

Hà Nội, ngày 07. tháng 4. năm 2026

**BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2025
VÀ PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2026**

Hội đồng quản trị (HĐQT) năm 2025 Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ LVA bao gồm:

STT	Họ và tên	Chức danh
1	Ông Trương Thanh Minh	Chủ tịch HĐQT
2	Ông Trần Việt Thắng	Thành viên HĐQT
3	Bà Đào Thị Kim Oanh	Thành viên HĐQT
4	Ông Bùi Quốc Hưng	Thành viên HĐQT
5	Bà Bùi Thị Vân Anh	Thành viên HĐQT
6	Ông Nguyễn Công Thắng	Thành viên HĐQT độc lập
7	Bà Phan Thị Diệu Hằng	Thành viên HĐQT độc lập
8	Bà Lê Vân Anh	Thành viên HĐQT

Thực hiện chức năng nhiệm vụ của HĐQT quy định trong Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty Cổ phần Thương mại và dịch vụ LVA đã được Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) thông qua, HĐQT Công ty trân trọng báo cáo trước ĐHĐCĐ về kết quả công tác quản trị của HĐQT năm 2025 và phương hướng hoạt động năm 2026 như sau:

PHẦN I : BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2025

I. Kết quả thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2025:

1. Thực hiện các chỉ tiêu kinh doanh năm 2025 do ĐHĐCĐ giao:

1.1 *Chỉ tiêu doanh thu trước thuế:* Doanh thu trước thuế đạt **131.176.468.360** đồng (*Một trăm ba mươi một tỉ, một trăm bảy mươi sáu triệu, bốn trăm sáu mươi tám nghìn, ba trăm sáu mươi đồng*), đạt 93,70 % kế hoạch ĐHĐCĐ giao.

1.2 *Chỉ tiêu lợi nhuận:*

- Lợi nhuận trước thuế: đạt 23.720.972.091 đồng (Hai mươi ba tỷ, bảy trăm hai mươi triệu, chín trăm bảy mươi hai nghìn lẻ chín mươi một đồng), đạt 197,67 % kế hoạch ĐHĐCĐ giao.
- Lợi nhuận sau thuế đạt 18.786.249.264 đồng (Mười tám tỷ, bảy trăm tám sáu triệu, hai trăm bốn mươi chín nghìn, hai trăm sáu mươi tư đồng).

1.3 *Chỉ tiêu cổ tức:*

- Năm 2024, Công ty không thực hiện chi trả cổ tức do đang trong giai đoạn chuyển đổi ngành nghề kinh doanh, cần ưu tiên nguồn lực cho tái cấu trúc.
- Bước sang năm 2025, hoạt động kinh doanh đã dần ổn định và có kết quả tích cực hơn và vì thế, HĐQT đã đề xuất tổng mức cổ tức cao (tương đương 78%/VĐL), cụ thể chi trả 23% bằng tiền mặt (tương ứng 7.130.000.000 đồng) và 55% bằng cổ phiếu.
- Việc chi trả kết hợp này giúp cân bằng hài hòa giữa lợi ích trước mắt và tăng trưởng dài hạn, cam kết của Công ty trong việc bù đắp quyền lợi cổ đông trong năm 2024 và chia sẻ thành quả sau giai đoạn tái cấu trúc.

Chi trả tiền mặt (23%):

- o Đáp ứng nhu cầu dòng tiền thực tế của cổ đông
- o Tạo sự hấp dẫn và niềm tin đối với nhà đầu tư

Chi trả bằng cổ phiếu (55%):

- Giữ lại nguồn vốn để tái đầu tư
- Tăng quy mô vốn điều lệ, nâng cao năng lực tài chính

2. Phân phối lợi nhuận năm 2025 : Lợi nhuận năm 2025 dự kiến phân phối như sau:

- Chi trả cổ tức : **24.180.000.000 đồng**
- Lợi nhuận còn lại chuyển sang năm 2026: **221.741.497 đồng.**

3. Trong năm 2025, Công ty đã phát hành thành công 1.100.066 cổ phiếu cho 02 nhà đầu tư chứng khoán chuyên nghiệp, tăng vốn điều lệ Công ty từ 19.999.340.000 đồng lên 31.000.000.000 đồng. Sự góp mặt của 02 nhà đầu tư chứng khoán chuyên nghiệp không chỉ góp phần tăng cường năng lực tài chính mà còn nâng cao tính ổn định trong cơ cấu cổ đông của Công ty. Đồng thời, đây là cơ hội để Công ty tiếp cận thêm các nguồn lực về kinh nghiệm quản trị, mạng lưới quan hệ và định hướng phát triển dài hạn, qua đó tạo nền tảng vững chắc cho việc mở rộng hoạt động kinh doanh và gia tăng giá trị cho cổ đông trong thời gian tới.

4. Tình hình sử dụng vốn sau đợt phát hành cổ phiếu đến thời điểm 31/03/2026 :

Tổng số tiền thu được từ đợt chào bán: **14.850.891.000 đồng.**

Mục đích sử dụng vốn theo phương án đã được ĐHĐCĐ thường niên năm 2025 thông qua: Bổ sung vốn lưu động phục vụ hoạt động kinh doanh thương mại.

Đến thời điểm 31/03/2026, Công ty đã giải ngân 8.210.596.396 đồng, tương đương khoảng 55,3% tổng số tiền thu được từ đợt chào bán. Phần vốn còn lại 6.640.294.604 đồng đang tiếp tục được triển khai thanh toán theo tiến độ hợp đồng và kế hoạch kinh doanh.

Hội đồng quản trị cam kết: Việc sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán đúng mục đích, đúng đối tượng theo phương án đã được ĐHĐCĐ thông qua và thực hiện công bố thông tin đầy đủ theo quy định pháp luật.

5. Chọn đơn vị kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2025:

Dựa trên đề xuất của Ban Kiểm soát cũng như thực hiện ủy quyền của ĐHĐCĐ về việc giao HĐQT Công ty chọn đơn vị kiểm toán năm 2025, HĐQT đã quyết định chọn Công ty

TNHH Kiểm toán và Kế toán AAC là đơn vị kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2025 cho Công ty.

6. Thực hiện chi trả thù lao HĐQT, Ban Kiểm Soát (BKS) năm 2025:

Trong năm 2025, Hội đồng quản trị đã tiến hành chi trả lương và thù lao cho Ban Điều hành, HĐQT, BKS, thư ký công ty với số tiền là **637.372.078** đồng, thực hiện theo đúng điều 2 Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2025 và được thể hiện thành mục riêng trong Báo cáo tài chính năm 2025 của Công ty.

Thù lao của từng thành viên HĐQT, tiền lương của Giám đốc và người quản lý khác được tính vào chi phí kinh doanh của công ty theo quy định của pháp luật về thuế thu nhập doanh nghiệp, được thể hiện thành mục riêng trong báo cáo tài chính hằng năm của công ty, cụ thể:

Nội dung	Chức vụ	Số tiền (VNĐ)
<i>Lương Ban Tổng Giám đốc</i>		
Bà Đào Thị Kim Oanh	Tổng Giám đốc	204.331.040đ/ năm
Bà Phạm Thị Thu Phương	Kế toán trưởng	181.041.039đ/ năm
<i>Thù lao Hội đồng quản trị</i>		
Ông Trương Thanh Minh	Chủ tịch HĐQT	48.000.000đ/ năm
Ông Trần Việt Thắng	Thành viên HĐQT	24.000.000đ/năm
Ông Bùi Quốc Hưng	Thành viên HĐQT	24.000.000đ/năm
Bà Đào Thị Kim Oanh	Thành viên HĐQT	24.000.000đ/năm
Bà Bùi Thị Vân Anh	Thành viên HĐQT	24.000.000đ/năm
Bà Phan Thị Diệu Hằng	Thư ký HĐQT	18.000.000đ/năm
Ông Nguyễn Công Thắng	Thành viên HĐQT	24.000.000đ/năm
Bà Lê Vân Anh	Thành viên HĐQT	24.000.000đ/năm

<i>Thù lao BKS, người Quản trị và thư ký công ty</i>		
Cao Văn Bằng	Trưởng ban Kiểm soát	18.000.000đ/năm
Tổng Thanh Nga	Thành viên Ban kiểm soát	12.000.000đ/năm
Nguyễn Thị Thu	Thành viên Ban kiểm soát	12.000.000đ/năm

II. Các hoạt động khác của HĐQT năm 2025:

1. HĐQT hoạt động theo nguyên tắc tập thể, tuân thủ các quy định của pháp luật và điều lệ Công ty. Tổ chức 08 phiên họp thường kỳ và đột xuất nhằm kiểm tra tình hình thực hiện và đưa ra các mục tiêu, biện pháp làm cơ sở cho Giám đốc thực hiện theo kế hoạch kinh doanh đã được ĐHCĐ đề ra.
2. Tổ chức lấy ý kiến các thành viên HĐQT để xem xét, giải quyết các vấn đề thuộc thẩm quyền của HĐQT phát sinh giữa các phiên họp.
3. Thực hiện việc công bố thông tin theo đúng quy định. Tiếp nhận và xử lý kịp thời thông tin từ nhà đầu tư.
4. Ban hành các quyết định thuộc thẩm quyền của HĐQT về các vấn đề sau:

