

**DỰ THẢO**

## **BÁO CÁO**

### **BAN TỔNG GIÁM ĐỐC VỀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2025 VÀ TỔNG KẾT GIAI ĐOẠN 2021 – 2025 PHƯƠNG HƯỚNG NĂM 2026 VÀ GIAI ĐOẠN 2026 - 2030**

**Trình tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026**

Kính thưa: - Quý vị đại biểu  
- Quý vị cổ đông

Căn cứ:

- Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 được Quốc hội thông qua ngày 17/06/2020, được sửa đổi, bổ sung một số điều bởi Luật số 03/2022/QH15 ngày 11/01/2022 và Luật số 76/2025/QH15 ngày 17/06/2025;
- Luật Chứng Khoán số 54/2019/QH14 được Quốc hội thông qua ngày 26/11/2019 được sửa đổi, bổ sung một số điều bởi Luật số 56/2024/QH15 ngày 29/11/2024;
- Nghị định 155/NĐ-CP ngày 31/12/2020 quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Chứng khoán;
- Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần Dược phẩm Trung ương Codupha;
- Quy chế hoạt động của Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Dược phẩm Trung ương Codupha,

Ban Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Dược phẩm Trung ương Codupha kính trình Đại hội đồng cổ đông năm 2026 kết quả hoạt động năm 2025 và tổng kết giai đoạn 2021 – 2025; kế hoạch, phương hướng năm 2026 và giai đoạn 2026-2030 như sau:

#### **PHẦN 1**

#### **ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH GIAI ĐOẠN 2021 - 2025**

**Những thuận lợi, khó khăn ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh  
trong giai đoạn 2021 – 2025**

#### **I. Thuận lợi:**

1. Là doanh nghiệp kinh doanh có uy tín với các đối tác trong nhiều năm cùng với thương hiệu công ty CODUPHA được các nhà cung cấp, các khách hàng trong và ngoài nước đánh giá cao và tin tưởng.
2. Hệ thống phân phối của Codupha được trải dài, phủ rộng khắp trên toàn quốc.
3. Hệ thống quản lý và tiêu chuẩn chất lượng đạt chuẩn ISO 9001, GDP, GSP và được duy trì hàng năm.
4. Được sự hỗ trợ, giúp đỡ từ Tổng Công ty Dược VN - Công ty cổ phần, là cổ đông lớn chiếm 66,32% vốn điều lệ luôn ủng hộ các chiến lược kinh doanh cũng như công tác bố trí, sắp xếp nhân sự của HĐQT, Ban điều hành, đảm bảo tốt hoạt động kinh doanh ổn định tại đơn vị.
5. Tập thể ban điều hành, cán bộ nhân viên toàn công ty đoàn kết góp phần xây dựng thành công sự phát triển, ổn định của đơn vị.

## **II. II. Khó khăn:**

### **A. Các yếu tố khách quan:**

#### **1. Sự thiếu hụt nguồn hàng:**

- Codupha hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực nhập khẩu và phân phối, vì vậy nguồn hàng phụ thuộc nhiều vào việc nhập khẩu. Mặt khác, quy trình, thủ tục cấp phép, gia hạn số visa, cấp số đăng ký còn chậm trễ dẫn đến tình trạng thường xuyên thiếu nguồn hàng.
- Khó khai thác hàng nội do nhà sản xuất tự phân phối

#### **2. Khó khăn trong hoạt động đấu thầu:**

- Áp lực về kiểm soát giá thuốc dẫn đến biên lợi nhuận giảm.
- Việc đấu thầu tập trung quy mô lớn là cơ hội nhưng cũng là thách thức không nhỏ đối với doanh nghiệp, có thể gặp rủi ro về tồn kho cao, về vốn.
- Việc thực hiện cùng lúc quá nhiều hình thức đấu thầu đã phát sinh rất nhiều chi phí.

#### **3. Sự chuyển đổi sang mô hình chính quyền địa phương 2 cấp:**

Do chính quyền mới chuyển đổi nên việc vận hành hệ thống ở một số nơi chưa đồng bộ, ảnh hưởng lớn đến hoạt động kinh doanh Công ty.

#### **4. Sự biến động của thế giới**

Các xung đột về chính trị trên thế giới như xung đột giữa Nga-Ukraine; căng thẳng thương mại Mỹ-Trung, chiến tranh tại Trung Đông làm cho giá năng lượng tăng, chi phí vận tăng, giá vốn bán hàng tăng, biên lợi nhuận vốn đã thấp càng giảm, tỷ giá biến động mạnh.

