



CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM TRUNG ƯƠNG CODUPHA

Địa chỉ: 262L Lê Văn Sỹ, Phường Nhiều Lộc, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (028) 38 651 909 – Email: tchc@codupha.com.vn – Website: www.codupha.com.vn

CÔNG TY CỔ PHẦN
DƯỢC PHẨM TRUNG ƯƠNG CODUPHA

Số: 02/BC-ĐHĐCĐ.2026

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 22 tháng 04 năm 2026

BÁO CÁO

BAN TỔNG GIÁM ĐỐC VỀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2025 VÀ GIAI ĐOẠN 2021 – 2025; KẾ HOẠCH, 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

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 Việt Nam - CTCP, là cổ đông lớn nắm giữ 66,35% 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. 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 sổ 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. Các nhà máy thường có kênh phân phối riêng, muốn tiếp cận tham gia hàng sản xuất trong nước thì đa số các hàng nhà sản xuất bán cho nhà phân phối trùng nhau khó cạnh tranh thị trường.

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 tải, 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.

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:

| TT | Ban Tổng giám đốc | Chức vụ | Ngày bổ nhiệm | Ngày miễn nhiệm |
|----|--------------------------|---------|---------------|-----------------|
| 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

2.1. Kết quả kinh doanh theo báo cáo tài chính riêng năm 2025

ĐVT: Triệu đồng

| STT | Chỉ tiêu | Kế hoạch 2025 | Thực hiện 2025 | Tỷ lệ % TH/KH |
|-----|--------------------------------|---------------|----------------|---------------|
| 1. | Doanh thu bán hàng hóa dịch vụ | 3.300.000 | 3.285.276 | 99,6% |
| 2. | Lợi nhuận trước thuế | 36.000 | 36.184 | 100,5% |
| 3. | Lợi nhuận sau thuế | 28.640 | 30.736 | 107,3% |

Lợi nhuận trước thuế theo Báo cáo tài chính riêng Công ty năm 2025 là 36.184 triệu đồng, đạt tỷ lệ 100,5% so với kế hoạch năm.

2.2. Kết quả kinh doanh theo báo cáo tài chính hợp nhất năm 2025

ĐVT: Triệu đồng

| STT | Chỉ tiêu | Kế hoạch 2025 | Thực hiện 2025 | Tỷ lệ TH/KH 2025 |
|-----|----------------------------------|---------------|----------------|------------------|
| 1. | Doanh thu | 3.300.000 | 3.285.276 | 99,6% |
| 2. | Lợi nhuận trước thuế | 34.370 | 40.840 | 118,8% |
| 3. | Lợi nhuận sau thuế | 26.660 | 35.392 | 132,8% |
| 4. | Thu nhập bình quân (người/tháng) | 13,0 | 13,3 | 102,3% |

Lợi nhuận trước thuế theo Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2025 Công ty là 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:

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

2. Kết quả thực hiện kinh doanh giai đoạn 2021 – 2025 theo báo cáo tài chính hợp nhất:

ĐVT: Triệu đồng

| TT | Chỉ tiêu | Năm | | | | | |
|----|------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-------------------|
| | | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2021-2025 |
| 1 | Doanh thu | 2.450.389 | 3.045.915 | 3.064.030 | 3.208.680 | 3.285.276 | 15.054.290 |
| 2 | Lợi nhuận trước thuế | 21.481 | 28.913 | 13.892 | 27.207 | 40.840 | 132.333 |
| 3 | Tỷ lệ Doanh thu thực hiện/kế hoạch | 79,0% | 98,3% | 98,8% | 103,5% | 99,6% | 95,9% |
| 4 | Thu nhập bình quân người/tháng | 10,5 | 11,5 | 11,5 | 12,0 | 13,3 | |
| 5 | 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 nhiệm kỳ. Tuy nhiên, năm 2021 do ảnh hưởng Covid nên Doanh thu 2021 không đạt theo kế hoạch. Tổng doanh thu từ năm 2021->2025 đạt 95,9% kế hoạch..

