

Hà Nội, ngày ... tháng ... năm 2026

DU THẢO

BÁO CÁO
HOẠT ĐỘNG NĂM 2025 VÀ KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2026
CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG VMG

Kính gửi: Đại hội đồng Cổ đông Công ty cổ phần truyền thông VMG

- Căn cứ chức năng nhiệm vụ của Hội đồng quản trị được quy định tại Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Truyền thông VMG;
- Căn cứ kết quả hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2025.

Thực hiện công tác quản lý và chỉ đạo hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Truyền thông VMG ("Công ty") theo quy định tại Điều lệ và Luật Doanh nghiệp, Hội đồng quản trị ("HĐQT") xin trân trọng báo cáo với Đại hội về kết quả hoạt động HĐQT năm 2025, định hướng hoạt động năm 2026 như sau:

I. BÁO CÁO TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG HĐQT NĂM 2025:

1. Nhân sự Hội đồng quản trị:

HĐQT Công ty Truyền thông VMG năm 2025 gồm các thành viên:

Stt	Họ và Tên	Chức danh	Ngày bắt đầu/không còn là thành viên HĐQT	
			Ngày bổ nhiệm	Ngày miễn nhiệm
1	Ông Nguyễn Thanh Hải	Thành viên HĐQT	03/04/2023	17/04/2025
2	Ông Võ Thăng Long	Thành viên HĐQT	03/04/2023	17/04/2025
3	Nguyễn Hoàng Nam	Chủ tịch HĐQT	24/04/2024	
4	Nguyễn Đức Thọ	Thành viên HĐQT	24/04/2024	17/04/2025
5	Hoàng Trí Cường	Thành viên HĐQT	24/04/2024	
6	Nguyễn Thị Ngọc Dung	Thành viên HĐQT	17/04/2025	
7	Phan Hồng Điệp	Thành viên HĐQT	17/04/2025	
8	Nguyễn Đức Hưng	Thành viên HĐQT	17/04/2025	

2. Đánh giá tình hình kết quả hoạt động của Công ty năm 2025

Ngày 17 tháng 04 năm 2025, Công ty đã tổ chức thành công Đại hội đồng cổ đông ("ĐHĐCĐ") thường niên 2025. Đại hội đã miễn nhiệm và bầu bổ sung thành viên HĐQT nhiệm kỳ 2023-2027.

- Miễn nhiệm: Ông Nguyễn Đức Thọ (Thành viên HĐQT); Ông Võ Thăng Long (Thành viên HĐQT); Ông Nguyễn Thanh Hải (Thành viên HĐQT).
- Bầu bổ sung: Ông Phan Hồng Điệp; Ông Nguyễn Đức Hưng và Nguyễn Thị Ngọc Dung là Thành viên HĐQT.

Năm 2025 tiếp tục là một năm nhiều khó khăn và thách thức với các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực dịch vụ truyền thông, dịch vụ số. Trong bối cảnh đó, VMG đã phải đối mặt với những biến động bất lợi trong chính sách của các đối tác nhà mạng và những vướng mắc về hành lang pháp lý khi chưa hoàn tất việc cấp Giấy phép kinh doanh dịch vụ viễn thông – yếu tố gây hạn chế trực tiếp đến lộ trình mở rộng quy mô các dịch vụ cốt lõi và làm gián đoạn kế hoạch phát triển các mảng kinh doanh chiến lược. Tuy vậy, bằng sự nỗ lực, tận tâm của Ban lãnh đạo và toàn thể cán bộ nhân viên, Công ty đã cố gắng hoàn thành các nhiệm vụ mà ĐHCĐ giao phó. Nhìn tổng thể hoạt động kinh doanh của VMG tương đối tích cực khi ghi nhận tổng doanh thu đạt 1.320,4 tỷ đồng, tăng 15,1% so với cùng kỳ năm 2024, mặc dù vậy kết quả kinh doanh năm 2025 các mảng dịch vụ kinh doanh cốt lõi vẫn chưa đạt như kỳ vọng chủ yếu đến từ các nguyên nhân khách quan sau :

- **Biến động bất lợi và rủi ro phụ thuộc vào đối tác nhà mạng đối với các dịch vụ truyền thông:**

Đây là nguyên nhân khách quan lớn nhất tác động trực tiếp đến biên lợi nhuận và dòng tiền của Công ty.

- Chính sách chia sẻ doanh thu: Các đối tác nhà mạng đồng loạt điều chỉnh giảm tỷ lệ chia sẻ doanh thu thực nhận của VMG, gây sức ép trực tiếp lên biên lợi nhuận của các dịch vụ hiện hữu.
- Biến động cơ cấu tổ chức của đối tác: Sự thay đổi về cơ cấu tổ chức từ phía nhà mạng (điển hình như mạng MobiFone) đã làm gián đoạn hoàn toàn tiến độ triển khai các chiến dịch truyền thông cho dự án GuMusic dù Công ty đã chuẩn bị đầy đủ nguồn lực.
- Bất buộc thu hẹp dịch vụ: Do sự thay đổi định hướng dịch vụ từ phía nhà mạng Vinaphone, Công ty buộc phải thanh lý dịch vụ nhạc Covering. Việc dừng đột ngột một dịch vụ đang vận hành ổn định đã gây tác động trực tiếp, làm sụt giảm đáng kể doanh thu và ảnh hưởng đến chỉ tiêu tài chính chung của mảng dịch vụ nội dung.

