

CÔNG TY CỔ PHẦN
DƯỢC PHẨM TIPHARCO



BÁO CÁO
TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2022
VÀ TRIỂN KHAI KẾ HOẠCH KINH
DOANH NĂM 2023

Tiền Giang, tháng 02 năm 2023



Tiền Giang, ngày 22 tháng 02 năm 2023

Số: 01/2023/BCĐH-HĐQT-DTG

BÁO CÁO
TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2022
KẾ HOẠCH KINH DOANH VÀ ĐỊNH HƯỚNG CHƯƠNG
TRÌNH HÀNH ĐỘNG NĂM 2023

PHẦN THỨ NHẤT

BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH
NĂM 2022

Hội đồng quản trị (HĐQT) Công ty cổ phần Dược phẩm Tipharco (DTG - Upcom) báo cáo Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2022 và định hướng kế hoạch hành động giai đoạn 2023-2027 với những nội dung như sau:

I. BỐI CẢNH KINH TẾ VĨ MÔ NĂM 2022:

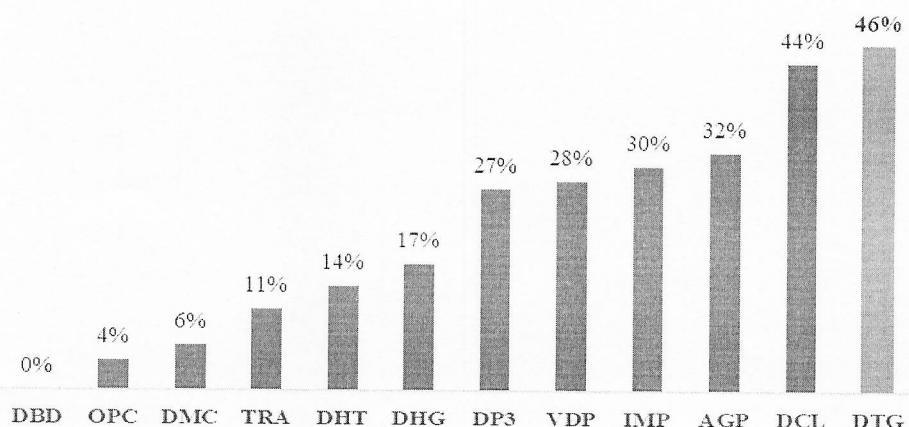
- Bối cảnh kinh tế vĩ mô toàn cầu năm 2022 có nhiều biến động. Tình hình chiến tranh Nga – Ukraine căng thẳng, giá dầu có thời điểm chạm mốc 120 USD/thùng, lạm phát toàn cầu tăng phi mã, chuỗi cung ứng bị gián đoạn, lãi suất điều hành các nước trên thế giới đều tăng để đối phó với lạm phát.
- Việt Nam cũng không nằm ngoài biến động trên vĩ mô thế giới khi các ngân hàng có thời điểm nâng lãi suất huy động lên tới 10%/năm, tỷ giá USD/VND biến động mạnh ảnh hưởng đến các công ty nhập khẩu. Tình hình xuất khẩu cũng bị ảnh hưởng khi nhiều nhà máy sản xuất không có đơn hàng phải cắt giảm công nhân.
- Mặc dù tình hình vĩ mô thế giới ảm đạm nhưng Việt Nam vẫn là điểm sáng kinh tế về tăng trưởng GDP thuộc mức tăng trưởng cao trên thế giới.

