2. Bổ sung ngành nghề kinh doanh**

STT	Tên ngành, nghề kinh doanh được bổ sung	Mã ngành	Ghi chú
1.	<p>Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu</p> <p><i>Chi tiết:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bán buôn phân bón, thuốc trừ sâu và hóa chất khác sử dụng trong nông nghiệp</li> <li>- Bán buôn hóa chất khác, tinh dầu, hương liệu (trừ loại sử dụng trong nông nghiệp)</li> <li>- Bán buôn chất dẻo dạng nguyên sinh</li> <li>- Bán buôn cao su</li> <li>- Bán buôn tơ, xơ, sợi dệt</li> <li>- Bán buôn phụ liệu may mặc và giày dép</li> <li>- Bán buôn phế liệu, phế thải kim loại, phi kim loại</li> <li>- Bán buôn nguyên phụ liệu, bao bì làm thuốc; bán buôn nguyên phụ liệu, bao bì sản xuất thực phẩm chức năng</li> <li>- Bán buôn chuyên doanh khác còn lại chưa được phân vào đâu.</li> </ul>	4679	
2.	<p>Sản xuất mỹ phẩm, nước hoa, xà phòng, chất tẩy rửa, làm bóng và chế phẩm vệ sinh</p> <p><i>Chi tiết:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sản xuất mỹ phẩm</li> <li>- Sản xuất xà phòng, chất tẩy rửa, làm bóng, chế phẩm vệ sinh, chế phẩm diệt côn trùng, diệt khuẩn dùng trong lĩnh vực gia dụng và y tế.</li> </ul>	2023	(Đáp ứng điều kiện khoản 2 Điều 3 Nghị định số 93/2016/NĐ-CP ngày 01 tháng 7 năm 2016 của Chính Phủ Quy định về Điều kiện sản xuất mỹ phẩm)
3.	<p>Bán lẻ thực phẩm</p> <p><i>Chi tiết:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bán lẻ thực phẩm chức năng, thực phẩm tăng cường vi chất dinh dưỡng.</li> <li>- Bán lẻ thủy sản</li> <li>- Bán lẻ rau, quả</li> </ul>	4722	Đáp ứng điều kiện quy định tại Điều 8 Nghị định số 67/2016/NĐ-CP của Chính Phủ ngày 01 tháng 07 năm 2016 Quy

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bán lẻ đường, sữa và các sản phẩm sữa, bánh, mứt, kẹo và các sản phẩm chế biến từ ngũ cốc, bột, tinh bột.</li> <li>- Bán lẻ thực phẩm khác chưa được phân vào đầu.</li> <li>- Bán lẻ theo phương thức đặt hàng qua thư hoặc internet</li> </ul>		định Về điều kiện sản xuất, kinh doanh thực phẩm thuộc lĩnh vực quản lý chuyên ngành của Bộ Y tế được sửa đổi bởi Khoản 3 Điều 2 Nghị định 155/2018/NĐ-CP của Chính Phủ ngày 12 tháng 11 năm 2018 Sửa đổi, bổ sung một số quy định liên quan đến điều kiện đầu tư kinh doanh thuộc phạm vi quản lý nhà nước của Bộ Y tế)
4.	Bán lẻ thuốc, dụng cụ y tế, mỹ phẩm và vật phẩm vệ sinh Chi tiết: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bán lẻ thuốc;</li> <li>- Bán lẻ vật tư, trang thiết bị y tế;</li> <li>- Bán lẻ mỹ phẩm và vật phẩm vệ sinh trong các cửa hàng chuyên doanh, chế phẩm diệt côn trùng, diệt khuẩn dùng trong lĩnh vực gia dụng và y tế.</li> <li>- Bán lẻ theo phương thức đặt hàng qua thư hoặc internet</li> </ul>	4772	Đáp ứng điều kiện về mua bán trang thiết bị y tế quy định tại Nghị định 98/2021/NĐ-CP của Chính phủ ngày 08/11/2021
5.	Bán lẻ hàng hóa khác mới (trừ ô tô, mô tô, xe máy và các bộ phận phụ trợ) Chi tiết: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bán lẻ nguyên phụ liệu, bao bì sản xuất thực phẩm chức năng;</li> <li>- Bán lẻ theo phương thức đặt hàng qua thư hoặc</li> </ul>	4773	