- **Thách thức từ hành lang pháp lý :**

Môi trường pháp lý khắt khe đã làm chậm nhịp độ mở rộng chiến lược của Công ty

- Trở ngại trong việc xin cấp Giấy phép viễn thông: Việc chưa xin được giấy phép kinh doanh dịch vụ viễn thông là một điểm nghẽn pháp lý, trực tiếp gây trở ngại cho lộ trình khai thác và mở rộng quy mô dịch vụ SMS.

- **Sự dịch chuyển của xu hướng thị trường và áp lực cạnh tranh:**

Sự thay đổi trong hành vi người dùng và cấu trúc cạnh tranh của thị trường công nghệ đã tạo ra những thách thức lớn.

- Sự suy thoái của dịch vụ viễn thông truyền thống: Dịch vụ tin nhắn truyền thống (SMS) đang trong đà suy giảm mạnh mẽ do sự lên ngôi của các nền tảng OTT và ứng dụng nhắn tin miễn phí. Đây là xu hướng thoái trào chung của toàn cầu, ảnh hưởng trực tiếp đến mảng kinh doanh nền tảng của Công ty.
- Mức độ cạnh tranh bùng nổ ở các mảng mới: Tại mảng Dịch vụ số (đặc biệt là định danh và xác thực điện tử eKYC, eID), dù Công ty đã khẳng định được vị thế, nhưng số lượng nhà cung cấp tham gia thị trường tăng đột biến đã tạo ra cuộc đua cạnh tranh cực kỳ gay gắt về thị phần và giá phí, trực tiếp làm chậm lại tốc độ "phủ sóng" dịch vụ và mở rộng quy mô doanh thu như kế hoạch.

- **Áp lực biên lợi nhuận và rủi ro mảng Thương mại Viễn thông:**

- Dù đóng vai trò trụ cột đóng góp tới 89% tổng doanh thu, mảng phân phối thẻ cào và dịch vụ top-up đang chịu sức ép lớn về tỷ suất sinh lời. Nguyên nhân khách quan

đến từ việc nhà cung cấp liên tục siết chặt chính sách chiết khấu, kết hợp với thói quen người dùng dịch chuyển mạnh sang các Ví điện tử và nền tảng Ngân hàng số. Các nền tảng này sẵn sàng dùng tiềm lực tài chính lớn để tung khuyến mãi sâu, trực tiếp thu hẹp không gian sống của các kênh phân phối truyền thống. Điều này buộc Công ty phải cạnh tranh khốc liệt để giữ vững mạng lưới đại lý, khiến lợi nhuận thương mại cốt lõi ở mức rất thấp và tiềm ẩn nhiều rủi ro về công nợ

Bên cạnh những thách thức khách quan từ thị trường và đối tác nhà mạng, trong năm 2025 HĐQT ghi nhận những điểm sáng khi:

- Lợi nhuận trước thuế năm 2025 ghi nhận mức tăng trưởng đột phá so với cùng kỳ. Kết quả này minh chứng cho chiến lược quyết liệt của BLĐ Công ty trong việc bảo vệ quyền lợi hợp pháp của Công ty tại Trung tâm Trọng tài Quốc Tế Singapore (SIAC). Thắng lợi trong vụ việc nghĩa vụ thuế với GPS/UTC đã giúp VMG hoàn nhập/giảm trừ khoản trích lập dự phòng rủi ro thuế góp phần tối ưu hóa lợi nhuận.
- Sự bứt phá của các mảng kinh doanh mới với những điểm sáng đáng ghi nhận với kết quả khả quan: Dịch vụ nhạc Social Media tăng trưởng doanh thu 30%; Mảng Dịch vụ số (TT.DVS) tăng trưởng 59,4% doanh thu và khẳng định được vị thế trong lĩnh vực định danh điện tử.

KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2025

Đơn vị: Triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2026	Thực hiện năm 2025	Mức độ hoàn thành (%) 2025 so KH 2026
1	Doanh thu	1.481.524	1.320.436	78.9%
2	Lợi nhuận trước thuế	38.565	101.800*	277.9%
	<i>Trong đó:</i>			
	<i>Lợi nhuận từ hoàn trích lập dự phòng</i>	0	87.800	100%
	<i>Lợi nhuận từ HĐSXKD trong năm</i>	38.565	13.997	36%
3	Cổ tức	5%	0	

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2025)

BẢO TOÀN VÀ PHÁT TRIỂN NGUỒN VỐN NĂM 2025

Đơn vị: Triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	2024	2025	% tăng (giảm)
1	Vốn chủ sở hữu	490.878	589.550	20%
2	Vốn điều lệ	203.930	203.930	0%

