



CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Số: 01/2024-BB-ĐHĐCĐ

Hà Nội, ngày 21 tháng 04 năm 2024

**BIÊN BẢN ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2024  
CÔNG TY CỔ PHẦN NAM DƯỢC**

(Giấy chứng nhận ĐKKD lần đầu số 010300383 do Sở Kế Hoạch Và Đầu Tư Hà Nội cấp ngày 04 tháng 03 năm 2004, thay đổi lần thứ mười hai số 0101452595 do Sở Kế Hoạch Và Đầu Tư Hà Nội cấp ngày 30 tháng 03 năm 2023)

Địa chỉ trụ sở chính: Số 51, đường Trương Công Giai, phường Dịch Vọng, quận Cầu Giấy, Thành phố Hà Nội, Việt Nam.

Số điện thoại : 024.62691602 Fax : 024.62698623

**I. THỜI GIAN, ĐỊA ĐIỂM CỦA ĐẠI HỘI:**

**Thời gian:** Từ 09 giờ 00 phút đến 11 giờ 30 phút, ngày 21 tháng 04 năm 2024.

**Địa điểm :** Số 51, đường Trương Công Giai, phường Dịch Vọng, quận Cầu Giấy, Thành phố Hà Nội.

**II. THÀNH PHẦN THAM GIA ĐẠI HỘI**

- **Chủ tọa:** Ông Lê Xuân Hạnh – Chủ tịch Hội đồng quản trị, Ông Nguyễn Văn Giang – Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị, Ông Hoàng Minh Châu – UV. HĐQT, Tổng Giám đốc
- **Thư ký:** Bà Nguyễn Thị Hằng- Nhân Viên Công ty
- **Ban Kiểm phiếu:** Ông Lương Ngọc Bắc, Bà Trần Thị Anh Đức – Nhân viên Công ty.
- **Ban tổ chức Đại hội:** Cán bộ, nhân viên Công ty Cổ phần Nam Dược.
- **Các cổ đông của công ty.**

**III. TIẾN HÀNH ĐẠI HỘI:**

**Phần 1: Đảm bảo tính pháp lý của Đại hội**

- Ông Lương Ngọc Bắc thay mặt Ban kiểm tra cổ đông lên đọc Biên bản kiểm tra cổ đông: (Tính đến 9h00')

1. Tổng số cổ đông trong danh sách	<b>170 cổ đông</b>	nắm giữ <b>5.964.000</b> cổ phiếu có quyền biểu quyết
2. Số cổ đông có mặt tham dự trực tiếp cuộc họp	<b>21 cổ đông</b>	nắm giữ <b>1.285.610</b> cổ phiếu có quyền biểu quyết
3. Số cổ đông ủy quyền hợp lệ cho người khác tham dự	<b>54 cổ đông</b>	nắm giữ <b>4.006.945</b> cổ phiếu có quyền biểu quyết
4. Tổng số cổ phần có quyền biểu quyết tham dự đại hội	<b>5.292.555 CP</b>	tỷ lệ: <b>88,74 %</b>

Theo Điều lệ Công ty Cổ phần Nam Dược và quy chế tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2024, với tỷ lệ số cổ phần có quyền biểu quyết tham dự Đại hội trên 50% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết nên Đại hội đảm bảo bảo tính pháp lý.



- Người dẫn chương trình giới thiệu Chủ tọa đại hội Ông Lã Xuân Hạnh – Chủ tịch Hội đồng quản trị, Ông Nguyễn Văn Giang – Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị, ông Hoàng Minh Châu, Tổng giám đốc lên chủ trì Đại hội.

- Ông Lã Xuân Hạnh – Chủ tịch Hội đồng quản trị - đại diện cho Ban chủ tọa đại hội đề nghị với Đại hội cử Bà Nguyễn Thị Hằng - Nhân viên Công ty cổ phần Nam Dược làm thư ký Đại hội; Ông Lương Ngọc Bắc, Bà Trần Thị Anh Đức trong Ban kiểm phiếu và xin ý kiến biểu quyết của cổ đông. 100% Cổ đông tham gia dự Đại hội đồng ý với đề nghị này.