II. TÌNH HÌNH NGÀNH DƯỢC 2022

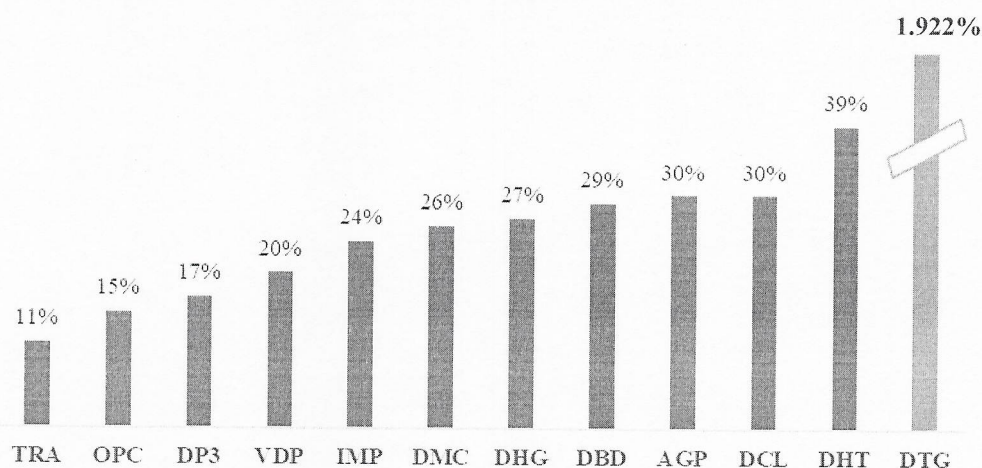
- Tại báo cáo của Công ty Chứng khoán SSI công bố tháng 1/2023, năm 2022 chứng kiến sự phục hồi mạnh trong chỉ tiêu chăm sóc sức khỏe. Doanh thu ngành dược tăng 25% so với năm 2021, đạt 155 nghìn tỷ đồng (6,6 tỷ USD), cao hơn đáng kể so với mức trước Covid (doanh thu năm 2019 đạt 4,7 tỷ USD). Nguyên nhân đến từ mức nền của 2021 thấp do giãn cách xã hội.
- Qua tìm hiểu tình hình kinh doanh của các công ty dược có quy mô doanh thu trên 500 tỷ đồng đang niêm yết trên thị trường chứng khoán, tương quan tăng

trưởng giữa Công ty và các công ty dược sản xuất quy mô lớn năm 2022 so với 2021 như sau:

Tăng trưởng doanh thu năm 2022



Tăng trưởng lợi nhuận năm 2022



Nguồn: Tổng hợp tại BCTC Quý 4 năm 2022 của các doanh nghiệp

- Tổng doanh thu thuần năm 2022 của nhóm các công ty trên là 17.994 tỷ đồng, tăng trưởng 15,9% so với 2021. Tổng lợi nhuận sau thuế năm 2022 của nhóm các công ty trên là 2.523 tỷ đồng tăng trưởng 24% so với 2021. Riêng đối với DHG tăng trưởng doanh thu đạt 17%, tăng trưởng lợi nhuận đạt 27% và lợi nhuận sau thuế chạm gần 1000 tỷ đồng mức cao nhất trong ngành dược.
- Tăng trưởng tại các chuỗi bán lẻ dược phẩm duy trì mức tăng trưởng 23% so với cùng kỳ. Chuỗi nhà thuốc Long Châu tiếp tục tăng trưởng ấn tượng khi cán mốc 1000 nhà thuốc, doanh thu đạt 9.596 tỷ đồng và là chuỗi duy nhất có lợi nhuận khoảng 100 tỷ đồng. Các chuỗi bán lẻ khác như Pharmacity, An Khang có dấu hiệu chững lại khi giảm số lượng nhà thuốc và chưa đạt điểm hòa vốn.
- Hoạt động của bệnh viện công gặp nhiều xáo trộn trong năm 2022. Thứ nhất, các bệnh viện công phải đối mặt với tình trạng thiếu thuốc và vật tư y tế do các rào

cản pháp lý trong việc mua sắm và đấu thầu thuốc. Thứ hai, làn sóng nghỉ việc của nhân viên y tế tại các bệnh viện công vẫn tiếp tục do lương thấp, cường độ làm việc lớn và sự kiệt sức sau đại dịch Covid

III. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2022:

1. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất năm 2022

1.1. Kết quả thực hiện 2022 so với kế hoạch 2022

Trích xuất từ Báo cáo tài chính hợp nhất đến 31/12/2022 đã kiểm toán, Ban điều hành xin báo cáo kết quả doanh thu thuần năm 2022 đạt 297,1 tỷ đồng vượt 14% kế hoạch, lợi nhuận sau thuế đạt 18,2 tỷ đồng vượt 82% kế hoạch và cao nhất từ khi thành lập.