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2025)

CÔNG TÁC ĐẦU TƯ NĂM 2025

Đơn vị: Triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	2024	2025	% tăng (giảm)
1	Tiền gửi có kỳ hạn	143.433	70.625	-50.8%

Stt	Chỉ tiêu	2024	2025	% tăng (giảm)
2	Trái phiếu	30.000	30.000	0%
	Tổng cộng	173.433	100.625	-42%

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2025)

***Lợi nhuận trước thuế: 101.8 tỷ đồng, trong đó Lợi nhuận từ hoàn trích lập dự phòng vụ kiện là 87.8 tỷ đồng**

II. HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ:

1. Hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2025

- Trong năm 2025, HĐQT Công ty đã tiến hành các phiên họp để xem xét và đưa ra các quyết định kịp thời về các vấn đề thuộc thẩm quyền. HĐQT đã ban hành 22 (hai mươi hai) Nghị quyết và Quyết định tập trung vào công tác quản trị vận hành triển khai các kế hoạch kinh doanh trọng điểm.
- Nội dung chi tiết văn bản: Theo phụ lục 01 đính kèm báo cáo.

2. Đánh giá hoạt động của HĐQT năm 2025

- Trong năm 2025, Hội đồng quản trị (HĐQT) Công ty đã thực hiện tốt việc công bố các thông tin định kỳ và bất thường, tuân thủ đúng quy định của Thông tư 96/2020/TT-BTC ngày 16/11/2020 của Bộ Tài Chính về việc Hướng dẫn Công bố thông tin trên thị trường chứng khoán.
- Các phiên họp của HĐQT được tổ chức trên tinh thần trách nhiệm, công khai và minh bạch. Các quyết định quản trị được ban hành kịp thời, bám sát với diễn biến thực tế của thị trường, đảm bảo sự phát triển bền vững của doanh nghiệp và sự kỳ vọng của nhà đầu tư.
- HĐQT đã chỉ đạo bộ máy điều hành sát sao các bộ phận chuyên môn trong việc kênh tương tác xử lý kịp thời các yêu cầu, thông tin phản hồi từ phía cổ đông, đối tác và khách hàng, góp phần duy trì uy tín và hình ảnh thương hiệu VMG.

2.1. Hội đồng quản trị đã thực hiện đầy đủ quyền và nghĩa vụ của mình theo đúng quy định của pháp luật, Điều lệ Công ty và nghị quyết của ĐHCĐ, cụ thể như sau:

Trong năm qua, HĐQT đã thực hiện đầy đủ các quyền, nghĩa vụ của mình theo đúng quy định của Pháp luật, Điều lệ Công ty và các Nghị quyết đã được ĐHCĐ thông qua, cụ thể như sau:

- a. Về công tác quản trị doanh nghiệp:
 - HĐQT luôn bám sát các quy định pháp luật và chuẩn mực quản trị hiện đại để tối đa hóa giá trị cho Công ty và cổ đông. Trong giai đoạn kiện toàn bộ máy nhân sự cấp cao, HĐQT đã phân công thành viên trực tiếp phụ trách điều hành điều phối hoạt động kinh doanh. Cơ chế này giúp đảm bảo sự chỉ đạo từ HĐQT được thực thi quyết liệt, xuyên suốt, đồng thời vẫn duy trì hệ thống kiểm tra, giám sát nội bộ chặt chẽ nhằm quản trị rủi ro hiệu quả.
 - HĐQT đã sát sao chỉ đạo công tác điều hành tập trung nguồn lực củng cố các dịch vụ cốt lõi hiện hữu, đồng thời mở rộng và đóng gói hệ sinh thái các dịch vụ công nghệ mới. Qua đó, từng bước hiện thực hóa mục tiêu dịch chuyển mô hình kinh doanh, giảm thiểu rủi ro từ sự suy giảm của các mảng dịch vụ truyền thống.
 - Đối mặt với áp lực cạnh tranh nội ngành khốc liệt trong năm 2025, HĐQT đã tăng cường công tác kiểm tra, giám sát và trực tiếp đôn đốc bộ máy điều hành trong việc rà soát và tinh gọn các quy trình vận hành. Trọng tâm được đặt vào việc tối ưu hóa