- Ông Lã Xuân Hạnh – Đại diện Ban chủ tọa Đại hội thông qua Quy chế tổ chức Đại hội cổ đông và xin ý kiến cổ đông thông qua; 100% Cổ đông tham dự Đại hội đồng ý với đề nghị này.

- Ông Lã Xuân Hạnh, Đại diện Ban chủ tọa Đại hội công bố chương trình và nội dung họp.

## **Phần 2. Tiến hành Đại hội**

### **A/ Trình bày các báo cáo tại Đại hội**

• Ông Hoàng Minh Châu – Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc trình bày báo cáo kết quả kinh doanh 2023, kế hoạch kinh doanh 2024. Theo đó, các nội dung được thể hiện như sau:

#### **1. Tổng quan về hoạt động kinh doanh 2023**

Tại thời điểm 31/12/2023, công ty cổ phần Nam Dược có tổng số nhân viên là 675 người, bao gồm khối Sản xuất (Công ty TNHH Nam Dược tại Nam Định) là 210 người, khối Thị trường (Công ty CP Nam Dược tại Hà Nội và các chi nhánh phụ thuộc) là 465 người.

Năm 2023, các chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận năm 2023 sau khi đã được Công ty TNHH Kiểm toán & Tư vấn RSM Việt Nam – Chi nhánh Hà Nội thực hiện kiểm toán và chốt số liệu như sau:

*Đơn vị tính : Triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2023	Năm 2022	% tăng giảm 2023/2022
Tổng tài sản	649.750	594.232	9,3%
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	890.838	972.918	(8,4%)
Doanh thu thuần	830.308	907.169	(8,5%)
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	120.973	163.745	(26,1%)
Lợi nhuận khác	(66)	(96)	
Lợi nhuận trước thuế	120.907	163.648	
Lợi nhuận sau thuế	96.490	130.753	(26,2%)
Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	12%	14%	
Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (%)	19%	29%	
Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (%)	15%	22%	

*Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán năm 2023 của CTCP Nam Dược*  
Về doanh thu: Doanh thu thuần năm 2023 đạt 830.038 triệu đồng, giảm 8,5% so với năm 2022 và đạt 92,3% so với kế hoạch đề ra.

Về Lợi nhuận: Lợi nhuận sau thuế đạt 96.490 triệu đồng, giảm 26,2% % so với năm 2022 và hoàn thành 96,5% kế hoạch đề ra.

So với chỉ tiêu kinh doanh theo biên bản họp đại hội đồng cổ đông công ty cổ phần Nam Dược năm 2022, các chỉ tiêu kinh doanh thực hiện trong năm 2023 như sau:

Đơn vị tính: Triệu đồng

Nội dung	Kế hoạch 2023	Thực hiện 2023	% thực hiện / KH
Doanh thu thuần	900.000	830.308	92,25%
Lợi nhuận sau thuế	100.000	96.490	96,49%
Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	11,11%	11,62%	

Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán năm 2023 của CTCP Nam Dược

## 2. Tình hình tài chính

Đơn vị tính: Lần

Các chỉ tiêu	Năm 2023	Năm 2022	So sánh 2023/2022
Hệ số thanh toán ngắn hạn	2,21	1,99	111%
Hệ số thanh toán nhanh	1,46	1,26	116%
Tổng nợ phải trả/Vốn chủ sở hữu	0,26	0,33	(21%)

Hệ số thanh toán ngắn hạn năm 2023 là 2,21 lần, hệ số thanh toán nhanh năm 2023 là 1,46 lần và tổng nợ phải trả/Vốn chủ sở hữu năm 2023 là 0,26; Các chỉ tiêu này thể hiện năng lực về tài chính của Công ty đáp ứng tốt nhu cầu thanh toán các khoản nợ ngắn hạn.

