



# CÔNG TY CỔ PHẦN NAM DƯỢC

Văn phòng: 51 Trường Công Giải, P. Dịch Vọng, Q. Cầu Giấy, Tp. Hà Nội  
Tel: 024 62691602 | Fax: 024 62698623 | Email: contact@namduoc.vn | Website: www.namduoc.vn

## BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

### I. Tổng quan về hoạt động kinh doanh 2021

Tại thời điểm 31/12/2021, công ty cổ phần Nam Dược có tổng số nhân viên là 571 người, bao gồm khối Sản xuất (Công ty TNHH Nam Dược tại Nam Định) là 216 người, khối Thị trường (Công ty CP Nam Dược tại Hà Nội và các chi nhánh phụ thuộc) là 355 người. Tổng số sản phẩm đang sản xuất đưa ra thị trường gồm hơn 85 sản phẩm, trong đó tự doanh 70 sản phẩm (bao gồm sản phẩm sản xuất từ các đơn vị khác).

Năm 2021, các chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận năm 2021 sau khi đã được Công ty TNHH kiểm toán AASC thực hiện kiểm toán và chốt số liệu như sau:

Đơn vị tính : Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2020	% tăng giảm 2021/2020
Tổng tài sản	425.801	354.816	20,0%
Doanh thu thuần	640.399	550.393	16,4%
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	86.252	83.668	3,1%
Lợi nhuận khác	(982)	(847)	
Lợi nhuận trước thuế	85.270	82.821	3,0%
Lợi nhuận sau thuế	68.155	71.609	
Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	11%	13%	
Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (%)	20%	25%	
Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (%)	16%	20%	

Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán năm 2021 của CTCP Nam Dược  
Về doanh thu: Doanh thu thuần năm 2021 đạt 640.399 triệu đồng, tăng 16,4% so với năm 2020 và đạt 116,4% so với kế hoạch đề ra.

Về Lợi nhuận: Lợi nhuận sau thuế đạt 68.155 triệu đồng, giảm 4,8 % so với năm 2020 và hoàn thành 104,9 % kế hoạch đề ra. Lợi nhuận sau thuế năm 2021 giảm so với năm 2020 do áp dụng mức thuế suất thuế TNDN là 20% đối với toàn bộ thu nhập tính thuế cho năm tài chính 2021.

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần năm 2021 đạt 11%, Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu năm 2021 đạt 20%.

So với chỉ tiêu kinh doanh theo biên bản họp đại hội đồng cổ đông công ty cổ phần Nam Dược năm 2021, các chỉ tiêu kinh doanh thực hiện trong năm 2021 như sau:

Đơn vị tính: Triệu đồng

Nội dung	Kế hoạch 2021	Thực hiện 2021	% thực hiện / KH
Vốn điều lệ	59.640	59.640	100%
Doanh thu thuần	550.000	640.399	116,4%
Lợi nhuận sau thuế	65.000	68.155	104,9%
Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	11,8%	11%	





*Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán năm 2021 của CTCP Nam Dược*

## 1. Tình hình tài chính

*Đơn vị tính: Làn*

Các chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2020	So sánh 2021/2020
Hệ số thanh toán ngắn hạn	2,28	2,36	0,97
Hệ số thanh toán nhanh	1,33	1,52	0,88
Tổng nợ phải trả/Vốn chủ sở hữu	0,28	0,24	1,18

Hệ số thanh toán ngắn hạn năm 2021 là 2,28 và tổng nợ phải trả/Vốn chủ sở hữu năm 2021 là 0,28; Các chỉ chỉ 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 2021

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

Năm 2021, các hoạt động Marketing của Nam Dược chú trọng vào xây dựng thương hiệu mẹ Nam Dược gắn liền với các hoạt động thiện nguyện trong đại dịch Covid 19, cũng như quá trình áp dụng chuyển đổi số, tập trung quản trị bằng phần mềm ERP cả trong sản xuất và kinh doanh.

Bên cạnh đó, một số nhãn hàng thiết yếu trong mùa dịch như Bộ sản phẩm sủi Livecool giúp tăng đề kháng, bộ sản phẩm Yến sào Nam Dược giúp bổ dưỡng tăng cường sức khỏe cũng được chú trọng đẩy mạnh các chương trình quảng cáo tới nhà thuốc và người tiêu dùng.