- chi phí quản lý doanh nghiệp, phân bổ nguồn vốn đầu tư hợp lý, đảm bảo an toàn tài chính và duy trì dòng tiền ổn định.
- b. Về hệ thống kỹ thuật, công nghệ:
- Quyết liệt đơn đốc công tác điều hành triển khai đồng bộ các giải pháp nâng cấp hạ tầng kỹ thuật (phần cứng và phần mềm). Hệ thống hiện tại đã nắm bắt, kiểm soát và giảm thiểu tối đa các lỗi phát sinh. Chất lượng dịch vụ được duy trì ổn định, năng lực hệ thống đáp ứng hiệu quả với độ sẵn sàng cao đối với các yêu cầu khẩn cấp của dịch vụ;
 - Tối ưu hóa hạ tầng và chuyển đổi số nhằm bắt kịp xu hướng công nghệ chung, HĐQT đã chỉ đạo thực hiện quy hoạch, phân loại và tối ưu hóa hệ thống máy chủ của VMG. Đẩy mạnh chiến lược dịch chuyển hạ tầng máy chủ lên nền Cloud, giúp Công ty tối ưu hóa chi phí vận hành, nâng cao hiệu suất và khả năng mở rộng linh hoạt;
- c. Về việc tổ chức ĐHCĐ:
- HĐQT đã chủ động chuẩn bị kỹ lưỡng về chương trình, nội dung, hệ thống tài liệu và tiến hành triệu tập, tổ chức thành công ĐHCĐ thường niên năm 2025 vào ngày 17/04/2025. Công tác tổ chức đảm bảo tính công khai, minh bạch và tuân thủ đúng các trình tự của pháp luật hiện hành.
- d. Về lựa chọn đơn vị kiểm toán báo cáo tài chính năm 2025:
- HĐQT đã lựa chọn Công ty TNHH Hãng Kiểm toán AASC để thực hiện soát xét Báo cáo tài chính 06 tháng đầu năm 2025 và kiểm toán báo cáo tài chính năm 2025 của Công ty với ý kiến chấp nhận toàn phần.
- e. Về việc đầu tư vốn tại một số Công ty con, công ty liên kết, đầu tư khác
- Công ty hiện còn vốn đầu tư tại các doanh nghiệp: Công ty Cổ phần Công Nghệ Imedia (chiếm 3,01% vốn điều lệ), Công ty Cổ phần Truyền thông VNN Plus (chiếm 28,59% vốn điều lệ), Công ty cổ phần Thương Mại điện tử Lingo (chiếm 20% vốn điều lệ nhưng đã trích lập 100% mất vốn), Công ty Cổ phần Đầu tư và Thương mại VNN (chiếm 1,14% vốn điều lệ). Đối với các doanh nghiệp này, Công ty đều không được nhận cổ tức trong năm 2025.
- f. Công tác thu hồi công nợ:
- Trong năm 2024 Công ty đã thu được một phần công nợ với VNPT Media, số tiền 65,67 tỷ đồng (khoảng 95% tổng số nợ phải thu VNPT Media).
- g. Về vụ kiện thuế GPS/UTC:
- Thực hiện Nghị quyết của HĐQT, vào tháng 06/2025, Công ty đã ký hợp đồng với đơn vị tư vấn luật (Bizconsult) nhằm bảo vệ quyền lợi hợp pháp của VMG. Xuyên suốt quá trình chuẩn bị hồ sơ qua các cấp xét xử, HĐQT luôn đơn đốc và giám sát chặt chẽ tiến độ vụ việc. Nhờ sự chuẩn bị kỹ lưỡng, ngày 11/02/2026, Tòa án nhân dân TP. Hà Nội đã ra phán quyết có lợi cho VMG với quyết định: “Bác toàn bộ kháng cáo và giữ nguyên quyết định sơ thẩm”. Thắng lợi pháp lý quan trọng này là cơ sở vững chắc để Công ty thực hiện hoàn nhập khoản trích lập dự phòng trị giá 87,7 tỷ đồng, đóng góp tích cực vào bức tranh lợi nhuận và dòng tiền chung.
- h. Quan hệ Cổ đông và Công bố thông tin:
- HĐQT luôn duy trì kênh liên lạc thông suốt; chỉ đạo sát sao các bộ phận chuyên môn tiếp nhận và xử lý kịp thời, thỏa đáng mọi thông tin từ cổ đông, đối tác và khách hàng. Đồng thời, công tác công bố thông tin định kỳ và bất thường luôn được HĐQT giám sát chặt chẽ, đảm bảo Ban điều hành thực hiện nghiêm túc, chính xác và tuân thủ tuyệt đối các quy định của pháp luật, qua đó củng cố vững chắc niềm tin của nhà đầu tư vào hệ thống quản trị của Công ty.

2.2 Môi quan hệ công tác của HĐQT.

- Nội bộ HĐQT: Phân công nhiệm vụ khoa học nhằm phát huy tối đa năng lực chuyên môn và tính độc lập của từng thành viên; duy trì hoạt động tuân thủ Điều lệ trên nguyên tắc tập trung dân chủ.
- Đối với công tác điều hành: Tăng cường sự gắn kết bằng việc thường xuyên mời Giám đốc Tài chính, Kế toán trưởng và các quản lý chủ chốt tham dự họp HĐQT để trực tiếp báo cáo và tham vấn ý kiến. Cơ chế này giúp HĐQT trực tiếp nắm bắt tình hình thực tế, tham vấn ý kiến chuyên môn và đưa ra các quyết sách điều hành kịp thời, đảm bảo sự thông suốt trong mọi hoạt động của Công ty.
- Với Ban kiểm soát (BKS): Phối hợp minh bạch, chặt chẽ và tôn trọng tuyệt đối tính độc lập của BKS; đảm bảo cung cấp đầy đủ tài liệu và mời BKS giám sát tại các cuộc họp HĐQT theo đúng quy định.