#### **5. Sự chuyển đổi công nghệ và số**

Việc chuyển đổi này tốn chi phí lớn do phải đầu tư nâng cấp và cần nguồn nhân lực công nghệ cao để triển khai thực hiện.

#### **6. Về tài chính:**

- Thời hạn thanh toán các bệnh viện kéo dài, nợ quá hạn của các bệnh viện tăng cao gây ảnh hưởng đến dòng tiền, nguồn tài chính của Công ty.
- Các thay đổi về chính sách pháp luật ảnh hưởng trực tiếp đến hàng hóa Công ty đang kinh doanh do hạn chế chỉ định được thanh toán, làm tăng rủi ro hết hạn đối với các hàng đang dự trữ tồn kho.

#### **7. Cơ sở vật chất:**

Văn phòng làm việc tại trụ sở chính HCM phải thuê, kho đầu tư mức khấu hao lớn, kho và phương tiện vận chuyển phải sửa chữa nhiều làm tăng chi phí cố định.

### **B. Các yếu tố chủ quan:**

#### **1. Về tình hình nhân sự:**

Có nhiều sự thay đổi ở Hội đồng quản trị và Ban điều hành nên Ban lãnh đạo cần có thời gian để nắm bắt hoạt động và đưa ra những phương án, kế hoạch phù hợp với thực tế của Codupha.

#### **2. Về kinh doanh:**

Chủ yếu là nguồn hàng nhập khẩu, chưa có mặt hàng chủ lực, thiếu hụt nguồn hàng. Chính sách bán hàng chưa thật sự hiệu quả.

#### **3. Về nguồn vốn:**

Thiếu vốn kinh doanh: 100% vốn kinh doanh ngắn hạn công ty vay ngân hàng, kỳ hạn vay là 04-06 tháng. Trong khi dư nợ khách hàng điều trị bình quân 04-06 tháng, nhiều trường hợp nợ trên 06 tháng đến 01 năm. Dự trữ hàng tồn kho 03-06 tháng. Nếu khách chậm trả nợ hoặc công ty tăng dự trữ tồn kho sẽ dẫn tới mất cân đối dòng tiền.

## **PHẦN 2**

### **BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC NĂM 2025 VÀ GIAI ĐOẠN 2021 - 2025**

#### **I. Đánh giá hoạt động của Ban Tổng Giám đốc năm 2025**

##### **1. Cơ cấu nhân sự năm 2025:**

<b>TT</b>	<b>Ban Tổng giám đốc</b>	<b>Chức vụ</b>	<b>Ngày miễn nhiệm</b>	<b>Ngày bổ nhiệm</b>
1.	Ông Bùi Hữu Hiền	TGD	18/04/2025	
2.	Bà Phạm Thị Mai Hương	TGD		18/04/2025
3.	Bà Nguyễn Thị Thùy Hương	PTGD		02/06/2025

##### **2. Kết quả kinh doanh năm 2025**

**Kết quả kinh doanh báo cáo hợp nhất năm 2025 (gồm có Codupha Lào)**

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị	Kế hoạch 2025	Thực hiện 2025	Tỷ lệ TH/KH 2025
1.	Doanh thu	Tr đồng	3.300.000	3.285.275	99,6%
2.	Lợi nhuận trước thuế	Tr đồng	34.370	40.840	118,8%
3.	Lợi nhuận sau thuế	Tr đồng	26.660	35.392	132,8%
4.	Thu nhập bình quân (người/tháng)	Tr đồng	13	13.3	102,3%

Lợi nhuận trước thuế hợp nhất năm 2025 Công ty đạt 40.840 triệu đồng, đạt tỷ lệ 118,8% so với kế hoạch năm.

Đây là một sự nỗ lực rất lớn của ban Lãnh đạo và người lao động bởi năm 2025, Công ty vẫn gặp rất nhiều khó khăn về thiếu nguồn hàng do chưa được cấp hoặc gia hạn visa trong năm 2025, chi phí lãi vay tăng, ...