DVT: Tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	TH 2021	KH 2022	TH 2022	%TH/KH
1	Doanh thu thuần	203,1	260	297,1	114%
2	LNTT	1,1	12,5	21,4	171%
3	LNST	0,9	10	18,2	182%
4	Cổ tức	0%	10%	20%	200%

1.2. Bảng so sánh kết quả 2022 so với 2021

DVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021	%/DTT	Năm 2022	%/DTT
Doanh thu thuần	203,1		297,1	
Hàng sản xuất	187,3		286,4	
Khác	15,8		10,7	
Giá vốn hàng bán	169,4		227,9	
Lợi nhuận gộp	33,7	16,6%	69,2	23,3%
Chi phí Bán hàng	10,0	4,9%	16,4	5,5%
Chi phí Quản lý	15,9	7,8%	25,7	8,7%
Doanh thu tài chính	0,1	0,0%	0,3	0,1%
Chi phí tài chính	6,2	3,1%	6,7	2,3%
Lợi nhuận từ HĐKD	1,7	0,8%	20,6	6,9%
Lợi nhuận khác	-0,5	-0,2%	0,8	0,3%

LNTT	1,1	0,5%	21,4	7,2%
LNST	0,9	0,4%	18,2	6,1%

- Doanh thu thuần năm 2022 tăng trưởng 46% so với 2021, lợi nhuận sau thuế tăng trưởng 19 lần so với 2021.
- Biên lãi gộp được cải thiện từ 16,6% lên 23,3% trong khi Tỷ lệ chi phí/doanh thu thuần các chi phí khác đều được kiểm soát dẫn tới biên lợi nhuận thuần đạt 6,1%.

1.3. Nguyên nhân hoàn thành kế hoạch kinh doanh 2022

- Thứ nhất, Hội đồng quản trị, Ban điều hành cùng cổ đông Công ty có sự đồng bộ về tầm nhìn và định hướng chiến lược, các giải pháp đưa ra được triển khai nhanh chóng, đặc biệt nhờ sự hỗ trợ trong công tác tổ chức quản lý điều hành từ tập đoàn Bamboo Capital - một trong tập đoàn lớn tại Việt Nam, đã có kinh nghiệm trong tái cấu trúc và chuyển đổi doanh nghiệp.
- Thứ hai, Công ty đẩy mạnh công tác bán hàng, trong đây tập trung vào sản phẩm chủ lực đã có uy tín trên thị trường và kênh OTC. Doanh thu sản phẩm chủ lực tăng trưởng 248% so với cùng kỳ: sản lượng tăng trưởng 200%, giá bán tăng 24% so với cùng kỳ.
- Thứ ba, Công ty quản lý tốt về chi phí, bao gồm chi phí sản xuất đầu vào, chi phí lãi vay giảm.
- Thứ tư, là đổi mới phương thức quản trị, lấy con người làm trung tâm trong quá trình chuyển đổi.

IV. BÁO CÁO CHI TIẾT CÁC MẢNG HOẠT ĐỘNG:

1. Bán hàng và kênh phân phối

a. Doanh thu theo Kênh phân phối

DVT: Tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	TH 2021	TH 2022	KH 2022	Tỷ lệ % (TH/KH)	Tỷ trọng TH 2022
1	Kênh OTC	114	218	168	130%	73%
2	Kênh ETC	29	23	23	100%	8%
3	Kênh bao tiêu	44	49	49	100%	17%
4	Doanh thu khác	16	7	20	35%	2%
Doanh thu thuần		203	297	260	114%	100%

- Kênh phân phối chủ đạo là OTC chiếm 73% doanh thu. Các kênh phân phối còn lại được duy trì để tăng sản lượng cho nhà máy.
- Ngày 17/05/2022, Công ty đã thành lập Công ty cổ phần Dược Tesla và chiếm sở hữu 99% với mục tiêu xây dựng hệ thống phân phối bán lẻ bài bản để tăng

biên lợi nhuận trong những năm tới. Trong thời gian đầu phát sinh chi phí đầu tư nên ghi nhận lỗ 1,1 tỷ đồng. Dự kiến năm 2023, Tesla Pharma sẽ hòa vốn.