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

**Về kết quả bán hàng:** Năm 2021 mặc dù có rất nhiều khó khăn do dịch bệnh Covid 19 nhưng tình hình kinh doanh của Nam Dược vẫn khả quan đặc biệt là 6 tháng cuối năm khi nhu cầu sử dụng các sản phẩm tăng sức đề kháng, phòng covid tăng đột biến. Tăng trưởng doanh số tự doanh đạt 122.7% so với năm 2020.

**Về hệ thống bán hàng:** Nam Dược cũng đã vận hành chính thức 2 chi nhánh Miền Tây và Bắc Miền Trung kể từ ngày 1/1/2021. Hai chi nhánh chính thức hoạt động góp phần vào việc phân phối nhanh chóng hàng hóa tới 11 tỉnh Miền Tây và 4 tỉnh của Bắc Miền Trung. Hai chi nhánh mới tăng trưởng doanh số vượt 20,4% ở Bắc Miền Trung và 24.3% ở Miền Tây. Đây là kết quả tăng trưởng tích cực ngay từ năm đầu tiên.

**Về khách hàng:** Công ty đã bán hàng cho 40,000 đối tác là các công ty dược, nhà thuốc, quầy thuốc trong năm 2021, so với 2020 số lượng điểm bán tăng trưởng 12%. Số lượng khách hàng mua hàng bình quân/tháng tăng trưởng 11%. Nam Dược đã tổ chức loạt hội nghị khách hàng tại các tỉnh: Ninh Thuận, Bình Thuận, Huế, Quảng Bình được khách hàng đánh giá cao, chương trình giúp thúc đẩy hoạt động tri ân, gắn kết với khách hàng, khách hàng lớn đồng thời cung cấp các thông tin liên quan tới việc xây dựng trải nghiệm khách hàng tích cực tại nhà thuốc khuyến khích nhà thuốc có nhiều hơn các giải pháp gắn kết với người tiêu dùng.

**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 36 người tăng số lượng nhân sự bán hàng toàn quốc lên 200 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. Nam Dược cũng được đánh giá là một trong những đơn vị có mặt bằng giá bán ổn định trên thị trường, nhà thuốc bán hàng của Nam Dược ít bị lo do cạnh tranh giá bán



**NAM DƯỢC**

Tự hào thuốc Nam người Việt

**CÔNG TY CỔ PHẦN NAM DƯỢC**

Văn phòng: 51 Trương Công Giai, P. Dịch Vọng, Q. Cầu Giấy, Tp. Hà Nội

Tel: 024 62691602 | Fax: 024 62698623 | Email: contact@namduoc.vn | Website: www.namduoc.vn

không lành mạnh giữa các nhà thuốc với nhau. Đó là tiền đề để công ty gia tăng độ phủ trên toàn quốc. Năm 2021 các sản phẩm mới đưa ra thị trường cũng đón nhận được nhiều tín hiệu tích cực đặc biệt là nhóm sản phẩm khai thác nguồn dược liệu quý là Yến sào. Nhóm sản phẩm Yến sào ra mắt vào tháng 9/2021 với hương vị thơm ngon tự nhiên, hàm lượng Yến cao nhất thị trường đã được thị trường tiếp nhận nhanh chóng và tăng trưởng vượt bậc, đóng góp đáng kể vào tăng trưởng doanh số 2021.