STT	Số Nghị quyết/ Quyết định	Ngày	Nội dung	Tỷ lệ thông qua
1	04/2025/NQ-HĐQT	03/01/2025	V/v Phê duyệt chủ trương ký kết hợp đồng nguyên tắc giữa Công ty Cổ phần Thương mại và dịch vụ LVA với công ty TNHH Ocean Capital.	100%
2	01/2025/NQ-HĐQT	07/02/2025	V/v Kế hoạch tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025	100%

3	14/2025/NQ-HĐQT	31/3/2025	V/v Phê duyệt chủ trương ký hợp đồng kinh tế giữa Công ty Cổ phần Thương mại và dịch vụ LVA với công ty TNHH Ocean Capital.	100%
4	05/2025/NQ-HĐQT	18/6/2025	V/v Thông qua tiêu chí lựa chọn đối tượng chào bán, danh sách dự kiến	100%
5	06/2025/NQ-HĐQT	18/6/2025	V/v Thông qua Hồ sơ chào bán riêng lẻ năm 2025	100%
6	06B/2025/NQ-HĐQT	18/6/2025	V/v Thông qua Hồ sơ chào bán riêng lẻ năm 2025	100%
7	07/2025/NQ-HĐQT	30/6/2025	V/v Từ chối quyền đăng ký mua cổ phần công ty con	100%
8	08/2025/NQ-HĐQT	19/9/2025	V/v Ký hợp đồng cho thuê nhà	100%
9	09/2025/NQ-HĐQT	16/12/2025	V/v Thông qua kết quả chào bán cổ phiếu riêng lẻ	100%
10	10/2025/NQ-HĐQT	26/12/2025	V/v Tăng vốn điều lệ công ty	100%

5. Thực hiện phối hợp tốt với Ban Kiểm soát tiếp tục duy trì tính an toàn và đảm bảo hoạt động của doanh nghiệp theo đúng quy định pháp luật và Điều lệ Công ty.
6. Thực hiện các chức năng quản trị hoạt động Công ty theo đúng phạm vi quyền hạn và nhiệm vụ của HĐQT quy định tại Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty.
7. Về các giao dịch giữa công ty với công ty con, công ty do công ty đại chúng nắm quyền kiểm soát trên 50% trở lên vốn điều lệ với thành viên HĐQT và những người có liên quan của thành viên đó:

Stt	Nội dung	Diễn giải	Bên liên quan
-----	----------	-----------	---------------

1	Quyết định HĐQT số 04/2025/NQ-HĐQT ngày 03/01/2025	Hợp đồng mua bán sản phẩm giữa LBE và Công ty TNHH Ocean Capital số 01/2025/HĐNT/LVA-OC ký ngày 03/1/2025, tổng giá trị giao dịch: 11.682.677.998 đồng (Bằng chữ: Mười một tỷ, sáu trăm tám mươi hai triệu, sáu trăm bảy mươi bảy nghìn, chín trăm chín mươi tám đồng).	Công ty mà ông Trương Thanh Minh đang làm Tổng Giám Đốc và là người đại diện pháp luật.
2	Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2025 số 01/2025/NQ-ĐHĐCĐ ngày 15/4/2025	Hợp đồng mua bán sản phẩm giữa LBE và Công ty TNHH Ocean Capital số 01/2025/HĐNT/LVA-OC ký ngày 03/1/2025, tổng giá trị giao dịch: 15.983.331.002 đồng (Bằng chữ: Mười lăm tỷ, chín trăm tám mươi ba triệu, ba trăm ba mươi mốt nghìn, không trăm lẻ hai đồng).	Công ty mà ông Trương Thanh Minh đang làm Tổng Giám đốc và là người đại diện pháp luật.
3	Hợp đồng thuê văn phòng số HĐ01/OC-LVA	Hợp đồng thuê văn phòng số HĐ01/OC-LVA giữa LBE và Công ty TNHH Ocean Capital ngày 22/9/2025. Tổng giá trị giao dịch là 108.900.000 đồng . (Bằng chữ: một trăm linh tám triệu, chín trăm nghìn đồng).	
4	Hợp đồng thi công xây dựng số 0401/LBA-IC/2024, ngày 4/1/2024 giữa LBE với Công ty	Xây dựng văn phòng, tổng giá trị giao dịch là 4.890.000.000đ (Bằng chữ Bốn tỷ tám trăm chín mươi triệu đồng chẵn)	Công ty mà người liên quan (Vợ) của ông Trần Việt Thắng (thành viên HĐQT

	TNHH Đầu tư xây dựng Intercons.		của LBE) đang là Đại diện pháp luật.
--	---------------------------------	--	--------------------------------------

8. Về giao dịch giữa công ty với công ty trong đó thành viên HĐQT là thành viên sáng lập hoặc là người quản lý doanh nghiệp trong thời gian 03 năm gần nhất trước thời điểm giao dịch: Như mục 7.

III. Kết quả giám sát đối với Tổng Giám đốc Công ty trong năm 2025:

Hoạt động giám sát của HĐQT đối với Ban điều hành của Công ty được thực hiện đúng theo quy định tại Quy chế nội bộ về quản trị Công ty, Quy chế hoạt động của HĐQT. Hoạt động giám sát của HĐQT đối với Ban điều hành được thực hiện thông qua các hình thức như: tổ chức các cuộc họp do HĐQT chủ trì, tham gia các cuộc họp định kỳ do Giám đốc tổ chức, thông qua các báo cáo của Giám đốc.

Thông qua hoạt động giám sát cho thấy:

- Năm 2025, Tổng Giám đốc đã tổ chức điều hành hoạt động kinh doanh của Công ty đúng nhiệm vụ và quyền hạn theo quy định của pháp luật, Điều lệ Công ty, các quy chế quản lý nội bộ của Công ty cũng như thực hiện đầy đủ các Nghị quyết, Quyết định của HĐQT. Tổng Giám đốc đã thực hiện đầy đủ việc cung cấp thông tin, tạo điều kiện cho Ban kiểm soát tiếp cận, kiểm tra tình hình tài chính và các hoạt động khác của Công ty.
- Ban điều hành đã duy trì các lịch họp hàng tháng, quý để tổng kết, đánh giá rút kinh nghiệm để điều chỉnh các giải pháp quản lý và kinh doanh một cách linh hoạt và đạt hiệu quả.
- Trong công tác quản lý và điều hành hoạt động kinh doanh Ban điều hành chấp hành đầy đủ các quy định của các bộ luật: Luật doanh nghiệp, luật lao động, các luật thuế, thực hiện đầy đủ các quy định theo điều lệ công ty.

- Ban Tổng giám đốc đã điều hành công tác kinh doanh đạt các chỉ tiêu kinh tế kế hoạch đề ra đem lại lợi nhuận cho các cổ đông.
- Thu nhập của CBCNV ổn định người lao động yên tâm công tác gắn bó lâu dài với Công ty.

IV. Đánh giá chung:

Với tinh thần trách nhiệm trước các cổ đông, người lao động trong Công ty và sự phát triển của đơn vị, có thể đánh giá rằng HĐQT Công ty đã hoàn thành tốt chức trách và nhiệm vụ của mình theo quy định của pháp luật trong việc giám sát đối với Giám đốc điều hành và bộ máy giúp việc trong quá trình triển khai Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông, cũng như các nghị quyết, quyết định của HĐQT. Chính vì vậy mà mặc dù trong điều kiện vẫn còn nhiều khó khăn, song các chỉ tiêu chủ yếu của Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2025 đã được hoàn thành, tạo nền tảng cho sự phát triển ổn định của Công ty.

Đồng thời, chúng tôi cũng nhận thấy rằng còn một số mặt chưa đạt được yêu cầu như mong muốn của bản thân từng thành viên HĐQT, của quý vị cổ đông và của tập thể người lao động trong Công ty. Một số thành viên HĐQT hoạt động kiêm nhiệm, phân tán nên đôi khi chưa đôn đốc sát sao công tác điều hành quản lý Công ty, song chúng tôi cũng mạnh dạn báo cáo trước quý vị cổ đông rằng HĐQT công ty đã hoàn thành những nhiệm vụ trọng yếu mà ĐHĐCĐ giao phó năm 2025.

PHẦN II

PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2026

1.1. Mục tiêu hoạt động

Tiếp tục hoàn chỉnh mô hình tổ chức, đồng thời tiến hành kiện toàn, sắp xếp, tổ chức lại bộ máy quản lý theo hướng hiệu quả, gọn nhẹ, đẩy mạnh công tác quản trị điều hành trực tuyến nhằm chỉ đạo sát sao hơn, huy động hết các nguồn lực, nâng cao hiệu quả kinh doanh và tổ chức điều hành doanh nghiệp một cách chuyên nghiệp. Đẩy mạnh ứng dụng Công nghệ thông tin vào quản lý, điều hành, sản xuất nhằm phục vụ mục tiêu phát triển bền vững, hướng đến trở thành doanh nghiệp số hoá, tự động hoá trong việc khai thác và điều hành.