**II. Báo cáo tổng hợp giai đoạn 2021 - 2025**

**1. Cơ cấu nhân sự trong giai đoạn:**

TT	Ban Tổng giám đốc	Chức vụ	Ngày miễn nhiệm	Ngày bổ nhiệm
<b>Từ ngày 04/01/2016 đến ngày 03/03/2025</b>				
1.	Ông Bùi Hữu Hiền	TGD		01/02/2018
2.	Bà Đinh Thị Khởi	PTGD	03/03/2025	04/01/2016
<b>Từ ngày 03/03/2025 đến ngày 17/04/2025</b>				
1.	Ông Bùi Hữu Hiền	TGD		
<b>Từ ngày 18/04/2016 đến ngày 01/06/2025</b>				
1.	Ông Bùi Hữu Hiền	TGD	18/04/2025	
2.	Bà Phạm Thị Mai Hương	TGD		18/04/2025
<b>Từ ngày 02/06/2025 đến nay</b>				
1.	Bà Phạm Thị Mai Hương	TGD		
2.	Bà Phạm Thị Thùy Hương	PTGD		02/06/2025

**2. Kết quả thực hiện kinh doanh theo báo cáo hợp nhất 5 năm:**

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm				
			2021	2022	2023	2024	2025
1	Doanh thu	Tỷ đồng	2.450,40	3.045,91	3.064,03	3.208,68	3.285,27

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm				
			2021	2022	2023	2024	2025
2	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	21,48	28,91	13,89	27,21	40,84
3	Thu nhập bình quân người/tháng	Triệu đồng	10,45	11,5	11,5	12	13.3
4	Tỷ lệ cổ tức	%	7%	7%	9%	9%	9%

- Doanh thu có xu hướng tăng dần theo từng năm, theo đà tăng trưởng của xã hội và đạt được theo kế hoạch được giao trong giai đoạn 2021-2025.
- Lợi nhuận trong những năm đầu có sự tăng/giảm so với từng năm liền kề. Tuy nhiên vẫn đạt so với kế hoạch đề ra. Trong năm 2025, Ban Tổng Giám đốc đã triển khai những kế hoạch, chiến lược phù hợp với sự phát triển của Công ty và đạt được chỉ tiêu kế hoạch được giao.
- Thu nhập của người lao động đều được cải thiện tăng theo từng năm.

### 3. Tình hình tài chính: từ năm 2021 – 2025 theo báo cáo hợp nhất

Đơn vị: Triệu đồng

CÁC CHỈ TIÊU	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025
Tổng tài sản (Nguồn vốn)	2,036,302	3,109,726	2,161,009	2,134,674	2,414,099
Các khoản phải thu ngắn hạn	1,039,279	1,101,535	1,024,822	1,012,315	1,238,249
Hàng tồn kho	661,466	738,348	860,260	885,384	944,902
Tài sản dài hạn	233,592	224,078	211,935	200,960	187,875
Nợ phải trả ngắn hạn	1,774,998	1,840,760	1,898,148	1,888,268	2,157,241

Tình hình tài chính ổn định, bảo toàn vốn, đảm bảo nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh.

## PHẦN 3

### KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2026

#### 1. Các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2026

Năm 2026 là năm cũng cực kỳ khó khăn, thách thức như năm 2025 do tình hình trên thế giới diễn biến phức tạp, chiến tranh xảy ra giữa các nước Mỹ, Trung, Israel, Iran, khu vực Trung Đông, ... dẫn đến tỷ giá biến động, chi phí vận chuyển tăng cao, lãi suất tăng, thu hồi công nợ chưa nhanh,...

Ban điều hành Công ty xây dựng kế hoạch kinh doanh năm 2026 như sau:

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị	Thực hiện năm 2025	Kế hoạch năm 2026
1.	Doanh thu	Tr đồng	3.285.275	3.450.000
2.	Lợi nhuận trước thuế	Tr đồng	36.184	39.738