Nam Dược đưa vào vận hành chính thức và nghiệm thu hệ thống ERP cho khối kinh doanh từ ngày 1/1/2021. Chính nhờ việc vận hành hệ thống ERP đã tạo ra sự thay đổi đột phá trong vận hành hệ thống kinh doanh. Trước đó, việc xử lý đơn hàng cần số lượng nhân sự kế toán gần 20 người mới xử lý được số lượng đơn hàng xuất hàng ngày với tốc độ không cao. Từ khi ứng dụng hệ thống việc xử lý đơn hàng tốc độ nhanh hơn trung bình gần 1 ngày giúp việc xuất đơn hàng đáp ứng thị trường kịp thời hơn cho khách hàng. Việc tinh gọn nhân sự cũng giúp hệ thống tiết giảm được chi phí nhân sự, nâng cao hiệu quả vận hành và quản lý dữ liệu cũng như việc cập nhật dữ liệu tức thời của hệ thống, giúp hệ thống có nhiều cải tiến trong việc tiếp cận thông tin và phân tích dữ liệu phục vụ hoạt động kinh doanh. Đồng thời việc áp dụng ERP cũng giúp Nam Dược có khả năng duy trì vận hành liên tục trong điều kiện dịch bệnh xã hội trên diện rộng. Nhân viên vẫn có thể tương tác online ở nhà để xử lý công việc hoạt động bình thường điều mà trước đây không thể thực hiện được. Việc hệ thống vẫn có thể vận hành được trong điều kiện giãn cách do dịch bệnh đã tạo lợi thế cạnh tranh rất lớn cho Nam Dược, trong điều kiện có nhiều công ty Dược khác đặc biệt là các công ty nhỏ lẻ rất khó có thể thực hiện được vì giãn cách.

#### **d. Hoạt động nghiên cứu và phát triển**

Năm 2021 là một năm nhiều biến động và thách thức hơn với hoạt động sản xuất, nghiên cứu và cung ứng của ngành dược nói chung và của công ty Nam Dược nói riêng. Những biến động này xoay quanh việc bùng phát thêm các đợt dịch Covid mới ở mức độ rộng và liên tục hơn trên thế giới và Việt Nam, trong bối cảnh chưa có Vaccine phòng dịch, bên cạnh chính sách đối phó với dịch bệnh của các quốc gia khác nhau dẫn đến việc đứt gãy các chuỗi cung ứng nguyên liệu cho sản xuất, chi phí logistic tăng, đẩy giá thành lên cao, không đủ nguyên liệu phục vụ cho sản xuất... đòi hỏi công ty Nam Dược tiếp tục đẩy mạnh, sáng tạo hơn chiến lược phát triển bền vững, để hoạt động nghiên cứu có chiều sâu hơn, đáp ứng nhu cầu cạnh tranh ngày càng khốc liệt của thị trường, nâng cấp chất lượng theo hướng các tiêu chuẩn quốc tế, giảm sự phụ thuộc nguyên liệu nhập khẩu là đòi hỏi cần thiết. Trọng tâm chiến lược là tăng cường đầu tư hơn cho hoạt động nghiên cứu phát triển để hoàn thiện, cải tiến các sản phẩm hiện có, thay thế các nguyên liệu nhập khẩu bằng nguyên liệu có sẵn trong nước, lựa chọn bổ sung công nghệ mới để triển khai thêm sản phẩm theo các bộ sản phẩm, để các sản phẩm có chất lượng ngày càng tốt hơn, hiệu quả hơn, có mùi vị hấp dẫn, tiện dụng cho người tiêu dùng, danh mục các sản phẩm đưa ra thị trường bao gồm:

Bộ Ích Nhi tiếp ra thêm sản phẩm mới kẹo dẻo bổ sung lợi khuẩn, ông uống Nin felic bổ sung sắt, Gạc rơ lưỡi thảo dược, kem đánh răng Ích Nhi cho trẻ nhỏ.

Bộ sản phẩm thuốc ho bổ sung thêm Cao An phế và Viên ngậm An phế để hỗ trợ cho các bệnh nhân trong và sau khi điều trị khỏi covid, cùng với nhóm thuốc ho Nam Dược còn ra thêm các sản phẩm giúp phòng và điều trị covid khác như xịt rửa tay Nam Dược, Nước súc miệng seafree...

Thêm sản phẩm mới có hương vị tự nhiên giúp tăng cường giải độc gan, tăng sức đề kháng trong bộ sản phẩm Livecool như Viên sủi và bột sủi thanh nhiệt Livecool hương chanh, hương chanh dây tăng lựa chọn cho khách hàng giúp nâng cao doanh







số. Năm 2021 đánh dấu sự ra hàng của nhóm sản phẩm mới được nghiên cứu và sản xuất lần đầu tại Nam Dược đó là nhóm trang thiết bị y tế gồm các sản phẩm Xịt rửa mũi xoang Nam Dược; sản phẩm Gạc rơ lưỡi Ích Nhi...