1.2. Phương hướng hoạt động năm 2026

- Năm 2026, thị trường mỹ phẩm tại Việt Nam sẽ tiếp tục tăng trưởng mạnh nhờ nhu cầu làm đẹp ngày càng cao và xu hướng tiêu dùng hướng đến các sản phẩm nhập khẩu chất lượng. Bên cạnh đó, thương mại điện tử phát triển bùng nổ, trở thành kênh phân phối quan trọng, giúp các thương hiệu tiếp cận khách hàng dễ dàng hơn mà không cần đầu tư mạnh vào hệ thống cửa hàng vật lý. Tuy nhiên, cạnh tranh trong ngành ngày càng gay gắt, không chỉ đến từ các thương hiệu quốc tế lớn mà còn từ các doanh nghiệp nội địa đang phát triển nhanh chóng. Đồng thời, xu hướng tiêu dùng thay đổi sau đại dịch khiến khách hàng cẩn trọng hơn trong chi tiêu, ưu tiên các sản phẩm có giá trị hợp lý.
- Trước bối cảnh đó, Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ LVA cần có chiến lược linh hoạt để tận dụng cơ hội tăng trưởng, đồng thời đối phó với những thách thức trong giai đoạn mới. Nhằm chủ động chuẩn bị đầy đủ các nguồn lực để đạt được chỉ tiêu được giao trong năm 2026, HĐQT đã xây dựng kế hoạch hoạt động tập trung một số nhiệm vụ sau:
 1. *Về công tác kinh doanh:* Căn cứ Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2026, HĐQT chỉ đạo, quản trị hoạt động của công ty tiếp tục ổn định và phát triển. Hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch năm 2026 mà ĐHĐCĐ giao.
 2. *Về công tác tài chính:* Công ty tập trung vào việc kiểm soát chặt chẽ chi phí hoạt động, tối ưu hóa quản trị tài chính nhằm đảm bảo hiệu quả và an toàn tài chính cho doanh nghiệp. Việc sử dụng nguồn vốn sẽ được thực hiện linh hoạt, hiệu quả, trong đó ưu tiên lựa chọn các ngân hàng có chính sách và lãi suất hợp lý nhằm giảm chi phí vay vốn. Đồng thời, công ty sẽ tăng cường quản lý công nợ, kiểm soát dòng tiền để tránh rủi ro tài chính trong quá trình mở rộng hoạt động kinh doanh
 3. *Công tác thị trường – khách hàng:* LVA sẽ đẩy mạnh hoạt động nghiên cứu thị trường nhằm tìm kiếm cơ hội mở rộng kinh doanh, đặc biệt là trong lĩnh vực mỹ phẩm và thời trang. Công ty tận dụng sự phát triển mạnh của thương mại điện tử để tiếp cận khách hàng một cách hiệu quả hơn. Bên cạnh đó, LVA sẽ đầu tư vào hoạt động marketing,

1. **Chỉ tiêu doanh thu** : 160 tỷ đồng
2. **Chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế** : 21,5 tỷ đồng
3. **Chỉ tiêu tỷ lệ chia cổ tức** : 30%
4. **Quỹ khen thưởng, phúc lợi** : 4%

Với tư duy đổi mới cùng tinh thần quyết tâm, chủ động, sáng tạo, HĐQT cũng toàn thể cán bộ công nhân viên Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ LVA sẽ tiếp tục phát huy kết quả đạt được, tận dụng tối đa mọi thời cơ, nỗ lực, tập trung để hoàn thành tốt nhất các mục tiêu năm 2026 do Đại hội giao. Đồng thời, HĐQT Công ty cũng mong muốn nhận được sự tin tưởng, gắn bó và đồng thuận của Quý cổ đông trong các hoạt động của Công ty.

Trân trọng gửi tới toàn thể Quý vị cổ đông lời chúc sức khoẻ và thành đạt.

Nơi nhận:

- + HĐQT, BKS, BGD
- + Cổ đông Công ty
- + Lưu VP.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

CHỦ TỊCH HĐQT



CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Trương Thanh Minh

xây dựng thương hiệu uy tín, nâng cao trải nghiệm khách hàng nhằm gia tăng mức độ nhận diện và lòng trung thành đối với sản phẩm.

4. *Về công tác quản trị:* Tiếp tục nâng cao công tác quản trị doanh nghiệp theo hướng hiện đại, chuyên nghiệp. Đặc biệt, công ty sẽ tăng cường kiểm soát rủi ro trong toàn bộ hoạt động. Đồng thời, LVA sẽ đẩy mạnh xây dựng văn hóa doanh nghiệp, phát triển chiến lược dài hạn với tầm nhìn 5-10 năm để đảm bảo sự phát triển bền vững. Ngoài ra, công ty cũng chú trọng đến công tác nhân sự, đào tạo và tuyển dụng đội ngũ chuyên môn cao nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển trong giai đoạn tới.
5. *Về công nghệ thông tin:* Nhằm nâng cao năng lực vận hành và tối ưu hóa quy trình làm việc, công ty sẽ đẩy mạnh chuyển đổi số trong quản lý và kinh doanh và tối ưu hóa kênh bán hàng trực tuyến.
6. *Về văn bản quy phạm nội bộ:* Công ty sẽ đảm bảo thực hiện đầy đủ và chính xác các quy định pháp lý trong hoạt động công bố thông tin, tuân thủ đúng quy định hiện hành của pháp luật. HĐQT sẽ thực hiện quản lý và điều hành công ty theo đúng phạm vi quyền hạn được quy định tại Điều lệ tổ chức và hoạt động của công ty, đồng thời tăng cường giám sát để đảm bảo công ty phát triển bền vững, minh bạch và hiệu quả.
7. *Về bảo vệ cơ sở dữ liệu thông tin khách hàng*

- Hoàn thiện pháp lý và quy trình: Chuẩn hóa biểu mẫu: Thông báo thu thập dữ liệu; Văn bản xin đồng ý xử lý dữ liệu; Xây dựng hồ sơ đánh giá tác động xử lý dữ liệu cá nhân (DPIA)
- Nâng cấp hệ thống công nghệ: Đầu tư hệ thống CRM có: Log truy cập dữ liệu; Cảnh báo rủi ro bảo mật; Hạn chế tối đa việc lưu trữ dữ liệu ngoài hệ thống; Kiểm soát nội bộ chặt chẽ hơn
- Ban hành quy định: Cấm chia sẻ dữ liệu qua kênh cá nhân; Kiểm tra định kỳ việc tuân thủ; Xây dựng cơ chế xử lý vi phạm rõ ràng
- Nâng cao trải nghiệm khách hàng: Minh bạch hơn về việc sử dụng dữ liệu; Cho phép khách hàng; Yêu cầu chỉnh sửa/xóa dữ liệu; Rút lại sự đồng ý

PHẦN III

MỘT SỐ CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH CƠ BẢN NĂM 2026

TRÌNH ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

Hà Nội, ngày 07 tháng 4 năm 2026

**BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025
VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2026**

I. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025

1) Thực hiện các chỉ tiêu kinh doanh

Hoạt động kinh doanh năm 2025 của Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ LVA đạt được các chỉ tiêu cụ thể như sau:

Đvt: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2024	Kế hoạch năm 2025	Thực hiện năm 2025	% TH/KH năm 2025
Doanh thu	107 tỷ	140 tỷ	131,18 tỷ	93,70 %
Lợi nhuận	3,9 tỷ	12 tỷ	23,72 tỷ	197,67 %

Kết quả kinh doanh năm 2025 của Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ LVA đạt được so với kế hoạch đã đề ra như sau: Doanh thu năm đạt 93,70 % so với kế hoạch, lợi nhuận đạt 197,67 % so với kế hoạch đề ra.

Nguyên nhân:

- Doanh thu không đạt kế hoạch chủ yếu do thị trường tiêu dùng gặp khó khăn, sức mua giảm sút trong bối cảnh kinh tế chung có nhiều biến động. Ngoài ra, sự cạnh tranh mạnh mẽ từ các đối thủ trong ngành cũng ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh.
- Tuy nhiên, lợi nhuận vượt kế hoạch nhờ vào việc tối ưu hóa chi phí hoạt động, cắt giảm các khoản chi không cần thiết, đồng thời cải thiện hiệu suất kinh doanh của các sản

phẩm chủ lực. Việc tái cấu trúc danh mục sản phẩm và tập trung vào các dòng mỹ phẩm có biên lợi nhuận cao cũng giúp Công ty đạt được mức lợi nhuận tốt hơn dự kiến.

Các giải pháp đã thực hiện để hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh 2025:

- Cải thiện hiệu quả quản lý chi phí: Triển khai các biện pháp tối ưu hóa chi phí vận hành, giảm chi phí marketing nhưng vẫn đảm bảo hiệu quả quảng bá thương hiệu.
- Phát triển kênh bán hàng trực tuyến: Đẩy mạnh các kênh thương mại điện tử như Shopee, Lazada, TikTok Shop nhằm mở rộng thị trường và tiếp cận khách hàng mục tiêu tốt hơn.
- Tái cơ cấu danh mục sản phẩm: Tập trung vào các sản phẩm có sức tiêu thụ tốt và biên lợi nhuận cao, loại bỏ dần các sản phẩm kém hiệu quả.
- Tăng cường hợp tác với các đối tác chiến lược: Phát triển quan hệ với các nhà cung cấp, đối tác phân phối để đảm bảo nguồn hàng ổn định và tối ưu hóa chuỗi cung ứng.