2.2.1 Thù lao của HĐQT năm 2025

Thực hiện theo Nghị quyết ĐHCĐ thường niên năm 2025, Công ty đã chi trả thù lao cho các thành viên HĐQT trong năm 2025 với tổng mức thù lao là: **208.494.041 VND**, cụ thể như sau:

STT	Chức danh	Tổng chi phí (VND)
1	Chủ tịch HĐQT	54.054.010
2	Thành viên HĐQT	154.440.031
	Tổng cộng	208.494.041

2.2.2 Đánh giá của Hội đồng quản trị về công tác điều hành Công ty

- HĐQT đánh giá công tác quản lý và điều hành trong năm qua đã có một năm làm việc đầy nỗ lực, tận tâm tuân thủ đúng các quy định của pháp luật cũng như các quy chế quản trị nội bộ của Công ty.
- Công tác điều hành đã bám sát các chỉ đạo và hoàn thành tốt 20/22 Nghị quyết do HĐQT ban hành trong năm 2025. Đối với 02 Nghị quyết chưa hoàn thành liên quan đến việc chuyển giao dịch cổ phiếu sang sàn HOSE, HĐQT ghi nhận nguyên nhân khách quan là do Công ty chưa đủ điều kiện thực hiện.
- Công ty đã quyết liệt trong công tác quản trị nội bộ: Thực hiện tinh gọn bộ máy tổ chức, tối ưu hóa chi phí nhằm duy trì sự phát triển bền vững. Đồng thời, HĐQT ghi nhận sự chủ động trong việc kiện toàn bộ máy tài chính bằng việc bổ nhiệm Giám đốc Tài chính và Kế toán trưởng.
- Duy trì hệ thống kỹ thuật ổn định, kiểm soát tối đa các lỗi phát sinh để đáp ứng yêu cầu của dịch vụ kinh doanh.
- Giám sát và phân công trong việc lập báo cáo tình hình thực hiện kế hoạch kinh doanh năm 2025 đồng thời đôn đốc công tác xây dựng kế hoạch kinh doanh năm 2026 đảm bảo tính khả thi và bám sát định hướng chiến lược của HĐQT.
- Thường xuyên rà soát, kiểm tra công tác báo cáo định kỳ và công bố thông tin đúng quy định.
- Thực hiện đầy đủ các cuộc họp của HĐQT với nội dung và thành phần đúng quy định.

III. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NĂM 2025

1. Bối cảnh chung ngành viễn thông

Năm 2025 vừa qua, ngành viễn thông Việt Nam tiếp tục duy trì đà tăng trưởng ổn định, đóng vai trò là hạ tầng xương sống cho công cuộc chuyển đổi số quốc gia. Tuy nhiên, thị trường cũng chứng kiến sự phân hóa rõ rệt: Doanh thu từ các dịch vụ viễn thông truyền thống tiếp tục suy giảm, nhường chỗ cho sự bùng nổ của hạ tầng dữ liệu và các dịch vụ công nghệ số.

Thay vì chạy theo những khái niệm công nghệ vĩ mô, năm 2025 đánh dấu việc các công nghệ như trí tuệ nhân tạo (AI), phân tích dữ liệu lớn (Big Data) và điện toán đám mây (Cloud) đã thực sự đi vào đời sống vận hành. AI và Big Data đang được ứng dụng mạnh mẽ để cá nhân hóa trải nghiệm và tối ưu hóa quản trị dữ liệu.

Bước sang năm 2026, khi các giao dịch số ngày càng phổ biến, bài toán về bảo mật an toàn thông tin và xác thực người dùng trở nên cấp bách hơn bao giờ hết đối với mọi lĩnh vực từ ngân hàng, tài chính đến thương mại điện tử. Do đó, xu hướng đầu tư mạnh mẽ vào các giải pháp định danh điện tử, chống gian lận và an toàn dữ liệu sẽ là điểm bứt phá của thị trường. Đây vừa là thách thức, vừa là cơ hội để các doanh nghiệp công nghệ am hiểu dữ liệu viễn thông khai thác không gian tăng trưởng mới.

2. Vị thế của VMG trong ngành

Trải qua hai thập kỷ hình thành và phát triển (tiền thân là CTCP Truyền thông Vietnamnet), VMG đã xây dựng được nền tảng vững chắc và uy tín sâu rộng. Bên cạnh việc duy trì vị thế dẫn đầu ở các mảng dịch vụ cốt lõi (SMS, ZNS) và cung cấp bản quyền nội dung số, VMG đang có những bước chuyển mình chiến lược để bắt kịp xu thế của kỷ nguyên bảo mật dữ liệu.