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị	Thực hiện năm 2025	Kế hoạch năm 2026
3.	Lợi nhuận sau thuế	Tr đồng	30.736	31.238
4.	Tỷ lệ cổ tức	%	9	9
5.	Quỹ phúc lợi	Tr đồng	5.000	5.000
6.	Trích quỹ khen thưởng Chủ tịch HĐQT, Ban TGD, Kế toán trưởng và toàn thể NLD do hoàn thành và vượt kế hoạch lợi nhuận	Tr đồng	1.692	Trích 5% lợi nhuận sau thuế nếu hoàn thành kế hoạch và thêm 20% phần vượt lợi nhuận sau thuế. Nguồn trích: Từ nguồn lợi nhuận sau thuế
7.	Trích thưởng HĐQT, BKS, Ban Tổng giám đốc, Kế toán trưởng  Trích thưởng Phụ trách quản trị, Thư ký Công ty	Tr đồng	Đạt và vượt kế hoạch lợi nhuận (LNTT) - TV HĐQT, BKS: tối đa 03 tháng thù lao/người - CT HĐQT, BTGD, KTT: tối đa 1,5 tháng tiền lương/ người - Phụ trách quản trị, Thư ký Công ty: tối đa 03 tháng thù lao/người Nguồn trích: Từ nguồn chi phí quỹ lương	Đạt và vượt kế hoạch lợi nhuận (LNTT) - TV HĐQT, BKS: tối đa 04 tháng thù lao/người - CT HĐQT, BTGD, KTT: tối đa 04 tháng tiền lương/ người - Phụ trách quản trị, Thư ký Công ty: tối đa 04 tháng thù lao/người Nguồn trích: Từ nguồn chi phí quỹ lương
8.	Thu nhập bình quân của người lao động (người/tháng)	Tr đồng	13.3	14
9.	Lợi nhuận sau thuế còn lại chưa phân bổ	Tr đồng	20.454	Theo số lợi nhuận còn lại sau khi đã phân bổ

## 2. Kế hoạch chi trả thù lao HĐQT, Ban kiểm soát, lương Trưởng ban Kiểm soát năm 2026

Giữ nguyên như năm 2025, cụ thể:

STT	Chức danh	Số lượng	Kế hoạch năm 2026	
			Mức thù lao (đồng/người/tháng)	Lương (đồng/tháng)
<b>I</b>	<b>Hội đồng quản trị</b>	<b>5</b>		
1	Chủ tịch HĐQT chuyên trách	1		80.000.000
2	Thành viên HĐQT không chuyên trách	4	5.000.000	
3	Người quản trị kiêm Thư ký Công ty	1	3.000.000	
<b>II</b>	<b>Ban kiểm soát</b>	<b>3</b>		
1	Trưởng ban kiểm soát không chuyên trách	1	5.000.000	
2	Kiểm soát viên không chuyên trách	2	2.000.000	

### 3. Kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2026

TT	Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2026
1	Trích quỹ phúc lợi	05 tỷ. Giao TGD được quyền chủ động trích và chi sau khi được Đại hội đồng cổ đông thông qua
2	Trích quỹ khen thưởng cho Chủ tịch HĐQT, Ban TGD, Kế toán trưởng và toàn thể NLD do hoàn thành và vượt chỉ tiêu kế hoạch lợi nhuận	Đạt và vượt kế hoạch lợi nhuận (LNTT) - Trích 5% lợi nhuận sau thuế nếu hoàn thành kế hoạch và thêm 20% phần vượt lợi nhuận sau thuế. - Nguồn trích: Từ nguồn lợi nhuận sau thuế Giao TGD được quyền chủ động quyết định chi khi hoàn thành đạt và vượt kế hoạch lợi nhuận.
3	Trích khen thưởng HĐQT, BKS, Ban TGD, Kế toán trưởng  Người quản trị kiêm Thư ký Công ty	Đạt và vượt kế hoạch lợi nhuận (LNTT) - TV HĐQT không chuyên trách và TV Ban kiểm soát không chuyên trách: tối đa 04 tháng thù lao/người - Chủ tịch, Ban TGD, Kế toán trưởng: Tối đa 04 tháng tiền lương thực hiện năm 2026/người - Người quản trị kiêm Thư ký Công ty: tối đa 04 tháng thù lao/người. Nguồn trích: từ nguồn chi phí quỹ lương Giao TGD được quyền chủ động chi khi hoàn thành đạt và vượt kế hoạch lợi nhuận.
4	Tỷ lệ cổ tức	09%/năm
5	Thu nhập bình quân của người lao động	14.000.000 đồng/người/tháng

**PHẦN IV**  
**ĐỊNH HƯỚNG GIAI ĐOẠN 2026 – 2030**

**1. Mục tiêu:**

Tiếp tục xây dựng thương hiệu doanh nghiệp là “**nhà phân phối dược phẩm chuyên nghiệp hàng đầu**”

**2. Một số chỉ tiêu kinh doanh chính**

- Doanh thu: 4.500 tỷ đồng
- Lợi nhuận: 60 tỷ đồng
- Cổ tức: 9-15%
- Thu nhập bình quân, đời sống người lao động được giữ ổn định.
- Bảo toàn và tăng ổn định vốn chủ sở hữu.