b. Doanh thu hàng sản xuất theo nhà máy

DVT: Tỷ đồng

STT	Nhà máy	Doanh thu 2022	% doanh thu 2022
1	Betalactam	205,9	72%
2	NonBetalactam	69,7	24%
3	Dược liệu	10,9	4%
Tổng cộng hàng sản xuất		286,4	100%

2. Hoạt động Sản xuất

- Tổng nhân sự sản xuất của Xưởng là 107 nhân viên trong đấy trực tiếp sản xuất là 83 người, gián tiếp sản xuất là 24 người.
- Trong năm đã cấu trúc lại hoạt động các xưởng, phân công nhiệm vụ rõ ràng, tăng cường đào tạo nhân sự và khuyến khích cải tiến, đổi mới. Tỷ lệ hao hụt trong sản xuất năm 2022 là 0,82% thấp hơn mức thông thường trung bình ngành là 2%.

DVT: Đơn vị sản phẩm

STT	Nhà máy	Tổng số lô SX	Sản lượng	Tăng trưởng
1	Nhà máy Betalactam	803	105.205.117	75,90%
2	Nhà máy Non-Betalactam	384	230.498.792	5,10%
3	Dược Liệu	132	15.092 .518	123%
Tổng cộng		1.319	350.796.427	22,70%

- Tổng sản lượng sản xuất tăng 22,7% so với cùng kỳ trong đấy Nhà máy Betalactam tăng trưởng 75,9% và thường xuyên phải chạy 03 ca và cả chủ nhật. Hiện nhà máy Nonbetalactam chạy được trên 50% công suất và nhà máy dược liệu mới chạy được 7% công suất, về lâu dài còn dư địa tăng sản lượng và phát triển các sản phẩm mới trên các nhà máy này.

3. Nghiên cứu và Phát triển (R&D), Quản lý chất lượng (QM)

- Số hồ sơ đăng ký tồn đọng ngoài Cục quản lý Dược là 114 hồ sơ do tình hình đăng ký visa ngày càng khó khăn và khối lượng công việc tại Cục là quá tải. Tuy nhiên trong năm công ty cũng đã được duy trì hiệu lực đảm bảo ổn định sản xuất.
- Ngoài ra các cải tiến tối ưu công thức, qui trình đang tiến triển rất khả quan giúp tăng tuổi thọ sản phẩm, công dụng điều trị và hướng đến trở thành nhà máy có chi phí sản xuất cạnh tranh nhất ngành.

STT	Tiêu chí	Số lượng
1	Số đăng ký được cấp	02
2	Số đăng ký được cấp lại/gia hạn	05
3	Duy trì hiệu lực (đến 31/12/2022)	77
4	Cải thiện công thức, qui trình, chất lượng	18

4. Tài chính Kế toán – Nhân sự

- Xây dựng lại sơ đồ tổ chức phù hợp với chiến lược công ty.
- Tổng số nhân sự năm 2022 là 279 người, trong năm đã bố trí lại công việc các bộ phận và cá nhân và có tuyển mới nhân sự về bán hàng, sản xuất, R&D, HCNS, tài chính,...
- Quản lý theo ngân sách từng bộ phận, cá nhân, từng kênh phân phối.
- Áp dụng KPIs, xây dựng cơ chế khoán và đánh giá hiệu quả công việc.