Những tồn tại, khó khăn vướng mắc trong năm 2025:

- Sức mua suy giảm: Nền kinh tế gặp khó khăn, chi tiêu của người tiêu dùng thận trọng hơn, đặc biệt với các sản phẩm mỹ phẩm không thiết yếu.
- Cạnh tranh khốc liệt: Các thương hiệu mỹ phẩm ngoại và nội địa đều đẩy mạnh chiến dịch marketing, khiến chi phí quảng cáo tăng cao.
- Hạn chế trong mở rộng thị trường: Việc đưa sản phẩm vào các kênh phân phối truyền thống gặp nhiều rào cản về chi phí và cạnh tranh với các thương hiệu lớn.
- Chi phí vận hành tăng: Giá nguyên liệu nhập khẩu tăng do biến động tỷ giá và chi phí logistics, ảnh hưởng đến biên lợi nhuận.

Những khó khăn trên đặt ra yêu cầu cấp thiết để Công ty tiếp tục điều chỉnh chiến lược kinh doanh, tập trung vào các phân khúc sản phẩm phù hợp và tối ưu hóa hoạt động vận hành để nâng cao hiệu quả kinh doanh trong năm 2026.

2) Các chỉ tiêu tài chính cơ bản:

Stt	Chỉ tiêu	Đvt	Năm 2025
1	Hệ số bảo toàn vốn(H)	Lần	2,2
2	Khả năng thanh toán hiện thời	Lần	4,1
3	Tỷ suất lợi nhuận/ Doanh thu thuần (ROS)	%	14,32%
4	Tỷ suất lợi nhuận/ Tài sản (ROA)	%	36,84%
5	Tỷ suất lợi nhuận/ Vốn CSH (ROE)	%	43,76%

3) Thực hiện đầu tư: Trong năm 2025, Công ty không thực hiện hạng mục đầu tư nào

4) Những tiến bộ đã đạt được năm 2025:

Năm 2025 là một năm bản lề đối với Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ LVA, đánh dấu sự chuyển mình mạnh mẽ trong cơ cấu tổ chức, quản trị và mở rộng kinh doanh. Công ty đã đạt được nhiều thành tựu quan trọng trong việc tái cấu trúc nhân sự, hoàn thiện hệ thống quản trị và nâng cao hiệu quả hoạt động, góp phần tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển trong giai đoạn tiếp theo.

Nhằm tối ưu hóa hiệu quả hoạt động, Công ty đã sắp xếp lại nhân sự, phân bổ hợp lý nguồn lực giữa các phòng ban nhằm phát huy tối đa năng lực cá nhân và hiệu suất làm việc. Bên cạnh đó, LVA chú trọng tổ chức đào tạo chuyên sâu, giúp đội ngũ nhân viên nâng cao trình độ chuyên môn và kỹ năng quản lý.

LVA đã xây dựng và chuẩn hóa các quy trình hoạt động, hoàn thành hệ thống quản trị, phân công công việc và mô tả nhiệm vụ cho từng vị trí. Việc này giúp tăng cường tính minh bạch, nâng cao hiệu suất quản lý và đảm bảo vận hành ổn định, hiệu quả. Công ty đã đẩy mạnh các chiến lược marketing, nâng cao chất lượng sản phẩm và tối ưu trải nghiệm khách hàng. Các dòng sản phẩm mỹ phẩm và thời trang được cải tiến, phù hợp với xu hướng thị trường, giúp tăng cường lợi thế cạnh tranh.

Một trong những thành tựu quan trọng nhất của LVA trong năm 2025 là sự chuyển đổi từ Công ty Cổ phần Sách và Thiết bị Trường học Long An, một doanh nghiệp chuyên về phân

phối sách và thiết bị giáo dục, công ty đã quyết định tái cơ cấu và chuyển hướng sang Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ LVA, chính thức tập trung vào thị trường mỹ phẩm và thời trang. Sự mở rộng này giúp công ty tiếp cận với nhiều phân khúc khách hàng hơn, tạo ra động lực phát triển mới và mở ra nhiều cơ hội tăng trưởng.

II. KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2026

1. Tình hình chung

Năm 2026, Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ LVA đặt mục tiêu phát triển kinh doanh theo hướng dịch vụ, tận dụng lợi thế sẵn có để đảm bảo tăng trưởng bền vững. Trong bối cảnh thị trường mỹ phẩm tại Việt Nam và khu vực Đông Nam Á tiếp tục mở rộng, LVA có nhiều cơ hội để khai thác nhưng cũng đối mặt với không ít thách thức cần vượt qua.

Năm 2026, ngành mỹ phẩm Việt Nam được dự đoán sẽ tiếp tục tăng trưởng mạnh, đặc biệt với các sản phẩm nhập khẩu từ Hàn Quốc. Hiện nay, mỹ phẩm Hàn Quốc chiếm thị phần nhập khẩu lớn, nhờ vào chất lượng cao, thiết kế hiện đại và rất phù hợp với làn da người châu Á như Việt Nam và các nước Đông Nam Á hay châu Á khác. Đây là cơ hội để LVA mở rộng hoạt động kinh doanh, đẩy mạnh phân phối sản phẩm nhập khẩu và nâng cao trải nghiệm khách hàng.

Bên cạnh đó, thương mại điện tử đang trở thành kênh bán hàng chủ lực, với doanh thu ngành mỹ phẩm trực tuyến tăng trưởng trung bình 12-15%/năm. Các nền tảng như TikTok Shop, Shopee giúp doanh nghiệp tiếp cận khách hàng dễ dàng hơn, giảm chi phí vận hành so với mô hình bán lẻ truyền thống. Ngoài thị trường nội địa, LVA cũng có cơ hội mở rộng sang Đông Nam Á, đặc biệt là Thái Lan, Indonesia và Malaysia, nơi nhu cầu về mỹ phẩm Hàn Quốc rất cao.

Tuy nhiên, sự cạnh tranh trong ngành ngày càng gay gắt, không chỉ từ các thương hiệu quốc tế mà còn từ doanh nghiệp nội địa. Xu hướng tiêu dùng thay đổi, khách hàng thận trọng hơn trong chi tiêu, ưu tiên sản phẩm thiết yếu hơn mỹ phẩm cao cấp. Đồng thời, chi phí marketing trực tuyến tăng đáng kể, đòi hỏi LVA phải tối ưu hóa chiến lược quảng bá để đạt hiệu quả cao nhất.

2. Mục tiêu phát triển

Tiếp tục hoàn chỉnh mô hình tổ chức, đồng thời tiến hành kiện toàn, sắp xếp, tổ chức lại bộ máy quản lý theo hướng hiệu quả, gọn nhẹ, đẩy mạnh công tác quản trị điều hành trực tuyến nhằm chỉ đạo sát sao hơn, huy động hết các nguồn lực, nâng cao hiệu quả kinh doanh và tổ chức điều hành doanh nghiệp một cách chuyên nghiệp. Đẩy mạnh ứng dụng Công nghệ thông tin vào quản lý, điều hành, sản xuất nhằm phục vụ mục tiêu phát triển bền vững, hướng đến trở thành doanh nghiệp số hoá, tự động hoá trong việc khai thác và điều hành.

Định hướng phát triển bền vững, đảm bảo mức chi trả cổ tức từ 30% trở lên, nâng cao thu nhập cho người lao động và hoàn thành tốt nghĩa vụ nộp thuế với nhà nước và trở nên thân thiện hơn với môi trường.

3. Các chỉ tiêu kế hoạch năm 2026:

Stt	Chỉ tiêu	Đvt	Kế hoạch 2026
1	Tổng doanh thu	Triệu đ	160.000
2	Lợi nhuận trước thuế	Triệu đ	21.500
3	Thuế thu nhập doanh nghiệp (20%)	Triệu đ	4.300
4	Lợi nhuận sau thuế	Triệu đ	17.200
a	Tỷ lệ chia cổ tức	%	30%
b	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	%	4%

4. Các nhóm giải pháp chính để thực hiện:

4.1) Về tổ chức, nhân sự:

- Tuyển dụng, đào tạo nhân sự đáp ứng yêu cầu phát triển của Công ty, đặc biệt trong lĩnh vực mỹ phẩm và thương mại dịch vụ. Hoàn thiện cơ cấu tổ chức, bổ sung các vị trí còn thiếu trong các phòng ban, tạo nền tảng phát triển cho đội ngũ cán bộ nhân viên.

- Tiếp tục xây dựng và hoàn thiện các quy trình nội bộ, số tay công việc để phù hợp với thực tiễn hoạt động, nâng cao hiệu quả làm việc và đảm bảo dịch vụ ổn định.
- Tăng cường công tác quản lý, điều hành, kiểm tra giám sát nhằm tối ưu hóa hiệu suất hoạt động và nâng cao chất lượng dịch vụ.
- Đẩy mạnh chuyển đổi số trong quản trị doanh nghiệp, ứng dụng công nghệ vào vận hành và dịch vụ khách hàng.