**3. Các giải pháp thực hiện:**

- 3.1. Tập trung tìm kiếm nguồn hàng trong và ngoài nước, khai thác và phát triển những sản phẩm tiềm năng và có tính cạnh tranh cao (sinh phẩm, thuốc chuyển giao công nghệ, thuốc SX theo công nghệ cao, các sản phẩm OTC có nhu cầu lớn,... hoá chất xét nghiệm, vật tư, thiết bị y tế).
- 3.2. Tập trung đầu tư hoàn thiện hệ thống phân phối (kho bảo quản và phương tiện vận chuyển) theo hướng hiện đại. Đầu tư mở rộng một số thị trường tiềm năng mới.
- 3.3. Tiếp tục triển khai thực hiện các phần mềm, từng bước thực hiện chuyển đổi số nhằm quản lý tốt công tác quản trị của Công ty.
- 3.4. Thực hiện chuẩn hóa cấu trúc triệt để hệ thống tổ chức, bán hàng, dịch vụ phân phối thực sự chuyên nghiệp, hiệu quả nhằm tăng cường năng lực cạnh tranh, đáp ứng yêu cầu của khách hàng, đối tác trong và ngoài nước, đặc biệt là các tập đoàn đa quốc gia.
- 3.5. Về tài chính: Kiểm soát và quản trị chặt chẽ công nợ, hàng tồn kho, các chi phí, đặc biệt là nguồn đầu vào đảm bảo mục tiêu lợi nhuận. Đảm bảo nguồn vốn, dòng tiền cho đầu tư và hoạt động kinh doanh. Rà soát và hoàn thiện các qui trình quản lý tài chính đối với các chi nhánh

Trên đây là báo cáo tổng kết giai đoạn 2021 -2025; kết quả hoạt động năm 2025; kế hoạch năm 2026 và định hướng giai đoạn 2026 – 2030 của Ban Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Dược phẩm Trung ương Codupha.

Xin ý kiến đóng góp của các cổ đông.

Trân trọng cảm ơn!

***Nơi nhận:***

- Như trên;
- HĐQT
- Lưu: VT, Thư ký Công ty.

**TỔNG GIÁM ĐỐC**

**PHẠM THỊ MAI HƯƠNG**

**DRAFT**

## **REPORT**

### **ON THE BOARD GENERAL DIRECTORS ON PERFORMANCE RESULTS YEAR 2025 AND SUMMARY OF THE 2021 – 2025 PERIOD AND DIRECTIONS FOR 2026 AND THE 2026-2030 PERIOD**

**Presented at the 2026 Annual General Meeting of Shareholders**

**To: - Delegates  
- Dear Shareholders**

Pursuant to:

- *The Enterprise Law No. 59/2020/QH14 passed by the National Assembly on June 17<sup>th</sup>, 2020, amended and supplemented by Law No. 03/2022/QH15 dated January 11<sup>th</sup>, 2022 and Law No. 76/2025/QH15 dated June 17<sup>th</sup>, 2025;*
- *The Securities Law No. 54/2019/QH14 passed by the National Assembly on November 26<sup>th</sup>, 2019, amended and supplemented by Law No. 56/2024/QH15 dated November 29<sup>th</sup>, 2024;*
- *Decree 155/ND-CP dated December 31, 2020, provides detailed regulations for the implementation of several articles of the Securities Law;*
- *Charter of organization and operation of Codupha Central Pharmaceutical Joint Stock Company;*
- *Regulations governing the operation of the Board of Directors of Codupha Central Pharmaceutical Joint Stock Company.*

The Board of Directors of Codupha Central Pharmaceutical Joint Stock Company respectfully submits to the 2026 Annual General Meeting of Shareholders the results of operations in 2025 and the summary of the 2021 – 2025 period; the plan and direction for 2026 and the 2026-2030 period as follows:

#### **PART 1**

#### **CHARACTERISTICS OF THE SITUATION IN THE 2021 – 2025 PERIOD**

#### **Advantages and difficulties affecting business operations during the 2021 – 2025 period**

#### **I. Advantages:**

1. Being a reputable business partner with many years of experience, with the CODUPHA brand highly appreciated and trusted by domestic and foreign suppliers and customers.
2. Codupha's distribution system is extensive and covers the entire country.
3. The management system and quality standards are certified to ISO 9001, GDP, GSP, and are maintained annually.
4. Receiving support and assistance from Vietnam Pharmaceutical Corporation – Joint Stock Company, a major shareholder holding 66.32% of the charter capital, which consistently supports the business strategies as well as the personnel arrangements of the Board of Directors and the Executive Board, ensuring stable business operations at the unit.
5. The collective Executive Board and all employees are united, contributing to the successful development and stability of the unit.