	<i>internet</i>		
6.	Sản xuất đồ uống không cồn, nước khoáng	1105	
7.	Bán lẻ đồ uống	4723	
8.	Hoạt động bất động sản khác trên cơ sở phí hoặc hợp đồng Chi tiết: - Hoạt động tư vấn và quản lý nhà ở và quyền sử dụng đất ở - Hoạt động tư vấn và quản lý nhà và quyền sử dụng đất không để ở	6829	Đáp ứng các quy định tại Luật Kinh doanh Bất động sản số 29/2023/QH15 do Quốc hội ban hành ngày 28/11/2023
9.	Dịch vụ trung gian cho hoạt động bất động sản Chi tiết: Tư vấn, môi giới bất động sản	6821	Đáp ứng các quy định về tư vấn, môi giới bất động sản quy định tại Luật Kinh doanh Bất động sản số 29/2023/QH15 do Quốc hội ban hành ngày 28/11/2023
10.	Dịch vụ chăm sóc sắc đẹp và các hoạt động làm đẹp khác	9622	
11.	Dịch vụ spa và xông hơi Chi tiết: Dịch vụ tắm hơi, massage, tắm nắng, thẩm mỹ không dùng phẫu thuật	9623	
12.	Hoạt động của hệ thống cơ sở chỉnh hình, phục hồi chức năng	8693	
13.	Chăn nuôi dê, cừu, hươu, nai và sản xuất giống dê, cừu, hươu, nai	0144	
14.	Bán buôn gạo, lúa mỳ, sản phẩm từ ngũ cốc khác, bột mỳ	4631	
15.	Bán lẻ tổng hợp với lương thực, thực phẩm, đồ uống, thuốc lá, thuốc lào chiếm tỷ trọng lớn	4711	
16.	Lập trình máy tính khác	6219	
17.	Tư vấn máy tính và quản lý cơ sở hạ tầng máy tính	6220	

18.	Hoạt động dịch vụ máy tính và công nghệ thông tin khác	6290	
19.	Bán buôn máy tính, thiết bị ngoại vi và phần mềm	4651	
20.	Bán lẻ thiết bị công nghệ thông tin và truyền thông <i>Chi tiết:</i> - Bán lẻ máy tính; - Bán lẻ thiết bị ngoại vi máy tính: máy in, máy photocopy, bảng tương tác, thiết bị hội nghị truyền hình... - Bán lẻ thiết bị âm thanh và hình ảnh (thiết bị AV); - Bán lẻ phương tiện, thiết bị ghi âm, ghi hình có âm thanh; - Bán lẻ thiết bị ghi và phát lại âm thanh, hình ảnh hoặc dữ liệu;...	4740	
21.	Sửa chữa, bảo dưỡng thiết bị điện tử và quang học	3313	
22.	Hoạt động chuyên môn, khoa học và công nghệ khác còn lại chưa được phân vào đâu <i>Chi tiết:</i> - Tư vấn dịch vụ khoa học kỹ thuật, chuyển giao công nghệ trong lĩnh vực y, dược; - Tư vấn sản xuất dược phẩm, mỹ phẩm; - Pha chế thuốc theo đơn; - Dịch vụ kiểm nghiệm mỹ phẩm; - Dịch vụ kiểm nghiệm nguyên liệu sản xuất mỹ phẩm; - Kinh doanh dịch vụ kiểm nghiệm thuốc, nguyên liệu làm thuốc - Tư vấn giải pháp xử lý chất thải y tế - Hoạt động chuyên môn, khoa học và công nghệ khác chưa được phân vào đâu	7499	
23.	Bán buôn ô tô và xe có động cơ khác	4661	
24.	Bán lẻ ô tô và xe có động cơ khác	4781	

### 3. Sửa đổi điều lệ Công ty

Sửa đổi Khoản 4.1 Điều 4 quy định về ngành nghề kinh doanh của Công ty.