- Lợi nhuận trước thuế có biến động giữa các năm, trong đó các năm 2022, 2024 và 2025 đạt so với kế hoạch. Trong năm 2025, Ban Tổng Giám đốc đã triển khai những kế hoạch, chiến lược phù hợp với sự phát triển dài hạn của Công ty và đạt được chỉ tiêu kế hoạch được giao. Tuy nhiên, năm 2021 và 2023 lợi nhuận trước thuế không đạt kế hoạch do đứt gãy nguồn hàng và trích lập dự phòng công nợ khó đòi, khoản đầu tư tại Codupha Lào và chi phí lãi vay tăng cao.

- Thu nhập của người lao động đều được cải thiện tăng theo từng năm.

3. Đánh giá kết quả thực hiện trong giai đoạn 2021 - 2025:

- Trong những năm 2021 – 2022, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty chịu ảnh hưởng đáng kể của dịch Covid 19 và tình trạng đứt gãy chuỗi cung ứng hàng hóa, dẫn đến doanh thu bán hàng biến động mạnh, thiếu tính ổn định và tăng trưởng chưa bền vững. Tuy nhiên, trong các năm 2024 - 2025, khi thị trường dần phục hồi và ổn định trở lại, Công ty đã ghi nhận sự tăng trưởng tích cực cả về doanh thu và lợi nhuận, qua đó hoàn thành các chỉ tiêu đã được ĐHĐCĐ giao.

- Trong giai đoạn này, Công ty đã duy trì và từng bước mở rộng hệ thống phân phối các khách hàng nhà thuốc, công ty dược và hệ thống điều trị. Đồng thời, danh mục sản phẩm chủ lực được chú trọng phát triển, đến cuối năm 2025 sản phẩm chủ lực của công ty tăng hơn 10 sản phẩm.

- Công tác quản trị, điều hành cũng từng bước được cải thiện theo hướng chuyên nghiệp, hiệu quả hơn; Công tác kiểm tra, giám sát được tăng cường, góp phần đảm bảo tính minh bạch và tuân thủ pháp luật.

- Bên cạnh các kết quả đạt được, Công ty vẫn còn một số tồn tại, hạn chế cần khắc phục: Việc ứng dụng công nghệ thông tin, phần mềm quản lý trong công tác bán hàng và quản lý nhân sự còn chậm; Biên lợi nhuận còn thấp do cơ cấu doanh thu chủ yếu phụ thuộc vào nhóm các sản phẩm phân phối. Một số quy trình, quy chế chưa được cập nhật kịp thời. Công tác thu hồi nợ còn chậm và tồn tại tình trạng công nợ kéo dài.

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

ĐVT: Triệu đồng

| CÁC CHỈ TIÊU | Năm 2021 | Năm 2022 | Năm 2023 | Năm 2024 | Năm 2025 |
|--------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Tổng tài sản (Nguồn vốn) | 2.036.302 | 2.109.726 | 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 VÀ ĐỊNH HƯỚNG GIAI ĐOẠN 2026 - 2030

1. Các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2026

- Năm 2026 được sự báo tiếp tục là năm có nhiều khó khăn, thách thức, tương tự như năm 2025, trong bối cảnh tình hình kinh tế và địa chính trị trên thế giới tiếp tục diễn biến phức tạp. Căng thẳng gia tăng tại một số khu vực, đặc biệt khu vực Trung Đông, cùng

với các biến động trong quan hệ thương mại quốc tế, đã và đang tạo áp lực lớn lên tỷ giá, chi phí vận chuyển, lãi suất tăng và khả năng thu hồi công nợ của doanh nghiệp,...