Nhóm Dược mỹ phẩm sau khi đầu tư nghiên cứu trước đó, năm 2021 đã đầu tư dây chuyền sản xuất và đưa ra thị trường các sản phẩm mỹ phẩm có xu hướng điều trị các bệnh đặc hữu liên quan như Dung dịch vệ sinh phụ nữ Emhappy; Nước tắm Ích Nhi, Sữa tắm Ích Nhi, Gel mụn Timazgel; em đánh răng Ích Nhi... đây là thế mạnh của Dược liệu Việt Nam, sẽ có tiềm năng và động lực phát triển tiếp theo cho công ty.

#### **e. Hoạt động cung ứng và sản xuất**

Năm 2021, Nam Dược vẫn tiến hành thẩm định lại các vùng dược liệu đã được cấp chứng chỉ GACP như vùng Đậu nành ở Nam Định, Vùng Cát cánh ở Bắc Hà. Cùng với hoạt động xây dựng vùng trồng đạt tiêu chuẩn GACP-WHO cho các sản phẩm chiến lược, Nam Dược cũng triển khai thử nghiệm các vùng trồng mới như: Thử nghiệm trồng Cát cánh, Đan sâm tại Sơn La, trồng Đương quy, Bạch truật, Huyền sâm tại Hà Giang, Dây thìa canh lá to, Húng chanh tại Nam Định. Với phương châm thay thế các dược liệu có nguồn gốc từ Trung Quốc thành các dược liệu được trồng và mọc tự nhiên tại Việt Nam để kiểm soát tốt chất lượng dược liệu cũng như chủ động trong việc xây dựng nguồn cung ứng, Công ty đang tiếp tục xây dựng chương trình chuẩn hóa nguồn dược liệu sạch theo kế hoạch 5 năm 2021-2025 các năm tiếp theo.

Trong năm 2021, đại dịch Covid-19 tác động rất tiêu cực đến rất nhiều doanh nghiệp trên thế giới và tại Việt Nam. Có nhiều tháng khu vực Bắc Giang, Bắc Ninh, Hải Phòng bùng phát dịch dẫn đến phong tỏa, sau đó lại đến 16 tỉnh phía Nam cũng bị phong tỏa, ảnh hưởng trầm trọng tới việc đi lại vận chuyển hàng hóa, nguyên liệu... nhu cầu đưa hàng vào các khu vực dịch bệnh cũng khó, ảnh hưởng rất lớn đến nhu cầu thị trường cũng như sản lượng sản xuất. Việc đóng cửa không giao dịch của nhiều quốc gia, kèm theo sự gián đoạn trong hoạt động logistics dẫn tới chuỗi cung ứng của nhiều doanh nghiệp đã bị đứt gãy, tăng giá... Trong bối cảnh đó, Nam Dược đã nỗ lực để duy trì hoạt động sản xuất được diễn ra bình thường, vừa phải giữ được giá thành sản xuất nhưng không được ảnh hưởng đến chất lượng, đáp ứng được dòng hàng liên tục, không bị đứt gãy... bằng một loạt các giải pháp như dự báo sớm để tăng sản xuất tồn kho để đảm bảo hàng bán và duy trì công việc cho công nhân. Mở rộng danh mục nhà cung cấp, dự báo và lập kế hoạch dài hạn, linh hoạt trong tổ chức sản xuất, kết quả là hoạt động sản xuất, kinh doanh của công ty vẫn được thông suốt và công ty về đích đạt được kế hoạch đề ra.

#### **f. Hoạt động tài chính**

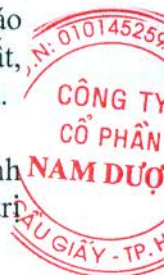
Hoạt động tài chính được đánh giá khá lành mạnh, ổn định, cập nhật kịp thời tình hình kinh doanh của công ty đảm bảo các quyết định quản trị kịp thời của Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc.