## **II. Difficulties:**

### **A. Objective factors:**

#### **1. Supply shortages:**

- Codupha operates primarily in the import and distribution sector, therefore its Codupha operates mainly in the field of import and distribution, so its supply heavily depends on imports. Additionally, the processes and procedures for licensing, visa renewal, and registration number issuance are slow, leading to frequent supply shortages.
- Difficulty in sourcing domestic products due to manufacturers distributing their own products.

#### **2. Challenges in bidding activities:**

- Pressure to control drug prices leads to reduced profit margins.
- Large-scale centralized bidding presents both opportunities and significant challenges for the company, potentially posing risks of high inventory and capital shortages.
- Implementing too many forms of bidding simultaneously has incurred substantial costs.

#### **3. Transition to the two-level local government model:**

Due to the newly restructured government, the system operation in some areas is not synchronized, significantly impacting the company's business operations..

#### **4. Global volatility:**

Political conflicts around the world, such as the Russia-Ukraine conflict, US-China trade tensions, and the war in the Middle East, have led to rising energy prices, increased transportation costs, higher cost of goods sold, further narrowing already low profit margins, and significant exchange rate fluctuations..

**5. Digital and technological transformation:**

This transformation incurs significant costs due to necessary investments in upgrades and the need for high-tech human resources for implementation..

**6. Financial matters:**

- Extended payment terms from hospitals and a rising amount of overdue receivables from hospitals impact the company's cash flow and financial resources.
- Changes in legal policies directly affect the company's traded goods due to restrictions on reimbursement for designated products, increasing the risk of expiration for existing inventory.

**7. Facilities:**

The head office in Ho Chi Minh City is leased; the warehouse investment incurs high depreciation costs; warehouses and transportation vehicles require frequent repairs, increasing fixed costs..

**B. Subjective factors:**

**1. Human resources situation:**

There have been numerous changes in the Board of Directors and the Executive Board, requiring the leadership to take time to understand operations and develop plans and strategies suitable to Codupha's actual situation.

**2. Business operations:**

The business relies mainly on imported goods, lacks a flagship product, and faces supply shortages. Sales policies have not been truly effective.

**3. Capital situation:**

Shortage of working capital: 100% of short-term working capital is borrowed from banks with a loan term of 04–06 months. Meanwhile, average receivables from treatment customers are 04–06 months, with many cases overdue from 06 months to 01 year. Inventory is maintained for 03–06 months. If customers delay payment or the company increases inventory reserves, it leads to cash flow imbalance.

**PART 2**

**REPORT ON THE ACTIVITIES OF THE BOARD OF GENERAL DIRECTORS FOR 2025 AND THE 2021 – 2025 PERIOD**

**I. Assessment of the Board of General Directors' activities in 2025**

**1. Personnel structure in 2025:**

<b>TT</b>	<b>Board of General Directors</b>	<b>Position</b>	<b>Dismissal date</b>	<b>Appointment date</b>
1.	Mr. Bui Huu Hien	General Director	April 18, 2025	

TT	Board of General Directors	Position	Dismissal date	Appointment date
2.	Ms. Pham Thi Mai Huong	General Director		April 18, 2025
3.	Ms. Nguyen Thi Thuy Huong	Deputy General Director		June 2, 2025

## 2. Business results for 2025

### Consolidated business results report for 2025 (including Codupha Laos)

No.	Indicator	Unit	Plan 2025	Actual 2025	Ratio Actual/ Plan 2025
1.	Revenue	Million VND	3,300,000	3,285,275	99.6%
2.	Profit before tax	Million VND	34,370	40,840	118.8%
3.	Net profit after tax	Million VND	26,660	35,392	132.8%
4.	Average income (per person/month)	Million VND	13	13.3	102.3%

The Company's consolidated profit before tax for 2025 reached 40,840 million VND, achieving 118.8% of the annual plan.

This represents a tremendous effort by the leadership and employees, as in 2025 the Company continued to face significant difficulties, including supply shortages due to failure to obtain or renew visas during the year, increased interest expenses, etc.