- Ban điều hành Công ty xây dựng kế hoạch kinh doanh năm 2026¹ như sau:

ĐVT: Triệu đồng

| STT | Chỉ tiêu | Thực hiện năm 2025 | Kế hoạch năm 2026 | Tỷ lệ KH2026/TH2025 |
|-----|----------------------|--------------------|-------------------|---------------------|
| 1. | Doanh thu | 3.285.276 | 3.450.000 | 105% |
| 2. | Lợi nhuận trước thuế | 36.184 | 39.738 | 110% |
| 3. | Lợi nhuận sau thuế | 30.736 | 31.238 | 102% |

* Chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế (LNST) kế hoạch năm 2026 chỉ tăng trưởng khoảng 2,0% so với thực hiện năm 2025, trong khi lợi nhuận trước thuế (LNTT) kế hoạch năm 2026 tăng trưởng 10% do nguyên nhân chủ yếu đến từ ảnh hưởng của các khoản điều chỉnh giảm lợi nhuận tính thuế khi xác định thuế TNDN năm 2025, gồm:

- Hoàn nhập dự phòng các khoản đầu tư của CDP Lào: 9.867.396.125 đồng.
- Các khoản điều chỉnh giảm khác (hoàn lại dự phòng công nợ Kim Châu): 1.113.406.730 đồng.

Đây là các khoản mang tính chất không thường xuyên, phát sinh một lần trong năm 2025 và đã làm giảm đáng kể chi phí thuế TNDN hiện hành của năm 2025, từ đó làm tăng lợi nhuận sau thuế thực hiện năm 2025.

Do đó, xét trên số liệu báo cáo, LNST kế hoạch năm 2026 chỉ tăng trưởng khoảng 2% so với thực hiện năm 2025. Tuy nhiên, nếu loại trừ ảnh hưởng của hai khoản hoàn nhập dự phòng mang tính chất đột biến nêu trên, thì LNST kế hoạch năm 2026 của CDP tăng trưởng khoảng 9,5% so với kết quả thực hiện năm 2025, phản ánh sát hơn hiệu quả tăng trưởng từ hoạt động kinh doanh cốt lõi.

2. Định hướng giai đoạn 2026 – 2030

2.1. Mục tiêu:

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

2.2. Một số chỉ tiêu kinh doanh chính đến năm 2030

- Doanh thu: Năm 2030 đạt 4.500 tỷ đồng/năm
- Lợi nhuận trước thuế: Năm 2030 đạt 60 tỷ đồng/năm.
- Cổ tức: 9-15%/năm
- 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:

¹ Từ năm 2026, Công ty không thực hiện lập Báo cáo tài chính hợp nhất theo Thông báo thay đổi mô hình công ty và loại Báo cáo tài chính số 179/CDP-TCKT ngày 05/3/2026 do Công ty không còn công ty con sau khi chấm dứt hoạt động đầu tư tại Công ty TNHH Dược phẩm Codupha Lào.

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 chuyên 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 và tự động hóa. 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 triết 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 kết quả thực hiện năm 2025, tổng kết giai đoạn 2021 -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: TK Công ty.



PHẠM THỊ MAI HƯƠNG





CODUPHA CENTRAL PHARMACEUTICAL JOINT STOCK COMPANY

Address: 262L Le Van Sy Street, Nhieu Loc Ward, Ho Chi Minh City

Phone: (028) 38 651 909 – Email: tchc@codupha.com.vn – Website : www.codupha.com.vn

**CODUPHA CENTRAL PHARMACEUTICAL
JOINT STOCK COMPANY**

No: 02/BC-ĐHĐCĐ.2026

SOCIALIST REPUBLIC OF VIETNAM

Independence - Freedom - Happiness

Ho Chi Minh City, April 22, 2026

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

Presented at the 2026 Annual General Meeting of Shareholders

**Dear - Distinguished delegates
- Shareholders**

The Board of General Directors of Central Pharmaceutical Joint Stock Company Codupha respectfully submits to the General Meeting of Shareholders for the year 2026 the performance results for the year 2025 and a summary of the 2021 – 2025 period; as well as the plans and directions for the year 2026 and the 2026-2030 period as follows:

PART 1

CHARACTERISTICS OF THE 2021 - 2025 PERIOD

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

I. Advantages:

1. The Company is a reputable business enterprise trusted by partners over many years, and the CODUPHA brand is highly regarded 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 meet ISO 9001, GDP, and GSP standards and are maintained annually.
4. The Company receives support and assistance from Vietnam Pharmaceutical Corporation - Joint Stock Company, a major shareholder holding 66.35% of the charter capital, which always backs the business strategies as well as the personnel arrangement and organization of the BOD and Executive Board, ensuring stable business operations at the unit.
5. The collective Executive Board, officers, and employees across the Company are united, contributing to the successful development and stability of the unit.