Đến năm 2027, VMG phấn đấu sẽ nằm trong Top 3 (ba) công ty hàng đầu về dịch vụ viễn thông và truyền thông số tại Việt Nam và trở thành đại lý top 1 (một) trong việc cung cấp giải pháp dịch vụ hàng đầu sử dụng AI và Big Data, nhằm tạo ra giá trị gia tăng trong lĩnh vực viễn thông. Đây là những mục tiêu chiến lược, phản ánh sự quyết tâm của VMG trong việc củng cố vị thế và mở rộng thị phần của mình trong ngành.

3. Kế hoạch hoạt động kinh doanh năm 2026

3.1 Chỉ tiêu kế hoạch

Căn cứ vào kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2025 và triển vọng kinh tế năm 2026, Hội đồng quản trị Công ty đặt mục tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2026 theo các nội dung như sau:

- Vốn điều lệ: 203.930 triệu đồng;
- Doanh thu: 1.481.524 triệu đồng;
- Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế: 38.565 triệu đồng;
- Dự kiến tỷ lệ chia cổ tức: 5%.

3.2 Định hướng phát triển và giải pháp thực hiện

Từ thuận lợi và khó khăn trong năm 2025, HĐQT Công ty đề ra định hướng kế hoạch hoạt động kinh doanh năm 2026 như sau:

- a. Tiếp tục duy trì và phát triển các mảng kinh doanh dịch vụ cốt lõi:
 - Chỉ đạo công tác điều hành chủ động bám sát các động thái chuyển dịch chính sách từ đối tác nhà mạng và xu hướng số hóa của thị trường. Từ đó, xây dựng các kịch bản

- kinh doanh linh hoạt, đi trước đón đầu nhằm duy trì lợi thế cạnh tranh và tối đa hóa hiệu quả lợi nhuận cho các mảng dịch vụ truyền thống.
- Đẩy mạnh chiến lược thâm nhập sâu vào phân khúc khách hàng bán lẻ và doanh nghiệp vừa và nhỏ. Đồng thời, tập trung khai thác chéo và đưa các giải pháp dịch vụ thâm nhập vào các lĩnh vực kinh tế - dân sinh thiết yếu, có tiềm năng tăng trưởng quy mô lớn như: F&B, Điện lực, Cấp nước, Y tế, Thuế và Giáo dục..).
- b. Nghiên cứu phát triển và Đầu tư công nghệ:
- Dẫn dắt xu thế: Chỉ đạo sát sao trong việc xác định các mảng kinh doanh mới có tính đón đầu công nghệ (như RFID, KYC Mobile,..), đảm bảo phù hợp với nhu cầu thực tế của thị trường.
 - Nâng cấp hạ tầng: Đầu tư nâng cấp hệ thống hiện tại để đáp ứng nhu cầu kinh doanh các sản phẩm dịch vụ tại các đơn vị kinh doanh trong Công ty (Quảng cáo số, Dịch vụ nội dung, Dịch vụ số).
 - Mở rộng hợp tác và đầu tư: Đầu tư hợp tác các sản phẩm liên quan đến các lĩnh vực chiến lược của Công ty như Viễn thông, Truyền thông, Công nghệ. Hoạt động này bao gồm cả việc đầu tư vốn vào các công ty đối tác có tiềm năng để tạo giá trị gia tăng cho VMG.
- c. Nâng tầm vị thế thương hiệu trên thị trường:
- Truyền thông định vị: Hỗ trợ đẩy mạnh công tác quảng bá hình ảnh, định vị VMG với vị thế là đơn vị tiên phong trong lĩnh vực giải pháp số và xác thực điện tử.
 - Gia tăng uy tín: Nâng cao năng lực cạnh tranh trong các lĩnh vực có tính đối đầu cao như nội dung số, ZNS, SMS Brandname thông qua các chiến dịch hình ảnh bài bản.
- d. Công tác Quản trị và Pháp lý
- Tháo gỡ rào cản: Tiếp tục tư vấn và định hướng tháo gỡ các vướng mắc về thủ tục hành chính liên quan đến cấp phép viễn thông, đảm bảo tối ưu hóa các điều kiện kinh doanh trong thời gian tới.
 - Giám sát thực thi: Tiếp tục giám sát và hỗ trợ bộ máy quản lý thực hiện hiệu quả các Nghị quyết đã thông qua, đặc biệt chú trọng vào lộ trình niêm yết cổ phiếu khi có đủ điều kiện.

Trên đây là báo cáo tổng kết hoạt động của HĐQT năm 2025 và phương hướng hoạt động của HĐQT năm 2026. Chúng tôi mong muốn các Quý Cổ đông đóng góp nhiều ý kiến thiết thực giúp HĐQT hoạt động ngày càng tốt hơn và có được chiến lược tốt nhất cho sự phát triển ổn định và bền vững của Công ty.