## II. Summary report for the 2021-2025 period

### 1. Personnel structure during the period:

TT	Board of General Directors	Position	Dismissal date	Appointment date
<b>From January 4, 2016 to March 3, 2025</b>				
1.	Mr. Bui Huu Hien	General Director		February 1, 2018
2.	Ms. Dinh Thi Khoi	Deputy General Director	March 3, 2025	January 4, 2016
<b>From March 3, 2025 to April 17, 2025</b>				
1.	Mr. Bui Huu Hien	General Director		

TT	Board of General Directors	Position	Dismissal date	Appointment date
<b>From April 18, 2016 to June 1, 2025</b>				
1.	Mr. Bui Huu Hien	General Director	April 18, 2025	
2.	Ms. Pham Thi Mai Huong	General Director		April 18, 2025
<b>From June 2nd, 2025 to the present</b>				
1.	Ms. Pham Thi Mai Huong	General Director		
2.	Ms. Pham Thi Thuy Huong	Deputy General Director		June 2, 2025

**2. Business performance results according to the consolidated report for the 5-year period:**

TT	Indicator	Unit of measurement	Year				
			2021	2022	2023	2024	2025
1	Revenue	Billion VND	2,450.40	3,045.91	3,064.03	3,208.68	3,285.27
2	Profit before tax	Billion VND	21.48	28.91	13.89	27,21	40.84
3	Average income per person per month	Million VND	10.45	11.5	11.5	12	13.3
4	Dividend yield	%	7%	7%	9%	9%	9%

- Revenue has shown a gradually increasing trend year by year, in line with the growth of society and in accordance with the targets set for the period.
- Profit in the early years of the period experienced fluctuations (increases/decreases) compared to the immediately preceding years. However, it still met the set targets. In 2025, the Board of General Directors implemented plans and strategies appropriate to the Company's development and achieved the assigned targets.
- Employee income has consistently improved and increased year by year.

**3. Financial situation: from 2021 – 2025 according to consolidated financial statements**

Unit: Million VND

INDICATORS	2021	2022	2023	2024	2025
Total assets (Sources of capital)	2,036,302	3,109,726	2,161,009	2,134,674	2,414,099
Short-term receivables	1,039,279	1,101,535	1,024,822	1,012,315	1,238,249
Inventory	661,466	738,348	860,260	885,384	944,902
Long-term assets	233,592	224,078	211,935	200,960	187,875

*The English translation is for informational purposes only and is not a substitute for the official policy. In case of any discrepancy between the Vietnamese and English version, the Vietnamese version shall prevail.*

Short-term liabilities	1,774,998	1,840,760	1,898,148	1,888,268	2,157,241
------------------------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

The financial situation is stable, capital is preserved, and funds are secured for business operations.

### PART 3

#### BUSINESS PLAN FOR 2026

##### 1. Business plan targets for 2026

2026 is expected to be an extremely challenging and difficult year, similar to 2025, due to the complex global situation, including wars involving the US, China, Israel, Iran, and the Middle East region, etc., leading to exchange rate fluctuations, increased transportation costs, rising interest rates, slow collection of receivables, and other factors.

The Company's Executive Board has developed the business plan for 2026 as follows:

No.	Indicator	Unit	Actual 2025	Plan for 2026
1.	Revenue	Million VND	3,285,275	3,450,000
2.	Profit before tax	Million VND	36,184	39,738
3.	Net profit after tax	Million VND	30,736	31,238
4.	Dividend yield	%	9	9
5.	Welfare fund	Million VND	5,000	5,000
6.	A portion of the bonus fund is allocated to the Chairman of the BOD, the Board of General Director, the Chief Accountant, and all employees for achieving and exceeding profit targets.	Million VND	1,692	Allocate 5% of profit after tax if the plan is achieved, plus an additional 20% of the post-tax profit exceeding the plan. Source: From profit after tax.
7.	Bonus allocation for the Board of Directors, Supervisory Board, the Board of General Director, and Chief Accountant.	Million VND	Achieved and exceeded profit before tax targets. - Members of the Board of Directors and Supervisory Board: maximum	Achieved and exceeded profit before tax targets. - Members of the Board of Directors and Supervisory Board: maximum

No.	Indicator	Unit	Actual 2025	Plan for 2026
	Bonus for Head of Company Governance, Company Secretary		3 months' remuneration per person. - Chairman of the Board of Directors, the Board of General Director, Chief Accountant: maximum 1.5 months' salary per person. - Head of Company Governance, Company Secretary: maximum 3 months' remuneration per person. Source: From the salary fund expenses	4 months' remuneration per person. - Chairman of the Board of Directors, the Board of General Director, Chief Accountant: maximum 0-4 months' salary per person. - Head of Company Governance, Company Secretary: maximum 4 months' remuneration per person. Source: From the salary fund expenses
8.	Average income of workers (per person/month)	Million VND	13.3	14
9.	Unallocated net profit after tax	Million VND	20,454	Based on the remaining profit after allocation.