5. Các hoạt động khác

- Thay đổi nhận diện thương hiệu, logo và thành lập Văn phòng làm việc tại Tòa nhà Vian, số 26 đường 40, Nguyễn Văn Hưởng, Phường Thảo Điền, Thành phố Thủ Đức, Thành phố Hồ Chí Minh.
- Xây dựng hình ảnh, uy tín đối với các Sở, Ban, Ngành, Cơ quan quản lý dược phẩm, đối tác, nhà cung ứng, nhà đầu tư. Vào ngày 24/12/2022 Công ty đã tổ chức thành công Hội nghị khách hàng năm 2022 với sự tham gia của hơn 350 khách hàng lớn tại Tiền Giang tạo hình ảnh và sự gắn kết với các đối tác.
- Tổ chức du lịch thường niên cho cán bộ công nhân viên với chủ đề “Kết sức mạnh, Nối thành công” tại Phan Thiết. Khám chữa bệnh định kỳ cho người lao động. Ngoài ra tổ chức sinh nhật định kỳ cũng như các hoạt động thể thao văn hóa cho CBCNV.
- Tích cực trong công tác an sinh xã hội, hoạt động cộng đồng. Ngày 23/03/2022 đại diện Ban lãnh đạo Công ty cổ phần Dược phẩm Tipharco đã đến thăm và trao tặng Sở Y tế tỉnh Tiền Giang 1.000 túi thuốc dành cho F0. Tổng số lượng phần quà bao gồm:
 - 10.000 viên Effalgin (Paracetamol 500mg – sủi)
 - 5.000 viên Tiphac – C (Vitamin C 1000mg – sủi)
 - 5.000 viên Cetirizin (Cetirizin 2HCl 10mg)
 - 1.000 chai Siro ho Hedera (Cao khô lá thường xuân)

KẾT LUẬN: Nhìn chung năm 2022 là một năm có nhiều biến động của nền kinh tế, tuy Công ty có sự đột phá về doanh thu lợi nhuận so với những năm trước nhưng đây chỉ là năm nền tảng để Công ty “uơm hạt giống thành công” xây dựng nguồn lực nhằm tạo sự tăng trưởng nhanh và bền vững trong những năm tới.

PHẦN THỨ HAI
KẾ HOẠCH KINH DOANH
VÀ ĐỊNH HƯỚNG CHƯƠNG TRÌNH HÀNH ĐỘNG NĂM 2023

I. NHẬN ĐỊNH CHUNG

- Bối cảnh tình hình kinh tế vĩ mô 2023 vẫn chưa thoát khỏi khủng hoảng, thị trường bất động sản đóng băng, lạm phát cao, lãi suất, tỷ giá biến động rất khó lường. Cuộc chiến Nga-Ukraine vẫn đang diễn ra, các hoạt chất và thuốc nhập khẩu từ Châu Âu có nguy cơ bị thiếu hụt trong khi nguồn nguyên liệu của Công ty phần lớn từ Châu Âu. Rủi ro về gián đoạn chuỗi cung ứng đầu vào vẫn rất lớn. Ngay trong đầu năm 2023 một số hoạt chất đã tăng giá so với năm ngoái.
- Theo nhận định của Công ty chứng khoán SSI, năm 2023 ngành dược sẽ tăng trưởng khoảng 8% do tăng trưởng mạnh trong năm ngoái. Khủng hoảng kinh tế dẫn tới nhu cầu đông dược và thực phẩm chức năng bị ảnh hưởng, thu nhập người dân suy giảm.
- Cạnh tranh nội bộ ngành ngày càng gay gắt khi có tới hơn 200 nhà máy sản xuất trong nước sản xuất các sản phẩm trùng lặp. Tuy nhiên với nền tảng đã xây dựng trong 2022, Ban điều hành tin tưởng rằng năm 2023 là một năm tiếp tục tăng trưởng bút phá đối với Tipharco.

II. KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2023 VÀ GIAI ĐOẠN 2023-2027:

1. Kế hoạch kinh doanh hợp nhất năm 2023:

DVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2022	%DTT	KH 2023	%DTT
Doanh thu thuần	297,1		360	
Giá vốn hàng bán	227,9		266,4	
Lợi nhuận gộp	69,20	23,3%	93,6	26%
Chi phí Bán hàng	16,40	5,5%	21,6	6%
Chi phí Quản lý	25,70	8,7%	27,4	7,6%
Doanh thu tài chính	0,30	0,1%		0,0%
Chi phí tài chính	6,70	2,3%	7,2	2,0%
Lợi nhuận từ HĐKD	20,60	6,9%	37,4	10,4%
Lợi nhuận khác	0,80	0,3%		0,0%
LNTT	21,40	7,2%	37,4	10,4%
LNST	18,20	6,1%	30	8,3%

- Kế hoạch doanh thu thuần 2023 là 360 tỷ đồng tăng trưởng 21%, kế hoạch lợi nhuận là 30 tỷ đồng tăng trưởng 65% so với cùng kỳ.
- Cải thiện biên lợi nhuận gộp bằng cách quản trị giá thành và đầu tư hệ thống phân phối thông qua mở rộng đội ngũ bán hàng, tăng cường chăm sóc và khuyến mại.
- Tỷ lệ cổ tức dự kiến là 10% căn cứ trên VDL mới và lợi nhuận thực đạt 2023.