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.

II. Difficulties:

A. Objective factors:

1. Product shortages:

- Codupha operates primarily in the field of import and distribution, therefore its product supply depends heavily on imports. On the other hand, the processes and procedures for licensing, visa extensions, and issuing registration numbers are slow, leading to frequent product shortages.
- Difficulty in sourcing domestic products because manufacturers distribute their own products. Factories often have their own distribution channels. If we want to access and participate in domestic manufactured goods, most manufacturers sell to overlapping distributors, making it difficult to compete in the market

2. Difficulties in bidding activities:

- Pressure on drug price control leads to reduced profit margins.
- Large-scale centralized bidding presents both opportunities and significant challenges for the enterprise, with potential risks of high inventory and capital tie-up.
- Implementing too many bidding forms simultaneously incurs substantial costs.

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

Due to the newly transitioned government, the operation of the system in some areas is not yet synchronized, significantly affecting the Company's business operations.

4. Global fluctuations

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 of already low profit margins, and significant exchange rate volatility.

5. Technology and digital transformation

This transformation incurs high costs due to necessary upgrade investments and the need for a high-tech workforce for implementation.

6. Financial matters:

Extended payment terms from hospitals and increased overdue debts from hospitals affect the Company's cash flow and financial resources.

7. Facilities :

The head office in HCM City must be leased; the warehouse investment has high depreciation costs; warehouses and transportation vehicles require frequent repairs, increasing fixed costs.

B. Internal factors:

1. Human resources situation:

There have been many changes in the Board of Directors and the Executive Board, so the leadership team needs time to understand the operations and develop plans and strategies suitable to Codupha's actual situation.

2. Business operations:

The product supply is mainly from imports; there is no flagship product, and there is a shortage of goods. Sales policies have not been truly effective.

3. Capital resources:

Lack of working capital: 100% of the company's short-term working capital is borrowed from banks, with loan terms of 4-6 months. Meanwhile, the average outstanding debt from patients is 4-6 months, with many cases exceeding 6 months to 1 year. Inventory reserves are 3-6 months. If customers are late in repaying their debts or the company increases its inventory reserves, it will lead to a cash flow imbalance.

PART 2

REPORT ON THE PERFORMANCE RESULTS OF THE BOARD OF GENERAL DIRECTORS FOR THE YEAR 2025 AND THE PERIOD 2021 - 2025

I. Evaluation of the activities of the Board of General Directors for the year 2025

1. Personnel structure for the year 2025:

| TT | Board of General Directors | Position | Appointment date | Dismissal date |
|----|----------------------------|-------------------------|------------------|----------------|
| 1. | Mr. Bui Huu Hien | General Director | | April 18, 2025 |
| 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

2.1. Business results according to separate financial statements for 2025

Unit: Million VND

| No. | Indicator | Plan 2025 | Actual 2025 | Ratio of Actual/Plan |
|-----|---|-----------|-------------|----------------------|
| 1. | Revenue from the sale of goods and services | 3,300,000 | 3,285,276 | 99.6% |
| 2. | Profit before tax | 36,000 | 36,184 | 100.5% |

| No. | Indicator | Plan 2025 | Actual 2025 | Ratio of Actual/Plan |
|-----|----------------------|-----------|-------------|----------------------|
| 3. | Net profit after tax | 28,640 | 30,736 | 107.3% |

Profit before tax according to the separate financial statements of the Company for the year 2025 reached 36,184 million VND, achieving 100.5% of the annual plan.

2.2. Business results according to the consolidated financial statements for 2025

Unit : Million VND

| No. | Indicator | Plan 2025 | Actual 2025 | Ratio of Actual/Plan |
|-----|-----------------------------------|-----------|-------------|----------------------|
| 1. | Revenue | 3,300,000 | 3,285,276 | 99.6% |
| 2. | Profit before tax | 34,370 | 40,840 | 118.8% |
| 3. | Net profit after tax | 26,660 | 35,392 | 132.8% |
| 4. | Average income (per person/month) | 13.0 | 13.3 | 102.3% |

Profit before tax according to the consolidated financial statements for the year 2025 reached 40,840 million VND, achieving 118.8% of the annual plan.