**2. Plan for payment of remuneration to the Board of Directors, the Supervisory Board, and salary for the Head of the Supervisory Board in 2026**

To remain the same as in 2025, specifically:

No.	Job title	Quantity	Plan for 2026	
			Remuneration (VND/person/month)	Salary (VND/month)
<b>I</b>	<b>Board of Directors</b>	<b>5</b>		
1	Chairman of the Board of Directors (full-time)	1		80,000,000
2	Non-executive member of the BOD	4	5,000,000	

No.	Job title	Quantity	Plan for 2026	
			Remuneration (VND/person/month)	Salary (VND/month)
3	Head of Company Governance, Company Secretary	1	3,000,000	
<b>II</b>	<b>Supervisory Board</b>	<b>3</b>		
1	Head of the Supervisory Board (non-executive)	1	5,000,000	
2	Members of the Supervisory Board (non-executive)	2	2,000,000	

## 2. Profit distribution plan for 2026

No	Indicator	Plan for 2026
1	Welfare fund allocation	5 billion. The General Director is authorized to independently allocate and disburse funds after approval by the General Shareholders' Meeting.
2	Allocate funds from the bonus fund to reward the Chairman of the Board of Directors, the Board of Directors, the Board of General Directors, the Chief Accountant, and all employees for completing and exceeding the profit plan targets.	Achieved and exceeded pre-tax profit targets. - Allocate 5% of after-tax profit if the plan is met, and an additional 20% of the profit exceeding the target. Source: From after-tax profits The General Director is authorized to make expenditures independently upon achieving or exceeding profit targets.
3	Allocate bonuses for the Board of Directors, Supervisory Board, Board of General Directors, and Chief Accountant.  Head of Company Governance, Company Secretary	Achieved and exceeded pre-tax profit targets. - Non-executive members of the Board of Directors and non-executive members of the Supervisory Board: maximum 4 months' remuneration per person. - Chairman, the Board of General Directors, Chief Accountant: Maximum 4 months' salary for the year 2026/person - Head of Company Governance, Company Secretary: maximum 4 months' remuneration per person. Source: From the salary fund expenses

No	Indicator	Plan for 2026
		The General Director is authorized to make expenditures independently upon achieving or exceeding profit targets.
4	Dividend yield	0.9%/year
5	Average income of workers	14,000,000 VND/person/month

**PART IV**  
**ORIENTATION FOR THE PERIOD 2026 – 2030**

**1. Target:**

Continue to build the company's brand as “**The leading professional pharmaceutical distributor**”.

**2. Some key business indicators**

- Revenue: 4,500 billion VND
- Profit: 60 billion VND
- Dividends: 9-15%
- Average income and living standards for workers remain stable.
- Preserve and increase equity capital.

**3. Implementation solutions:**

- 3.1. Focus on seeking domestic and foreign supply sources, exploiting and developing potential and highly competitive products (biological products, technology-transferred drugs, drugs manufactured using high technology, OTC products with high demand, etc., as well as testing chemicals, materials, and medical equipment).
- 3.2. Focus on investing in and improving the distribution system (warehouses and transportation vehicles) in a modern direction. Invest in expanding into several new potential markets.
- 3.3. Continue implementing software systems and gradually carry out digital transformation to better manage the Company's corporate governance.
- 3.4. Thoroughly standardize the structure of the organizational system, sales, and distribution services to make them truly professional and efficient, aiming to enhance competitiveness and meet the requirements of domestic and foreign customers and partners, especially multinational corporations.
- 3.5. Regarding finance: Strictly control and manage accounts receivable, inventory, and costs, particularly input costs, to ensure profit targets. Secure capital and cash flow for investment and business operations. Review and complete financial management processes for branches.

*The English translation is for informational purposes only and is not a substitute for the official policy. In case of any discrepancy between the Vietnamese and English version, the Vietnamese version shall prevail.*

The above is a summary report of the 2021-2025 period; the results of operations in 2025; the plan for 2026 and the orientation for the 2026-2030 period of the Board of Directors of Codupha Central Pharmaceutical Joint Stock Company.

We welcome comments and contributions from the shareholders.

Thank you very much!

***Recipient:***

- As above;
- Board of Directors
- File at: Clerical Department,  
Secretary Company.

**GENERAL DIRECTOR**

**PHAM THI MAI HUONG**