Thay mặt HĐQT, Ban Lãnh đạo Công ty, tôi xin bày tỏ lòng biết ơn đối với sự ủng hộ, tín nhiệm của toàn thể Quý vị Cổ đông trong thời gian qua. Chúng tôi cũng rất mong các Quý vị Cổ đông cảm thông và chia sẻ những khó khăn, thách thức mà HĐQT đã đối mặt trong năm 2025. Chúc Đại hội đồng cổ đông thường niên 2026 thành công tốt đẹp.

Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua!

Nơi nhận:

- ĐHQCD;
- Lưu: VP.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**

Nguyễn Hoàng Nam

PHỤ LỤC 01: NGHỊ QUYẾT HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2025

Stt	Số Nghị quyết	Ngày	Nội dung	Tỉ lệ thông qua
1	19/2025/NQ-HĐQT	21/02/2025	Thông qua báo cáo của TGD về kết quả kinh doanh 2024 và kế hoạch kinh doanh 2025	100%
2	20/2025/NQ-HĐQT	21/02/2025	Thông qua thời gian dự kiến tổ chức ĐHCĐ thường niên 2025 của công ty CP truyền thông VMG	100%
3	21/2025/NQ-HĐQT	24/02/2025	Triển khai thực hiện việc chuyển giao dịch cổ phiếu của công ty cổ phần truyền thông VMG từ hệ thống giao dịch Upcom sang niêm yết tại sở giao dịch chứng khoán HCM	100%
4	22/2025/NQ-HĐQT	21/02/2025	Thông qua phân công nhiệm vụ thành viên HĐQT độc lập nhiệm kỳ 2023-2027	100%
5	23/2025/NQ-HĐQT	21/02/2025	Thông qua phương pháp xác định giá tham chiếu của cổ phiếu ABC trong ngày giao dịch đầu tiên trên Sở giao dịch chứng khoán HCM	60%
6	30A/2025/NQ-HĐQT	26/03/2025	Thông qua chương trình, nội dung dự kiến thông qua tại ĐHCĐ 2025	
			Báo cáo kết quả hoạt động của HĐQT năm 2024 và kế hoạch năm 2025	100%
			Báo cáo kết quả hoạt động của ban TGD năm 2024 và kế hoạch năm 2025	100%
			Báo cáo kết quả hoạt động của BKS năm 2024 và kế hoạch năm hoạt động 2025	100%
			Tờ trình 01 thông qua BCTC đã kiểm toán năm 2024 của Công ty	100%
			Tờ trình 02 thông qua phương án phân phối lợi nhuận năm 2024 của Công ty	60%
			Tờ trình 03 thông qua kế hoạch kinh doanh năm 2025 của Công ty	100%
			Tờ trình 04 thông qua việc lựa chọn đơn vị kiểm toán BCTC năm 2025	100%
			Tờ trình 05 thông qua kế hoạch chi trả thù lao HĐQT; BKS năm 2025	60%

Stt	Số Nghị quyết	Ngày	Nội dung	Tỉ lệ thông qua
			Tờ trình 06 thông qua các hợp đồng, giao dịch đối với người có liên quan là Tổ chức/ Pháp nhân của Công ty	60%
			Tờ trình 08 thông qua miễn nhiệm và bầu bổ sung thành viên HĐQT nhiệm kỳ 2023-2027	100%
			Tờ trình thông qua kế hoạch sản xuất kinh doanh giai đoạn 2025-2029 của Công ty	100%
			Thông qua việc thành lập ban tổ chức Đại hội, cử đoàn chủ tịch, đề cử ban kiểm phiếu và thành lập các tổ phục vụ đại hội	100%
7	30B/2025/NQ-HĐQT	26/03/2025	Thông qua việc vay vốn tại Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - Chi nhánh Ba Đình	60%
8	47B/2025/NQ-HĐQT	28/04/2025	Thông qua báo cáo của ban Tổng giám đốc về kết quả kinh doanh Quý 1/2025 và kế hoạch kinh doanh Quý 2/2025	100%
9	47C/2025/NQ-HĐQT	28/04/2025	Thông qua việc phân công nhiệm vụ thành viên HĐQT nhiệm kỳ 2023-2027	100%
10	47D/2025/NQ-HĐQT	28/04/2025	Thông qua điều chỉnh mô hình tổ chức; Hệ thống chức danh và bổ sung chức danh Giám đốc tài chính vào mô hình tổ chức công ty	100%
11	47E/2025/NQ-HĐQT	28/04/2025	Thông qua bổ nhiệm và phê duyệt mức thù lao Giám đốc tài chính	100%
12	66/2025/NQ-HĐQT	22/05/2025	Thông qua phương án gia hạn hạn mức tín dụng tại ngân hàng TMCP Quân Đội (MB)	100%
13	72/2025/NQ-HĐQT	12/06/2025	Thông qua miễn nhiệm và bổ nhiệm chức danh Kế toán trưởng Công ty cổ phần truyền thông VMG	100%
14	87/2025/NQ-HĐQT	25/06/2025	Thông qua điều chỉnh kế hoạch giai đoạn 2025-2029	60%
15	97/2025/NQ-HĐQT	11/07/2025	Thông qua lựa chọn đơn vị kiểm toán 2025	100%
16	110 /2025/NQ-HĐQT	18/08/2025	Thông qua báo cáo của Ban Tổng Giám đốc về kết quả hoạt động kinh doanh và công tác quản trị điều hành trong 6 tháng đầu năm 2025 và kế hoạch kinh doanh Quý 3/2025	100%
17	111 /2025/NQ-HĐQT	18/08/2025	Giao nhiệm vụ trong công tác quản lý điều hành Công ty	100%