4.2) Công tác kinh doanh:

- Tăng cường kiểm tra, giám sát chất lượng dịch vụ, áp dụng quy trình quản lý chặt chẽ để đảm bảo sự ổn định và nâng cao hình ảnh thương hiệu LVA trên thị trường.
- Xây dựng kế hoạch kinh doanh chi tiết cho từng giai đoạn (tháng, quý), định hướng rõ ràng về doanh thu, thị trường và khách hàng mục tiêu.
- Mở rộng hệ thống phân phối mỹ phẩm nhập khẩu từ Hàn Quốc, đẩy mạnh hợp tác với các đại lý, spa, chuỗi cửa hàng mỹ phẩm để gia tăng độ phủ thị trường.
- Tăng cường hoạt động quảng bá thương hiệu thông qua các nền tảng thương mại điện tử (Shopee, Lazada, TikTok Shop), các chiến dịch marketing online, KOLs, KOCs để tiếp cận khách hàng tiềm năng.
- Cải thiện dịch vụ hậu mãi, nâng cao trải nghiệm khách hàng nhằm gia tăng tỷ lệ khách hàng quay lại và mở rộng thị phần.
- Đầu tư nâng cấp cơ sở hạ tầng, kho hàng, đảm bảo tiêu chuẩn bảo quản mỹ phẩm, đáp ứng tốt nhu cầu lưu trữ và phân phối.

4.3) Các giải pháp về tài chính:

- Sử dụng nguồn vốn linh hoạt, hiệu quả, đảm bảo dòng tiền ổn định phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Tối ưu chi phí hoạt động bằng cách rà soát và điều chỉnh định mức sử dụng nhiên liệu, điện, nước, Internet và các chi phí vận hành khác.
- Xây dựng chính sách tài chính linh hoạt, lựa chọn các ngân hàng có lãi suất và điều kiện vay vốn hợp lý để giảm thiểu chi phí tài chính.
- Tìm kiếm các nguồn tài trợ, hợp tác với các đối tác tài chính nhằm tối ưu nguồn vốn cho hoạt động mở rộng kinh doanh.

- Đầu tư hiệu quả vào hệ thống kho bãi, phương tiện vận chuyển, đảm bảo tối đa hóa công suất sử dụng, nâng cao hiệu suất kinh doanh.

Trên đây là báo cáo tóm tắt kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2025 và kế hoạch năm 2026. Ban điều hành và toàn thể cán bộ nhân viên Công ty sẽ tiếp tục nỗ lực để giữ vững ổn định và phát triển của Công ty, thực hiện tốt các chỉ tiêu do Đại hội cổ đông giao. Đồng thời, mong muốn tiếp tục nhận được sự tin tưởng, gắn bó và đồng thuận của Quý cổ đông trong các hoạt động của Công ty.

Xin trân trọng cảm ơn.

Nơi nhận:

- HĐQT, BKS, BGD ;
- Cổ đông Công ty
- Lưu VT

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

CHỦ TỊCH



CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Trương Thanh Minh

Số: 05/2026/TTr-HĐQT

Hà Nội, ngày 07 tháng 04 năm 2026.

TỜ TRÌNH

“ về việc Thông qua Phương án thoái vốn tại Công ty cổ phần Sách - Thiết bị trường học Long An”

Kính trình: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026 của Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ LVA.

- Căn cứ Luật doanh nghiệp số 59/2020/QH14 ngày 17/6/2020;
- Căn cứ Luật chứng khoán số 54/2019/QH14 ngày 26/11/2019;
- Căn cứ Điều lệ Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ LVA;
- Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên Công ty năm 2024;
- Nhu cầu tái cơ cấu danh mục đầu tư của Công ty;

Hội đồng quản trị kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét, thông qua việc điều chỉnh phương án thoái vốn tại Công ty cổ phần Sách - Thiết bị trường học Long An với các nội dung sau:

1. Tình hình khoản đầu tư

* Tại thời điểm ĐHĐCĐ thường niên năm 2024:

- Vốn điều lệ Công ty cổ phần Sách - Thiết bị trường học Long An: 10 tỷ đồng;
- Tỷ lệ sở hữu của Công ty: 99,5% (công ty con);
- Giá trị dự kiến thoái vốn: 15 tỷ đồng.

* Đến thời điểm hiện tại:

- Vốn điều lệ Công ty cổ phần Sách - Thiết bị trường học Long An đã tăng lên: 30,6 tỷ đồng;
- Tỷ lệ sở hữu của Công ty giảm xuống còn: 32,5% (công ty liên kết);
- Công ty không còn nắm quyền kiểm soát tại Công ty cổ phần Sách - Thiết bị trường học Long An

2. Sự cần thiết thoái vốn

- Khoản đầu tư không còn phù hợp với chiến lược nắm quyền kiểm soát của Công ty;



- Việc duy trì tỷ lệ sở hữu thấp không mang lại hiệu quả quản trị và khai thác nguồn lực;
- Nhu cầu tái cơ cấu danh mục đầu tư, tập trung nguồn lực vào các lĩnh vực cốt lõi.

3. Cơ sở xác định giá chuyển nhượng

So với phương án đã được ĐHĐCĐ năm 2024 thông qua, giá trị thoái vốn dự kiến có sự điều chỉnh giảm, chủ yếu do các nguyên nhân:

- Tỷ lệ sở hữu của Công ty bị pha loãng đáng kể sau các đợt tăng vốn của Công ty cổ phần Sách - Thiết bị trường học Long An, dẫn đến mất quyền kiểm soát và ảnh hưởng đến giá trị khoản đầu tư;
- Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh và triển vọng của Công ty cổ phần Sách - Thiết bị trường học Long An có thay đổi so với thời điểm năm 2024;
- Giá trị khoản đầu tư được rà soát, đánh giá lại trên cơ sở các phương pháp định giá phù hợp và điều kiện thị trường tại thời điểm hiện tại.

4. Phương án thoái vốn

- Tỷ lệ chuyển nhượng: toàn bộ phần vốn góp/cổ phần do Công ty đang sở hữu tại Công ty cổ phần Sách - Thiết bị trường học Long An (tương đương 32,5% vốn điều lệ);
- Giá chuyển nhượng dự kiến: **10 tỷ đồng**;
- Phương thức chuyển nhượng: thỏa thuận trực tiếp và/hoặc chào bán cạnh tranh cho các nhà đầu tư có nhu cầu;
- Đối tượng nhận chuyển nhượng: tổ chức, cá nhân đáp ứng điều kiện theo quy định pháp luật.

5. Ủy quyền cho Hội đồng quản trị

Kính đề nghị ĐHĐCĐ thông qua việc ủy quyền cho HĐQT:

- Quyết định giá chuyển nhượng cụ thể trên cơ sở đảm bảo không thấp hơn mức giá/ nguyên tắc giá đã được ĐHĐCĐ thông qua;
- Lựa chọn đối tác nhận chuyển nhượng phù hợp;
- Quyết định phương thức chuyển nhượng, thời điểm thực hiện;
- Đàm phán, ký kết hợp đồng và các tài liệu liên quan;
- Thực hiện các thủ tục pháp lý cần thiết để hoàn tất việc thoái vốn;
- Quyết định các vấn đề phát sinh khác nhằm đảm bảo triển khai giao dịch hiệu quả, đúng quy định pháp luật.

Trân trọng kính trình ĐHĐCĐ xem xét và thông qua./.

Nơi nhận:

- Như trên;
- HDQT, BKS;
- Công bố trên Website Cty;
- Lưu VT, TK.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**



Trương Thanh Minh



Ha oi, date 07 month 4.. year 2026

**REPORT ON THE ACTIVITIES OF THE BOARD OF DIRECTORS IN 2025
AND ORIENTATION FOR 2026**

The Board of Directors (BOD) of 2025 LVA Trading and Services Joint Stock Company consists of:

No.	Full name	Position
1	Mr. Truong Thanh Minh	Chairman of the BOD
2	Mr. Tran Viet Thang	BOD Member
3	Ms. Dao Thi Kim Oanh	BOD Member
4	Mr. Bui Quoc Hung	BOD Member
5	Ms. Bui Thi Van Anh	BOD Member
6	Mr. Nguyen Cong Thang	Independent BOD Member
7	Ms. Phan Thi Dieu Hang	Independent BOD Member
8	Ms. Le Van Anh	BOD Member

Performing the functions and duties of the BOD as stipulated in the Charter of Organization and Operation of LVA Trading and Services Joint Stock Company, which was approved by the General Meeting of Shareholders (GMS).

The Board of Directors respectfully reports to the GMS on the governance activities of the Board in 2025 and the operational orientation for 2026 as follows:

PART I

REPORT ON THE ACTIVITIES OF THE BOARD OF DIRECTORS IN 2024

I. Results of Implementing the 2025 Annual General Meeting of Shareholders' Resolutions:

1. Implementation of 2025 Business Targets Assigned by the General Meeting of Shareholders (GMS):

1.1 Revenue Target (Pre-tax Revenue):

Pre-tax revenue reached VND 131,176,468,360 (One hundred thirty-one billion, one hundred seventy-six million, four hundred sixty-eight thousand, three hundred sixty dong), achieving 93.70% of the plan assigned by the GMS.