#### **g. Hoạt động nhân sự:**

Hoạt động Tuyển dụng: Được chuẩn hóa và cho kết quả nhân sự đầu vào chất lượng hơn, minh bạch và công bằng hơn;

Hoạt động đào tạo được tổ chức nhiều và phù hợp với từng đối tượng. Năm 2021, đã tổ chức được các khóa đào tạo quan trọng: Đào tạo năng lực Lãnh đạo (Leader Mindset) cho đội ngũ quản lý, đào tạo về văn hóa lấy khách hàng làm trung tâm cho toàn bộ CBNV, Đào tạo định hướng đội ngũ và cách chăm sóc khách hàng, tạo dựng mối quan hệ khách hàng; đào tạo các khóa học về kiến thức sản phẩm, một số kỹ năng chuyên môn khác.

Hoạt động đánh giá – sàng lọc nhân sự: Đã tổ chức đánh giá KPI toàn bộ nhân viên hàng tháng, 06 tháng. Áp dụng chính sách lương 3P cho toàn Công ty. Đánh giá







khung năng lực cho toàn đội ngũ nhân sự nhằm nâng cao năng lực đội ngũ đáp ứng yêu cầu công việc. Qua đó có chính sách khuyến khích nhân viên xuất sắc và huấn luyện, đào tạo lại hoặc cho thôi việc những nhân sự kém chất lượng.

Thực hiện hoạt động truyền thông nội bộ: Năm 2021, những ứng dụng công nghệ được công ty áp dụng triệt để trong các hoạt động truyền thông của Công ty. Công ty thường xuyên tổ chức những cuộc họp nội bộ trên nền tảng zoom nhằm động viên khích lệ cho CBNV trong những khoảng thời gian giãn cách xã hội, nâng cao tinh thần quyết tâm bám địa bàn, bám khách hàng, bám công việc, quyết tâm không để đứt gãy chuỗi cung ứng của công ty, đảm bảo hàng hóa luôn đến tận tay khách hàng phục vụ cho nhu cầu của khách hàng trong thời kỳ dịch bệnh.

Việc linh hoạt trong các hình thức làm việc trong thời kỳ dịch bệnh cũng là một chính sách được công ty áp dụng và được CBNV đánh giá rất cao trong những ngày giãn cách xã hội, thực hiện nghiêm chủ trương của chính quyền.....tất cả những thông tin truyền thông của Công ty đều góp phần gắn kết tinh thần của cán bộ nhân viên công ty góp phần khẳng định bản sắc văn hóa doanh nghiệp.

Trách nhiệm xã hội: Nam Dược đã tổ chức các phong trào hoạt động thể hiện trách nhiệm đối với cộng đồng như: Đóng góp quỹ vaccine của cộng đồng lên tới 350 triệu đồng, tổ chức tiêm đủ vaccine 2 mũi cho CBNV trong toàn hệ thống, tổ chức những chuyến đi thiện nguyện trao nhu yếu phẩm, sản phẩm chăm sóc sức khỏe, trang thiết bị y tế cho các bệnh viện dã chiến tại Bắc Giang, Thành phố Hồ Chí Minh, Bình Dương, Đà Nẵng, Cần Thơ, và nhiều tỉnh thành khác trên toàn quốc với ngân sách lên tới nhiều trăm triệu đồng và rất nhiều những hoạt động thiện nguyện khác từ sự đóng góp của CBNV và quỹ phúc lợi công ty.

#### 4. Tình hình đầu tư vào các công ty con

Danh sách các công ty mà Nam Dược nắm giữ trên 50% vốn cổ phần:

Tên công ty	Vốn điều lệ (tỷ đồng)	Tỷ lệ sở hữu của Nam Dược
Công ty TNHH Nam Dược	30	100%

#### 5. Những thay đổi về vốn cổ đông: Không có thay đổi

#### 6. Kế hoạch kinh doanh năm 2022

Căn cứ vào tình hình kinh doanh hiện tại và dự kiến tình hình thị trường năm 2022, Hội đồng quản trị và Ban Tổng giám đốc trình Đại hội đồng cổ đông thông qua kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2022 như sau:

Đơn vị: đồng

TT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2022
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	720.000.000.000
2	Lợi nhuận sau thuế	72.000.000.000
3	Cổ tức tối thiểu bằng tiền mặt	20%

**TỔNG GIÁM ĐỐC**

(Đã ký)

**TS. HOÀNG MINH CHÂU**