This represents a tremendous effort by the Leadership Board and employees, as in 2025 the Company still faced many difficulties, including product shortages due to visas not being issued or renewed during 2025, increased interest expenses, etc.

II. Summary report for the period 2021 - 2025

1. Organizational structure:

| TT | Board of General Directors | Position | Appointment date | Dismissal date |
|--|----------------------------|-------------------------|------------------|----------------|
| From January 4, 2016 to March 3, 2025 | | | | |
| 1. | Mr. Bui Huu Hien | General Director | February 1, 2018 | |
| 2. | Ms. Dinh Thi Khoi | Deputy General Director | January 4, 2016 | March 3, 2025 |
| From March 3, 2025 to April 17, 2025 | | | | |
| 1. | Mr. Bui Huu Hien | General Director | | |
| From April 18, 2016 to June 1, 2025 | | | | |
| 1. | Mr. Bui Huu Hien | General Director | | April 18, 2025 |
| 2. | Ms. Pham Thi Mai Huong | General Director | April 18, 2025 | |

| TT | Board of General Directors | Position | Appointment date | Dismissal date |
|---|----------------------------|-------------------------|------------------|----------------|
| From June 2nd, 2025 to the present | | | | |
| 1. | Ms. Pham Thi Mai Huong | General Director | | |
| 2. | Ms. Pham Thi Thuy Huong | Deputy General Director | June 2, 2025 | |

2. Business performance results for the period 2021-2025 according to the consolidated financial statements:

Unit : Million VND

| TT | Target | Year | | | | | |
|----|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| | | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2021-2025 |
| 1 | Revenue | 2,450,389 | 3,045,915 | 3,064,030 | 3,208,680 | 3,285,276 | 15,054,290 |
| 2 | Profit before tax | 21,481 | 28,913 | 13,892 | 27,207 | 40,840 | 132,333 |
| 3 | Ratio of Actual Revenue to Planned Revenue | 79.0% | 98.3% | 98.8% | 103.5% | 99.6% | 96.7% |
| 4 | Average income/ person/ month | 10.5 | 11.5 | 11.5 | 12.0 | 13.3 | |
| 5 | Dividend ratio | 7% | 7% | 9% | 9% | 9% | |

- Revenue showed an increasing trend year by year, in line with the growth of the wider economy, and achieved the targets set for the term. However, in 2021, due to the impact of Covid, revenue did not meet the plan. Total revenue from 2021 to 2025 reached 95.9% of the plan.
- Profit before tax fluctuated between years, of which the years 2022, 2024, and 2025 achieved the plan. In 2025, the Board of General Directors implemented plans and strategies appropriate for the Company's long-term development and achieved the assigned plan targets. However, in 2021 and 2023, profit before tax did not meet the plan due to supply chain disruptions, provisions for doubtful debts, the investment in Codupha Lao, and significantly increased interest expenses.
- Employee income improved and increased year by year.

3. Evaluation of performance results for the period 2021 – 2025:

- During the years 2021-2022, the Company's production and business activities were significantly affected by the Covid-19 pandemic and disruptions in the goods supply chain, leading to sharp fluctuations in sales revenue, lack of stability, and unsustainable growth. However, during the years 2024-2025, as the market gradually

recovered and stabilized, the Company recorded positive growth in both revenue and profit, thereby achieving the targets set by the GMS.

- During this period, the Company maintained and gradually expanded its distribution network covering pharmacy customers, pharmaceutical companies, and the hospital system. At the same time, the portfolio of flagship products was developed with emphasis; by the end of 2025, the Company's flagship products had increased by more than 10 products.
- Governance and management practices were gradually improved towards greater professionalism and efficiency; inspection and supervision were strengthened, contributing to ensuring transparency and legal compliance.
- Besides the results achieved, the Company still has some limitations and shortcomings to address: the application of information technology and management software in sales and human resource management has been slow; profit margins remain low due to a revenue structure primarily dependent on distribution products. Some processes and regulations have not been updated promptly. Debt collection has been slow, and there is a persistent issue of prolonged outstanding debts.