1.2 Profit Targets:

- **Profit before tax:** VND 23,720,972,091 (Twenty-three billion, seven hundred twenty million, nine hundred seventy-two thousand, ninety-one dong), achieving 197.67% of the plan assigned by the GMS.
- **Profit after tax:** VND 18,786,249,264 (Eighteen billion, seven hundred eighty-six million, two hundred forty-nine thousand, two hundred sixty-four dong).

1.3 Dividend Policy:

- In 2024, the Company did not pay dividends as it was undergoing a business transformation phase and needed to prioritize resources for restructuring.
- Entering 2025, business operations gradually stabilized and delivered positive results. Accordingly, the Board of Directors proposed a high total dividend rate (equivalent to 78% of charter capital), including 23% in cash (equivalent to VND 7,130,000,000) and 55% in shares.
- This combined dividend policy ensures a balanced approach between short-term benefits and long-term growth, reflecting the Company's commitment to compensating shareholders for 2024 and sharing achievements following the restructuring period.

Cash Dividend (23%):

- Meets shareholders' immediate cash flow needs
- Enhances investor confidence and attractiveness

Share Dividend (55%):

- Retains capital for reinvestment
- Increases charter capital and strengthens financial capacity

2. Profit Distribution Plan for 2025:

The 2025 profit is proposed to be distributed as follows:

- Dividend payment: VND 24,180,000,000
- Remaining profit carried forward to 2026: VND 221,741,497

3. Share Issuance and Capital Increase:

In 2025, the Company successfully issued 1,100,066 shares to two professional securities investors, increasing its charter capital from VND 19,999,340,000 to VND 31,000,000,000.

The participation of these two professional investors not only strengthens the Company's financial capacity but also enhances the stability of its shareholder structure. At the same time, this presents an opportunity for the Company to access additional resources in terms of management expertise, network, and long-term strategic orientation, thereby laying a solid foundation for business expansion and increasing shareholder value in the coming years.

4. Utilization of proceeds from the share issuance as of March 31, 2026:

- Total proceeds from the offering: VND 14,850,891,000.
- Purpose of fund utilization as approved by the 2025 Annual General Meeting of Shareholders (AGM): To supplement working capital for commercial business operations.

As of March 31, 2026, the Company has disbursed VND 8,210,596,396, equivalent to approximately 55.3% of the total proceeds from the offering. The remaining amount of VND 6,640,294,604 is being continuously utilized in accordance with contract payment schedules and the Company's business plan.

The Board of Directors commits that the proceeds from the offering are used for the intended purposes and beneficiaries as approved by the AGM, and that full disclosure obligations are complied with in accordance with applicable laws.

5. Selection of the Independent Auditor for the 2025 Financial Statements:

Based on the proposal of the Board of Supervisors and the authorization granted by the General Meeting of Shareholders to the Board of Directors to appoint the auditor for 2025, the Board of Directors has decided to appoint AAC Auditing and Accounting Co., Ltd. as the independent auditor for the Company's 2025 Financial Statements.

6. Payment of Remuneration to the BOD and the Supervisory Board (SB) in 2025:

During the year, the BOD paid remuneration to the BOD and SB with a total amount of **637.372.078 VND**, in compliance with Article 2 of the 2025 Annual GMS Resolution.

The remuneration for each BOD member, the salary of the CEO, and other managerial personnel is accounted for as a business expense under corporate income tax regulations and is separately disclosed in the Company's annual financial statements:

Content	Title	Amount (VND)
Executive Management Compensation		
Mrs Đào Thị Kim Oanh	General Director	204.331.040d/ year

Mrs Phạm Thị Thu Phương	Chief accountant	181.041.039d/ year
Remuneration of the Board of Directors		
Mr Trương Thanh Minh	Chairman of BOD	48.000.000d/ year
Mr Trần Việt Thắng	Member of BOD	24.000.000d/year
Mr Bùi Quốc Hưng	Member of BOD	24.000.000d/year
Mrs Đào Thị Kim Oanh	Member of BOD	24.000.000d/year
Mrs Bùi Thị Vân Anh	Member of BOD	24.000.000d/year
Mrs Phan Thị Diệu Hằng	Secretary of BOD	18.000.000d/year
Mr Nguyễn Công Thắng	Member of BOD	24.000.000d/year
Mrs Lê Vân Anh	Member of BOD	24.000.000d/year
Remuneration of the Board of Supervisors		
Mr Cao Văn Bằng	Head of the Board of Supervisors	18.000.000d/year
Mrs Tống Thanh Nga	Member of the Board of Supervisors	12.000.000d/year
Mrs Nguyễn Thị Thu	Member of the Board of Supervisors	12.000.000d/year

II. Other Activities of the BOD in 2025:

1. The BOD operates on a collective decision-making principle, adhering to legal regulations and the Company's Charter. It held 08 regular and extraordinary meetings to monitor implementation progress and set objectives and measures as a basis for the Director to execute the business plan approved by the GMS.
2. The BOD organized consultations among its members to review and resolve issues within its authority that arose between meetings.

3. It ensured the disclosure of information in compliance with regulations and promptly received and handled investor inquiries.

4. The BOD issued decisions within its authority on the following matters:

No.	Resolution/Decision	Date	Content	Approval Rate
1	04/2025/NQ-HĐQT	03/01/2025	Re: Approval of the principle for signing a memorandum of understanding between LVA Trading and Services Joint Stock Company and Ocean Capital Co., Ltd.	100%
2	01/2025/NQ-HĐQT	07/02/2025	Re: Plan for organizing the 2025 Annual General Meeting of Shareholders	100%
3	14/2025/NQ-HĐQT	31/3/2025	Re: Approval of the principle for signing an economic contract between LVA Trading and Services Joint Stock Company and Ocean Capital Co., Ltd.	100%
4	05/2025/ NQ-HĐQT	18/6/2025	Re: Approval of the criteria for selecting investors and the proposed list	100%
5	06/2025/ NQ-HĐQT	18/6/2025	Re: Approval of the 2025 private placement offering dossier	100%
6	06B/2025/ NQ-HĐQT	18/6/2025	Re: Approval of the 2025 private placement offering dossier	100%
7	07/2025/ NQ-HĐQT	30/6/2025		100%

			Re: Waiver of the right to subscribe for shares of a subsidiary	
8	08/2025/ NQ- HĐQT	19/9/2025	Re: Signing of a house leasing contract	100%
9	09/2025/ NQ- HĐQT	16/12/2025	Re: Approval of the results of the private placement share offering	100%
10	10/2025/ NQ- HĐQT	26/12/2025	Re: Increase of the Company's charter capital	100%

5. Ensure effective coordination with the Supervisory Board to maintain the company's security and compliance with legal regulations and the Company's Charter.
6. Carry out corporate governance functions within the scope of authority and duties of the BOD as stipulated in the Company's Charter on organization and operations.
7. Regarding transactions between the company, its subsidiaries, and companies in which the public company holds more than 50% of charter capital with members of the BOD and their related parties:

No.	Content	Details	Related parties
1	Board Resolution No. 04/2025/NQ-HĐQT dated January 3, 2025	<p>Product Sale and Purchase Agreement between LBE and Ocean Capital Co., Ltd. No. 01/2025/HĐNT/LVA-OC dated January 3, 2025, with a total transaction value of VND 11,682,677,998 (<i>In words: Eleven billion, six hundred eighty-two million, six hundred seventy-seven thousand, nine hundred ninety-eight dong</i>).</p> <p>Ocean Capital Co., Ltd. is an entity where Mr. Truong Thanh Minh serves as the General Director and legal representative.</p>	Ocean Capital Co., Ltd. is an entity where Mr. Truong Thanh Minh serves as the General Director and legal representative

2	Resolution of the 2025 Annual General Meeting of Shareholders No. 01/2025/NQ-ĐHĐCĐ dated April 15, 2025	Product Sale and Purchase Agreement between LBE and Ocean Capital Co., Ltd. No. 01/2025/HĐNT/LVA-OC dated January 3, 2025, with a total transaction value of VND 15,983,331,002 (<i>In words: Fifteen billion, nine hundred eighty-three million, three hundred thirty-one thousand and two dong</i>).	Ocean Capital Co., Ltd. is an entity where Mr. Truong Thanh Minh serves as the General Director and legal representative.
3	Office Lease Agreement No. HĐ01/OC-LVA	Office Lease Agreement No. HĐ01/OC-LVA between LBE and Ocean Capital Co., Ltd. dated September 22, 2025, with a total transaction value of VND 108,900,000 (<i>In words: One hundred eight million, nine hundred thousand dong</i>).	Ocean Capital Co., Ltd. is an entity where Mr. Truong Thanh Minh serves as the General Director and legal representative
4	Construction Contract No. 0401/LBA-IC/2024 dated January 4, 2024 between LBE with Intercons Investment Construction Co., Ltd	Construction Contract between LBE and Intercons Investment Construction Co., Ltd. for office construction, with a total transaction value of VND 4,890,000,000 (<i>In words: Four billion, eight hundred ninety million dong</i>).	Intercons Investment Construction Co., Ltd. is an entity where a related person (the spouse) of Mr. Tran Viet Thang (a member of the Board of Directors of LBE) serves as the legal representative.