## 3. Một số hoạt động chính của Nam Dược năm 2023

### 3.1. Hoạt động MKT & Xây dựng thương hiệu

Năm 2023, các hoạt động MKT vẫn tập trung chính cho 4 nhãn chiến lược gồm Siro ho cảm Ích Nhi, Sủi thanh nhiệt Livecool, Yên sào Nam Dược và Thuốc Thông xoang tán Nam Dược. Bên cạnh đó công ty còn chú trọng thêm việc xây dựng thương hiệu mẹ Nam Dược thông qua các hoạt động phát triển vùng trồng DL sạch, hoạt động này được đưa tin trên bản tin thời sự VTV1 19h tạo ra sự lan tỏa và tin cậy, cùng các hoạt động trách nhiệm xã hội, thiện nguyện như trao học bổng, xây 2 điểm trường cho trẻ em nghèo ở vùng cao Lạng Sơn và Nghệ An, được cộng đồng đánh giá cao do rất ít các công ty Dược thực hiện.

Ngoài các nhãn chiến lược, hoạt động MKT cũng thúc đẩy doanh số một số gam hàng nhóm tự trôi như Kẹo dẻo, Thạch, Giải rượu, Kem đánh răng Ích Nhi bằng các hoạt động trưng bày trên kênh cũng tạo ra được doanh số khá lớn cho các mặt hàng này.

### 3.2. Hoạt động bán hàng & chăm sóc khách hàng

**Về kết quả bán hàng:** Năm 2023, Nam Dược có kết quả kinh doanh tự doanh giảm khoảng 5% so với năm 2022, còn các hoạt động sản xuất gia công từ nhà máy giảm khoảng hơn 20%. Kết quả doanh thu tự doanh giảm chủ yếu xuất phát từ tình hình nhu cầu thị trường trong năm 2023 trên kênh OTC suy giảm rất nhiều, người tiêu dùng có xu hướng thắt chặt chi tiêu do lạm phát và suy giảm kinh tế, có nhiều công ty cùng ngành giảm trên mảng OTC lên tới 30-40%. Trong tình hình đó với việc mở rộng kênh phân phối Nam Dược vẫn có những điểm sáng trong kinh doanh, kênh FMCG tăng trưởng 138%, kênh thương mại điện tử (TMĐT) tăng 179%. Đây là kết quả của việc công ty thực hiện chiến lược đa kênh phân phối từ năm 2022. Nam Dược định hướng phát triển đa kênh bao gồm kênh OTC, kênh

FMCG, kênh TMDT trong đó vẫn lấy trọng tâm là kênh OTC. Số lượng khách hàng mua hàng trong năm đạt gần 48,000 khách hàng tăng 20% so với 2022. Mặc dù tỷ trọng đóng góp của Kênh FMCG và TMDT chưa cao nhưng tiềm năng phát triển tốt.

**Về hệ thống bán hàng:** Kênh bán hàng OTC vẫn duy trì được sự ổn định của hệ thống, số lượng khách hàng mua hàng vẫn tăng trưởng khoảng 8% so với 2022. Kênh FMCG có tăng trưởng nhanh về số lượng nhân sự để tăng nhanh hoạt động khai thác khách hàng, tổng số nhân viên bán hàng kênh FMCG là 60 người trong năm 2023, giúp đưa hình ảnh của Nam Dược hiện diện nhiều hơn trong các cửa hàng tiện lợi, shop mẹ và bé và các tạp hóa lớn. Kênh TMDT cũng tăng tốc nhanh về doanh số bán hàng, mở thêm Shop Mall tại Miền Nam, hiện tại Nam Dược đã có 4 shop mall phục vụ tiếp cận khách hàng trên kênh online. Với kênh bán lẻ trực tiếp là 2 Showroom dược liệu tại 68 Hai Bà Trưng, Hoàn Kiếm, Hà Nội và 261 Nguyễn Văn Trỗi, Q.10, Tp. HCM. Đây là hai địa chỉ bán các sản phẩm dược liệu quý sản xuất trong và ngoài nước tạo sự tin cậy cho khách hàng khi mua các sản phẩm cao cấp phục vụ biểu tặng và chăm sóc sức khỏe. Tuy nhiên, do ảnh hưởng của tình hình kinh tế chung 2023, nhu cầu mua các sản phẩm dược liệu quý làm quà biếu tặng và chăm sóc sức khỏe suy giảm nhiều, nên hoạt động của 2 showroom này chưa hiệu quả, công ty quyết định chuyển địa điểm về trụ sở Miền Bắc tại 51 Trương Công Giai, q. Cầu Giấy, Hà Nội và Chi nhánh Miền Nam tại U12, Bạch Mã, Q 10, TP. HCM để tối ưu chi phí.