2. Kế hoạch doanh thu năm 2023 phân theo kênh phân phối:

DVT: Tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	TH 2022	KH 2023	Tăng trưởng	% tỷ trọng
1	Kênh OTC	218	270	24%	75%
2	Kênh ETC	23	48	109%	13%
3	Kênh Bao tiêu	49	42	-14%	12%
4	Khác	7			
	Tổng doanh thu thuần	297	360	21%	100%

3. Kế hoạch doanh thu theo nhà máy:

DVT: Tỷ đồng

STT	Nhà máy	TH 2022	KH 2023	% tăng trưởng
1	Betalactam	205,9	260	26%
2	NonBetalactam	69,7	83	19%
3	Dược liệu	10,9	17	56%
	Tổng cộng hàng sản xuất	286,4	360	25%

4. Kế hoạch đầu tư 2023

- Hoàn tất kế hoạch đầu tư 2022 khoảng 17,3 tỷ đồng nhưng chưa thực hiện xong và hoàn thành kế hoạch đầu tư 2023 khoảng 7 - 10 tỷ đồng để hoàn thành nâng cấp công suất nhà máy Betalactam và sửa sang cảnh quan, khuôn viên, đầu tư kho, máy móc thiết bị cho các nhà máy.
- Hoàn tất các hạng mục đầu cho đợt tái xét GMP vào tháng 10/2023, đây là hạng mục trọng tâm của năm nay.

1. Kế hoạch tăng vốn bổ sung vốn kinh doanh cho giai đoạn 2023-2024:

Vốn điều lệ công ty quy mô nhỏ với 63,5 tỷ đồng nên cần tăng vốn điều lệ bổ sung vốn lưu động, đầu tư các hạng mục máy móc thiết bị cho các nhà máy, đầu

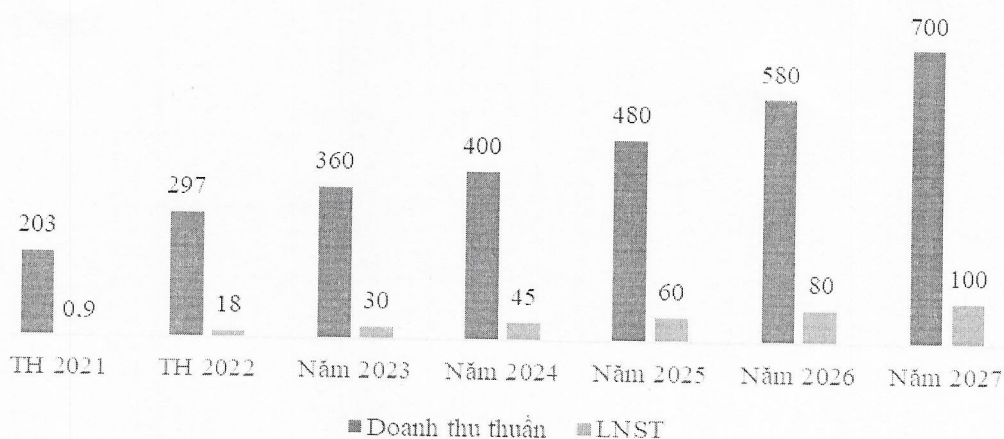
tư mở rộng hệ thống phân phối Tesla,... phân đầu vào Top 10 ngành dược Việt Nam.

2. Dự báo chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh giai đoạn 2023-2027:

DVT: Tỷ đồng

Nội dung	TH 2021	TH 2022	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025	Năm 2026	Năm 2027
DTT	203	297	360	400	480	580	700
LNST	0,9	18	30	45	60	80	100

Kế hoạch doanh thu và lợi nhuận
giai đoạn 2023 - 2027



- Doanh thu 2023-2027 tăng trưởng bình quân khoảng 19%/năm, tổng lũy kế 5 năm 2.520 tỷ đồng.
- Lợi nhuận 2023-2027 tăng trưởng bình quân khoảng 40% năm, tổng lũy kế 5 năm là 315 tỷ đồng.