8. Transactions between the Company and companies in which members of the Board of Directors are founders or hold managerial positions within the three (03) years preceding the transaction: As stated in Section 7.

III. Supervision results for the Company's Director and Deputy Director in 2025:

The Board of Directors (BoD) ensures that oversight of the company's executive management is conducted in full compliance with internal governance regulations and corporate policies. This supervision is carried out through various mechanisms, including board-led meetings,

participation in periodic management meetings organized by the CEO, and thorough review of executive reports.

Key Observations from Supervision Activities:

- + In 2025, the CEO successfully managed the company's business operations in accordance with legal regulations, corporate charters, and internal governance policies. The CEO also adhered to all resolutions and decisions set forth by the BoD, while providing complete transparency to the Supervisory Board, facilitating financial reviews and operational audits.
- + The executive team maintained a structured schedule of monthly and quarterly meetings to review performance, assess challenges, and implement adaptive strategies for improved business outcomes.
- + In terms of compliance, the executive management team strictly followed the legal frameworks governing corporate law, labor law, and taxation, ensuring full adherence to the company's regulations.
- + The company's business operations met the planned financial and economic targets, delivering positive returns to shareholders.
- + Employee income remained stable, fostering long-term commitment and job satisfaction among staff.

IV. Overall Assessment:

With a strong sense of responsibility toward shareholders and employees, the BoD effectively fulfilled its supervisory role over the executive management and operational execution of the company's strategies. Despite challenges, the key performance indicators outlined in the 2024 Annual General Meeting (AGM) resolutions were successfully achieved, laying a solid foundation for sustainable growth.

However, there are areas where improvements can be made. Some board members hold multiple roles, leading to occasional limitations in closely monitoring the company's management. Despite these challenges, the BoD confidently reports to shareholders that all critical responsibilities assigned by the 2024 AGM were successfully completed.

SECTION II

STRATEGIC DIRECTION FOR 2026

1.1. Business Objectives

The company aims to refine its organizational structure, streamline management processes, and enhance operational efficiency. Key initiatives include strengthening corporate governance through digital transformation, optimizing resource utilization, and driving business performance toward long-term sustainability. LVA will accelerate the adoption of technology to create a more automated and data-driven operational model, positioning itself as a digital enterprise.

1.2. Strategic Plan for 2026

In 2026, the Vietnamese cosmetics market is going to continue its strong growth due to increasing beauty demands and a rising preference for high-quality imported products. Furthermore, the rapid expansion of e-commerce is becoming a key distribution channel, enabling brands to reach customers more effectively without significant investments in physical store networks. However, competition in the industry is intensifying, not only from major international brands but also from fast-growing domestic enterprises. Additionally, changing consumer behavior after the pandemic has led customers to be more cautious in spending, prioritizing value-for-money products.

Given this context, LVA Trading and Services Joint Stock Company must adopt a flexible strategy to capitalize on growth opportunities while addressing challenges in this new phase. To proactively secure the necessary resources to meet its 2026 targets, the BOD has outlined the following key action plans:

1. **Business Operations:** Based on the 2026 Annual General Meeting's Resolution, the BOD will oversee and manage the Company's operations to ensure stability and growth. The Company is committed to achieving all planned targets set by the GMS for 2026.
2. **Financial Management:** The Company will focus on strict cost control and financial management optimization to ensure efficiency and financial security. The utilization of capital will be flexible and effective, prioritizing partnerships with banks offering

favorable policies and interest rates to minimize borrowing costs. Additionally, the Company will strengthen debt management and cash flow control to mitigate financial risks during business expansion.

3. **Market and Customer Strategy:** LVA will enhance market research to identify new business expansion opportunities, particularly in the cosmetics and fashion sectors. The Company will leverage the booming e-commerce sector to reach customers more efficiently. Moreover, LVA will invest in marketing initiatives, brand building, and customer experience enhancement to increase brand awareness and customer loyalty.
4. **Corporate Governance:** The Company will continue to improve corporate governance towards a more modern and professional approach while reinforcing risk management across all operations. Additionally, LVA will strengthen corporate culture, develop long-term strategic plans (5-10 years), and ensure sustainable business growth. The Company will also focus on human resources development, recruitment, and training to build a highly skilled workforce for future expansion.
5. **Information Technology and Digital Transformation:** To enhance operational capacity and optimize business processes, the Company will accelerate digital transformation across management and sales channels to improve efficiency and competitiveness.
6. **Regulatory Compliance and Internal Governance:** The Company will strictly adhere to legal requirements in information disclosure and ensure compliance with all current legal regulations. The BOD will manage and operate the Company within its authorized scope, as defined by the Company Charter, while enhancing oversight to ensure transparency, efficiency, and sustainable growth.

PART III

KEY OPERATIONAL TARGETS FOR 2025 PRESENTED TO THE GENERAL MEETING OF SHAREHOLDERS

- | | |
|----------------------------------|------------------------|
| 1. Revenue target: | 160 billion VND |
| 2. Pre-tax profit target: | 12 billion VND |

- 3. **Dividend payout ratio:** 30%
- 4. **Bonus and Welfare Fund:** 4%

With an innovative mindset and a spirit of determination, proactiveness, and creativity, the Board of Directors, along with all employees of LVA Trading and Services Joint Stock Company, will continue to build upon the achievements attained, maximize all available opportunities, and strive to accomplish the 2025 objectives assigned by the GMS. At the same time, the hopes BOD to receive the trust, commitment, and support of our esteemed shareholders in all company activities.

We sincerely extend our best wishes for health and success to all our valued shareholders.

Recipients:

- + BOD, Supervisory Board, Executive Board
- + Company shareholders
- + Archives

ON BEHALF OF THE BOD
CHAIRMAN



CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
Lương Thanh Minh

Ha oi, date ... month year 2026

**BUSINESS PERFORMANCE REPORT FOR 2025
AND PLAN FOR 2026**

I. BUSINESS PERFORMANCE RESULTS FOR 2025

1) Achievement of Business Targets

The business operations of LVA Trading and Services Joint Stock Company in 2024 achieved the following specific targets:

Unit: Billion VND

Indicator	Actual 2024	Planned 2025	Actual 2025	% Actual/Planned 2024
Revenue	107	140	131,18	93,70 %
Profit	3,9	12	23,72	197,67 %

The business performance of LVA Trading and Services Joint Stock Company in 2025, compared to the set targets, is as follows: Revenue in 2025 reached 93,7% of the planned target. Profit exceeded expectations, reaching 197,67% of the planned target.

Causes:

- Revenue did not meet the plan mainly due to difficulties in the consumer market, with declining purchasing power amid broader economic fluctuations. Additionally, intense competition from industry rivals also impacted business results.

- However, profit exceeded the target due to: Operational cost optimization, eliminating unnecessary expenses while maintaining efficiency. Improved business efficiency of core product lines. Restructuring the product portfolio, focusing on high-margin cosmetic products, which contributed to better-than-expected profitability.

Implemented Solutions to Achieve the 2025 Business Plan:

- **Improved cost management efficiency:** Implemented operational cost optimization measures. Reduced marketing expenses while ensuring effective brand promotion.
- **Expanded online sales channels:** Strengthened e-commerce platforms such as Shopee, Lazada, and TikTok Shop to reach target customers more effectively.
- **Restructured product portfolio:** Focused on high-demand, high-margin products while phasing out low-performing items.
- **Enhanced strategic partnerships:** Developed relationships with suppliers and distribution partners to ensure stable supply and optimize the supply chain.
- **Challenges and Difficulties in 2025:**
 - **Declining consumer purchasing power:** Economic difficulties led to more cautious spending behavior, especially for non-essential cosmetics.
 - **Intense competition:** Both foreign and domestic cosmetic brands intensified their marketing campaigns, increasing advertising costs.
 - **Limitations in market expansion:** Entering traditional distribution channels faced high costs and fierce competition from established brands.
 - **Rising operating costs:** Import material prices increased due to exchange rate fluctuations and logistics costs, impacting profit margins.

These challenges highlight the urgent need for the company to further adjust its business strategy, focus on appropriate product segments, and optimize operations to enhance business efficiency in 2025.

2) Key Financial Indicators:

No.	Indicator	Unit	2025
1	Capital Preservation Ratio (H)	Times	2,2
2	Current Ratio	Times	4,1
3	Return on sales (ROS)	%	14,32%
4	Return on Assets (ROA)	%	36,84%
5	Return on Equity (ROE)	%	43,76%

3) Investments Implemented: No investment in 2025

4) Achievements in 2025:

- The year 2025 marked a pivotal milestone for LVA Trading and Services Joint Stock Company, reflecting a strong transformation in organizational structure, corporate governance, and business expansion. The Company achieved significant accomplishments in restructuring its workforce, enhancing its governance system, and improving operational efficiency, thereby laying a solid foundation for sustainable growth in the next phase.
- To optimize operational efficiency, the company reorganized human resources, rationally allocating personnel across departments to maximize individual capabilities and work efficiency. Additionally, LVA emphasized intensive training programs, helping employees enhance their expertise and management skills.
- LVA has built and standardized operating processes, completed its governance system, and defined job descriptions and responsibilities for each position. This has improved transparency, increased management efficiency, and ensured stable and effective operations.
- The company strengthened its marketing strategies, enhanced product quality, and optimized customer experiences. Cosmetic and fashion product lines were upgraded to align with market trends, increasing competitive advantages.