**Về khách hàng:** Công ty đã quản lý danh sách hơn 65,000 khách hàng, bán hàng cho 48,000 đối tác là các công ty dược, nhà thuốc, quầy thuốc, các shop FMCG trong năm 2023, so với 2022 số lượng điểm bán tăng trưởng 20%. Nam Dược đã tổ chức nhiều hội nghị khách hàng tại các tỉnh: Lai Châu, Hà Giang, Thái Bình, Nam Định, Điện Biên về thăm vùng trồng dược liệu tại Bắc Hà- Lào cai được khách hàng đánh giá cao. Chương trình giúp thúc đẩy hoạt động gắn kết với khách hàng, giúp Khách hàng thấu hiểu nỗ lực chuẩn hóa nguồn dược liệu từ đó chuẩn hóa chất lượng sản phẩm của công ty để khách hàng yên tâm ủng hộ sản phẩm Nam Dược. Ngoài ra Nam Dược còn tổ chức các tour du lịch trong và ngoài nước phục vụ nhu cầu thăm quan, qua đó gắn kết sâu sắc và thân thiết với khách hàng.

**Về nhân sự bán hàng:** Để đảm bảo việc tăng cường hiện diện hàng hóa và gắn kết, chăm sóc khách hàng hệ thống kinh doanh của Nam Dược đã tuyển dụng thêm 38 người trong đó có 10 nhân sự kênh OTC và 25 nhân sự kênh FMCG và 3 nhân sự kênh TMDT tăng số lượng nhân sự bán hàng trực tiếp toàn quốc lên 307 nhân viên đảm bảo phủ kín thị trường hơn.

**Về chính sách bán hàng:** Nam Dược kiên định thực hiện chính sách bán bình ổn giá và Audit kiểm soát thị trường phát huy tác dụng tốt, được đại đa số khách hàng ủng hộ. Đó là tiền đề để công ty gia tăng độ phủ trên toàn quốc. Đồng thời cũng có những nhóm sản phẩm đặc thù không làm marketing nhưng chiết khấu sâu cho khách hàng để khách hàng chủ động giới thiệu và bán sản phẩm. Năm 2023 các sản phẩm mới đưa ra thị trường cũng đón nhận được nhiều tín hiệu tích cực đặc biệt là nhóm sản phẩm mới trong nhóm men vi sinh Ninbionic.

### 3.3 Hoạt động nghiên cứu và phát triển

Năm 2023 là một năm nhiều biến động và thách thức hơn với hoạt động sản xuất. Chiến tranh giữa Nga và Ukraina vẫn tiếp diễn và không có tín hiệu dừng lại, làm giá nhiên liệu và một số nguyên liệu từ Châu Âu bị thiếu trầm trọng hơn, chi phí logistic tăng, đẩy giá thành lên cao. Bên cạnh tình hình El nino phát triển mạnh mẽ làm thời tiết nắng nóng ít mưa, nông nghiệp mất mùa, ảnh hưởng đến nguồn cung của dược liệu và thiếu điện ảnh hưởng đến sản