III. ĐỊNH HƯỚNG THỰC HIỆN CHƯƠNG TRÌNH HÀNH ĐỘNG TRỌNG TÂM CHO NĂM 2023:

1. Về kênh phân phối

- Mở rộng độ phủ kênh OTC, đẩy mạnh vào các chuỗi nhà thuốc hiện đại.
- Vận duy trì kênh Gia công, ETC để tăng sản lượng
- Đầu tư xây dựng đội ngũ bán hàng cho Tesla Pharma tập trung vào mở mới điểm bán. Mục tiêu cuối năm lực lượng trình dược viên bán lẻ đạt 50 trình dược viên.

2. Về quản trị chuỗi cung ứng và quản trị sản xuất

- Mua nguyên vật liệu số lượng lớn để tránh biến động giá đầu vào và được hưởng giá thấp.
- Tìm kiếm thêm các nhà cung cấp khác để chủ động trong bối cảnh gián đoạn chuỗi cung ứng.
- Sản xuất lô lớn để giá thành được tối ưu. Khuyến khích cải tiến đổi mới trong sản xuất để tăng chất lượng, tăng sản lượng, giá thành tối ưu.

3. Về tăng sản lượng cho các nhà máy sản xuất

- Nhà máy Betalactam: Hoàn thành nâng cấp công suất nhanh nhất, tận dụng cơ hội gia tăng thị phần đối với các dòng sản phẩm chủ lực Công ty.
- Nhà máy Nonbetalactam: Tập trung vào các sản phẩm có sản lượng lớn, không dàn trải, hướng đến mục tiêu sản lượng đạt 80% công suất vào Quý 4/2023.
- Nhà máy dược liệu: Lấy siro ho làm sản phẩm dẫn dắt để từng bước tăng sản lượng đầu ra.

4. Về nghiên cứu phát triển

- Cải thiện chất lượng, giá thành các sản phẩm đang lưu hành.
- Phát triển các nhóm điều trị: Kháng sinh, Tiêu hóa, Tim mạch tiểu đường, Đông dược, Thực phẩm chức năng.
- Tuyển dụng, đào tạo và phát triển đội ngũ nhân sự R&D để lấy chất xám làm nền tảng phát triển lâu dài.

5. Về nhân sự - Tài chính

- Mỗi cán bộ quản lý phải luôn đi đầu là người dẫn dắt, tạo sự tin tưởng, vừa mạnh về quản lý và am hiểu chuyên môn dược. Mỗi CBNV phải chăm chỉ chuyên cần, tuân thủ, gắn kết để trở thành một đội ngũ quyết tâm đạt được các mục tiêu chiến lược dài hạn.
- Kế thừa và xây dựng một văn hóa doanh nghiệp mà tất cả mọi người dám dấn thân, đam mê, sáng tạo và tự hào về công ty mà chúng ta đang xây dựng.
- Hoàn thiện hệ thống KPIs áp dụng đánh giá hàng Quý, Năm.
- Tuyển dụng nhân sự Bán hàng, Marketing,... để xây dựng một hệ thống phân phối bền vững.
- Duy trì chính sách bán hàng thu tiền mặt. Quản lý ngân sách theo bộ phận, theo hạng mục chi phí, theo từng kênh bán hàng để đánh giá được hiệu quả sử dụng ngân sách.
- Đầu tư ERP vào thời điểm phù hợp khi mô hình kinh doanh công ty đã định hình vững chắc, dự kiến cuối 2023 hoặc trong 2024.

Kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua báo cáo.

Trân trọng cảm ơn.

Nơi nhận:

- ĐHDCTD;
- Lưu: VP HĐQT.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH
CÔNG TY
CỔ PHẦN
DƯỢC PHẨM
TIPHARCO
TP. MỸ THO - T. BẾN LƯNG
M.S.D.N: 1200100357
Nguyễn Hồ Nam