### 4. Thông qua việc ủy quyền cho HĐQT

- Thực hiện thủ tục sửa đổi Điều lệ quy định về ngành nghề kinh doanh của Công ty.
- HĐQT được ủy quyền cho Tổng Giám đốc đồng thời là Người đại diện theo pháp luật để triển khai các công việc liên quan đến việc thay đổi ngành nghề kinh doanh của công ty, bao gồm nhưng không giới hạn ở các công việc sau:
  - + Thực hiện các thủ tục liên quan đến việc thay đổi ngành nghề kinh doanh của công ty tại Cơ quan Nhà nước có thẩm quyền, bao gồm cả việc điều chỉnh các nội dung chi tiết trong phạm vi các mã ngành, nghề đã được ĐHCĐ thông qua tại tờ trình này;
  - + Thực hiện các công việc khác liên quan đến việc thay đổi ngành, nghề kinh doanh của Công ty phù hợp với quy định pháp luật (nếu có)

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**



**NGUYỄN THỊ NGỌC OANH**

Số: 221/2026/TTr-HĐQT.DNH

Ninh Bình, ngày 7 tháng 4 năm 2026

## TỜ TRÌNH

(Về: Miễn nhiệm và bầu thay thế thành viên Hội đồng quản trị/Ban Kiểm soát)

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;

Căn cứ Đơn xin từ nhiệm của ông Nguyễn Đắc Trường ngày 09/03/2026 và ông Phạm Minh Sơn ngày 12/03/2026.

Hội đồng quản trị ("HĐQT") kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét thông qua việc miễn nhiệm và bầu thay thế thành viên Hội đồng quản trị/Ban kiểm soát nhiệm kỳ 2023-2028 như sau:

- 1. Miễn nhiệm thành viên HĐQT nhiệm kỳ 2023-2028 của Công ty đối với ông sau:**

STT	Thành viên	Chức vụ
1	Nguyễn Đắc Trường	Thành viên HĐQT

- 2. Miễn nhiệm Kiểm soát viên nhiệm kỳ 2023-2028 của Công ty đối với ông sau:**

STT	Thành viên	Chức vụ
1	Phạm Minh Sơn	Trưởng Ban kiểm soát

- 3. Bầu thay thế thành viên HĐQT/BKS Công ty nhiệm kỳ 2023 – 2028 như sau:**
  - Số lượng thành viên bầu bổ sung/thay thế: 01 thành viên HĐQT và 01 thành viên BKS.
  - Tiêu chuẩn điều kiện ứng viên thành viên HĐQT/BKS Công ty: Theo quy định tại Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán và Điều lệ Công ty.
- 4. Danh sách ứng viên được bầu bổ sung làm thành viên HĐQT/BKS nhiệm kỳ 2023 – 2028**

Danh sách ứng viên được tập hợp từ những người đáp ứng đủ tiêu chuẩn, điều kiện nêu trên và có đầy đủ hồ sơ theo quy định tại Thông báo về việc đề cử, ứng cử bổ sung thành viên Hội đồng Quản trị/Ban kiểm soát Công ty cổ phần Dược phẩm Nam Hà nhiệm kỳ 2023 – 2028. Danh sách này sẽ được công bố tại cuộc họp Đại hội đồng cổ đông trước khi tiến hành bầu cử.

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

Trân trọng !

**Nơi nhận:**

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



TM HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH  
NGUYỄN THỊ NGỌC OANH