4. 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 | 2,109,726 | 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 |
| 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 funding for business operations is secured.

PART 3

BUSINESS PLAN FOR 2026 AND STRATEGIC DIRECTION FOR THE 2026 - 2030 PERIOD

1. Business plan targets for 2026

- The year 2026 is forecast to continue to be a year of many difficulties and challenges, similar to 2025, against a backdrop of continued complex developments in the global economic and geopolitical situation. Increased tensions in several regions, particularly the Middle East, along with fluctuations in international trade relations, are creating significant pressure on exchange rates, transportation costs, rising interest rates, and the ability of enterprises to recover debts, etc.

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

Unit: Million VND

| No. | Indicator | Actual 2025 | Plan for 2026 | Ratio Plan 2026/ Actual 2025 |
|-----|----------------------|-------------|---------------|------------------------------------|
| 1. | Revenue | 3,285,276 | 3,450,000 | 105% |
| 2. | Profit before tax | 36,184 | 39,738 | 110% |
| 3. | Net profit after tax | 30,736 | 31,238 | 102% |

** The planned 2026 profit after tax (PAT) target is expected to grow by only approximately 2.0% compared to the 2025 actual results, while the planned 2026 profit before tax (PBT) target is set to grow by 10%. This is primarily due to the impact of adjustments that reduce taxable profit when determining corporate income tax (CIT) for 2025, including:*

- *Reversal of provisions for investments in CDP Laos: 9,867,396,125 VND.*
- *Other downward adjustments (reversal of provision for Kim Chau receivables): 1,113,406,730 VND.*

These are non-recurring items that occurred only once in 2025 and significantly reduced the current CIT expense for 2025, thereby increasing the actual 2025 PAT.

Therefore, based on reported figures, the planned 2026 PAT is expected to grow by only about 2% compared to the 2025 actual results. However, excluding the impact of the two unusual provision reversals mentioned above, CDP's planned 2026 PAT would grow by approximately 9.5% compared to the 2025 actual results, more accurately reflecting the growth efficiency of its core business operations.

2. Strategic direction for the 2026 – 2030 period

2.1. Objective:

Continue to build the enterprise brand as **"the leading professional pharmaceutical distributor"**.

2.2. Some key business targets by 2030

- Revenue: By 2030, reach 4,500 billion VND/year
- Profit before tax: By 2030, reach 60 billion VND/year
- Dividend: 9-15%/year.
- Average income and living standards of employees to be maintained stably.
- Preserve and steadily increase shareholders' equity.

3. Implementation solutions:

- 3.1. Focus on sourcing products domestically and internationally, developing and exploiting potential and highly competitive products (biologicals, technology-

1833
NG TY
PHAN
TRUNG
DUY
HO HO

transferred drugs, high-tech manufactured drugs, OTC products with high demand, etc.; testing chemicals, consumables, medical equipment).

- 3.2. Focus on investing in the modernization and automation of the distribution system (warehouses and transportation means). Invest in expanding several new potential markets.
- 3.3. Continue to implement software applications and gradually carry out digital transformation to effectively manage the Company's corporate governance.
- 3.4. Thoroughly standardize the structure of the organizational, sales, and distribution service systems to become truly professional and efficient, thereby enhancing competitiveness and meeting the requirements of domestic and foreign customers and partners, especially multinational corporations..
- 3.5. Financial matters: Strictly control and manage debts, inventory, and costs, especially input sources, to ensure profit targets. Ensure capital and cash flow for investment and business operations. Review and improve financial management processes for branches.

The above is the report on the performance results for 2025, a summary of the 2021-2025 period; the plan for 2026 and the strategic direction for the 2026-2030 period of the Board of General Directors of Central Pharmaceutical Joint Stock Company Codupha.

We welcome comments and feedback from shareholders.

Sincerely thank you!!

Recipient:

- As above;
- Board of Directors;
- File at: Serectary Company.



PHAM THI MAI HUONG