- One of the most significant achievements in 2025 was the transformation from Long An School Book and Equipment Joint Stock Company, a business specializing in distributing books and educational equipment, into LVA Trading and Services Joint Stock Company, officially shifting focus to the cosmetics and fashion industry. This expansion enabled the company to reach a broader customer base, create new growth momentum, and unlock various development opportunities.

II. BUSINESS PLAN FOR 2026

1) General Outlook

- In 2026, LVA Trading and Services Joint Stock Company aims to develop its business model toward services, leveraging its existing advantages to ensure sustainable growth. With the continuous expansion of the cosmetics market in Vietnam and Southeast Asia, LVA has numerous opportunities but also faces significant challenges.
- In 2026, Vietnam's cosmetics industry is expected to grow strongly, particularly with imported Korean products. Currently, Korean cosmetics account for about 30% of the import market share, thanks to high quality, modern designs, and the influence of the Hallyu wave. This presents an opportunity for LVA to expand its business, boost the distribution of imported products, and enhance customer experiences.
- Additionally, e-commerce is becoming the dominant sales channel, with Vietnam's online cosmetics market revenue estimated to exceed in 2025, growing at an average annual rate of 12-15%. Platforms such as TikTok Shop and Shopee help businesses reach customers more efficiently while reducing operational costs compared to traditional retail models. Beyond the domestic market, LVA also has expansion opportunities into Southeast Asia, particularly Thailand, Indonesia, and Malaysia, where demand for Korean cosmetics is high.
- However, industry competition is intensifying, not only from international brands but also local enterprises. Changing consumer trends indicate that customers are becoming more cautious in spending, prioritizing essential products over high-end cosmetics.

Furthermore, digital marketing costs have increased significantly, requiring LVA to optimize its advertising strategies for the best efficiency.

2) Development Objectives

- Continue refining the organizational model while restructuring management towards efficiency and streamlined operations. Strengthen digital governance to enhance control, mobilize all resources, and improve business effectiveness, leading to professional enterprise management.
- Promote the application of information technology in management, operations, and production to serve the goal of sustainable development, aiming to become a digitized and automated enterprise in business operations and management.
- Pursue sustainable growth while ensuring a dividend payout ratio of 30% or higher, increasing employee income, fulfilling tax obligations, and becoming more environmentally friendly.

3) Plan targets for 2025:

No.	Indicator	Unit	Plan for 2025
1	Total revenue	million VND	160,000
2	Profit before tax	million VND	21,500
3	Corporate income tax (20%)	million VND	4,300
4	Net profit after tax	million VND	17,200
5	Dividend ratio	%	30%
6	Reward and Welfare Fund	%	4%

4) Key Solutions for Implementation:

4.1) Organization and Human Resources:

- Recruit and train personnel to meet the company’s development needs, especially in the cosmetics and commercial services sector. Improve the organizational structure and fill vacant positions in departments, creating a foundation for staff development.
- Continue to develop and refine internal processes and work manuals to align with operational realities, enhance work efficiency, and ensure service stability.
- Strengthen management, operations, and supervision to optimize performance and improve service quality.
- Accelerate digital transformation in corporate governance, integrating technology into operations and customer service.

4.2) Business Operations:

- Enhance service quality monitoring and supervision, applying strict management processes to ensure stability and strengthen LVA’s brand image in the market.
- Develop detailed business plans for each period (monthly, quarterly), with clear directions on revenue, target markets, and customer segments.
- Expand the distribution network for imported Korean cosmetics, strengthening partnerships with agents, spas, and cosmetic store chains to increase market coverage.
- Boost brand promotion through e-commerce platforms (Shopee, Lazada, TikTok Shop), online marketing campaigns, and collaborations with KOLs and KOCs to reach potential customers.
- Improve after-sales services and enhance customer experience to increase customer retention and expand market share.
- Invest in upgrading infrastructure and warehouses, ensuring proper storage standards for cosmetics to meet distribution and inventory demands.

4.3) Financial Solutions:

- Utilize financial resources flexibly and efficiently to ensure stable cash flow for business operations.
- Optimize operating costs by reviewing and adjusting fuel, electricity, water, Internet, and other operational expenses.

- Develop a flexible financial policy, selecting banks with reasonable interest rates and loan conditions to minimize financial costs.
- Seek funding sources and collaborate with financial partners to optimize capital for business expansion.
- Invest effectively in warehouse systems and transportation means to maximize utilization capacity and enhance business efficiency.
- The above is a summary report of business performance for 2025 and the plan for 2026. The executive team and all company staff will continue their efforts to maintain stability and growth, fulfilling the targets set by the General Meeting of Shareholders. Additionally, we hope to continue receiving the trust, support, and consensus of our valued shareholders in all company activities.

Sincerely,

OB. OF THE BOARD OF DIRECTORS

Chairman

Recipients:

- + BOD, BOS, Executive Management
- + Company Shareholders
- + Archived at Office.



CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
Trương Thanh Minh

No: 05 /2026/TTr-HĐQT

Hanoi, day 7 April, 2026.

SUBMISSION

Re: Approval of the divestment plan LVA Trading and Services Joint Stock Company

Respectfully submitted to: The 2026 Annual General Meeting of Shareholders of LVA Trading and Services Joint Stock Company.”

Pursuant to the Law on Enterprises No. 59/2020/QH14 dated June 17, 2020;
Pursuant to the Law on Securities No. 54/2019/QH14 dated November 26, 2019;
Pursuant to the Charter of LVA Trading and Services Joint Stock Company;
Pursuant to the Resolution of the Company’s 2024 Annual General Meeting of Shareholders;
In view of the Company’s need to restructure its investment portfolio;

The Board of Directors respectfully submits to the General Meeting of Shareholders for consideration and approval the adjustment of the divestment plan at LVA Trading and Services Joint Stock Company.” with the following contents:”

1. Investment Status

- As at the 2024 Annual General Meeting of Shareholders:
 - Charter capital of Long An School Book and Equipment Joint Stock Company: VND 10 billion;
 - Ownership ratio of the Company: 99.5% (*subsidiary*);
 - Estimated divestment value: VND 15 billion.
- As of the present:
 - Charter capital of Long An School Book and Equipment Joint Stock Company has increased to: VND 30.6 billion;
 - Ownership ratio of the Company has decreased to: 32.5% (*associate company*);
 - The Company no longer holds controlling interest in Long An School Book and Equipment Joint Stock Company.

2. Rationale for Divestment

- The investment is no longer aligned with the Company’s strategy of maintaining controlling interests;
- Maintaining a low ownership ratio does not deliver effective governance or efficient utilization of resources;
- The need to restructure the investment portfolio and focus resources on core business areas.

3. Basis for Determining the Transfer Price



Compared to the divestment plan approved by the 2024 Annual General Meeting of Shareholders, the expected divestment value has been adjusted downward, mainly due to the following reasons:

- The Company's ownership ratio has been significantly diluted following the capital increases of Long An School Book and Equipment Joint Stock Company, resulting in the loss of control and adversely affecting the value of the investment;
- The business performance and outlook of Long An School Book and Equipment Joint Stock Company have changed compared to those in 2024;
- The value of the investment has been reviewed and reassessed based on appropriate valuation methods and prevailing market conditions at present.

4. Divestment Plan

- Transfer ratio: The entire equity interest/shares currently held by the Company in Long An School Book and Equipment Joint Stock Company (equivalent to 32.5% of charter capital);
- Proposed transfer price: VND 10 billion (or a price not lower than the value determined based on the valuation/reassessment results at the time of execution);
- Method of transfer: Direct negotiation and/or competitive offering to interested investors;
- Transferees: Organizations and individuals meeting the conditions as prescribed by law.

5. Authorization to the Board of Directors

The General Meeting of Shareholders is respectfully requested to approve the authorization of the Board of Directors to:

- Decide on the specific transfer price, ensuring that it is not lower than the price level/principles approved by the General Meeting of Shareholders;
- Select appropriate transferees;
- Decide on the method of transfer and timing of execution;
- Negotiate and execute contracts and relevant documents;
- Carry out necessary legal procedures to complete the divestment;
- Decide on other arising matters to ensure the transaction is implemented effectively and in compliance with applicable laws.

We respectfully submit to the General Meeting of Shareholders for consideration and approval.”

Recipient:

- *As above;*
- *Board of Directors, Board of Supervisors;*
- *For publication on the Company's website;*
- *Filed at Administration and Secretariat.*

**FOR AND ON BEHALF OF THE
BOARD OF DIRECTORS
CHAIRMAN”**