Stt	Số Nghị quyết	Ngày	Nội dung	Tỉ lệ thông qua
18	129/2025/NQ-HĐQT	10/11/2025	Thông qua báo cáo của ban điều hành về kết quả hoạt động kinh doanh và công tác quản trị điều hành trong 9 tháng đầu năm 2025 và kế hoạch kinh doanh quý 4/2025	100%
19	130/2025/NQ-HĐQT	07/11/2025	Phê duyệt phương án gia hạn hạn mức tín dụng tạo ngân hàng TMCP An Bình	100%
20	131/2025/NQ-HĐQT	07/11/2025	Điều chỉnh phạm vi công việc và mức lương của Phó tổng giám đốc- Nguyễn Đức Thọ	100%
21	141/2025/NQ-HĐQT	15/12/2025	Phê duyệt phương án tăng hạn mức tín dụng tại ngân hàng TMCP Quân đội	100%
22	148/2025/NQ-HĐQT	30/12/2025	Miễn nhiệm chức vụ Phó tổng giám đốc Công ty cổ phần truyền thông VMG đối với ông Nguyễn Đức Thọ	100%



**CÔNG TY CỔ PHẦN
TRUYỀN THÔNG VMG**

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

Hà Nội, ngày ... tháng ... năm 2026

**BÁO CÁO
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2025 VÀ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG NĂM 2026
CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG VMG**

Kính gửi: Đại hội đồng Cổ đông Công ty cổ phần truyền thông VMG

Công ty Cổ phần Truyền thông VMG (“Công ty”) trân trọng báo cáo đến Quý Cổ đông kết quả hoạt động năm 2025 và kế hoạch kinh doanh dự kiến của Công ty năm 2026 với những nội dung sau:

I. BỐI CẢNH KINH DOANH NĂM 2025

Năm 2025, môi trường kinh doanh ngành viễn thông và công nghệ số chứng kiến những biến động mang tính bước ngoặt, đặt ra nhiều thách thức lớn cho công tác điều hành. Sự thay đổi chính sách từ các đối tác hạ tầng mạng cùng xu hướng dịch chuyển nền tảng của người dùng đã đẩy các dịch vụ viễn thông truyền thống vào chu kỳ suy thoái tất yếu. Song song đó, sự thắt chặt của hành lang pháp lý và áp lực cạnh tranh khốc liệt tại các mảng dịch vụ công nghệ (vốn đã đi qua giai đoạn tăng trưởng nóng) càng làm gia tăng sức ép lên việc duy trì nguồn thu cốt lõi. Bức tranh vĩ mô khắt khe này đòi hỏi công tác điều hành phải thích ứng linh hoạt, đẩy nhanh tốc độ tái cơ cấu và dịch chuyển chiến lược sang các nền tảng, giải pháp công nghệ số tích hợp nhằm bảo vệ biên lợi nhuận và kiến tạo không gian tăng trưởng mới.

II. KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2025

1. Kết quả kinh doanh

Đơn vị: Triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	2024	2025	% tăng (giảm)
1	Doanh thu	1.147.297	1.320.437	15%
2	Lợi nhuận trước thuế	11.012	101.800*	824%
	Trong đó: Lợi nhuận từ hoàn trích lập dự phòng	0	87.800	
	Lợi nhuận từ HĐSXKD trong năm	11.012	13.997	27%
3	Lợi nhuận sau thuế	7.027	98.672*	1304%

(Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2025)

(* Trong đó Lợi nhuận từ hoàn trích lập dự phòng vụ kiện là 87.8 tỷ đồng)

2. **Đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty năm 2025**

- Doanh thu năm 2025 đạt 1.320,4 tỷ đồng – tăng khoảng 173 tỷ đồng tương ứng với mức tăng trưởng 15,1% so với cùng kỳ năm 2024.
- Lợi nhuận trước thuế (LNTT) cả năm đạt 101,8 tỷ đồng, tăng trưởng đột biến 824,4% so với năm trước và hoàn thành 277,9% kế hoạch. Cơ cấu nguồn thu dẫn đến sự gia tăng này như sau:
 - + LNTT từ yếu tố bất thường (hoàn nhập dự phòng): Trong quý 4/2025 Công ty ghi nhận 86,9 tỷ đồng. Nguyên nhân chính dẫn đến sự gia tăng đột biến này là do trong kỳ, Công ty đã thực hiện hoàn nhập/giảm trừ khoản trích lập dự phòng rủi ro phải trả theo Quyết định có lợi từ Tòa án liên quan đến vụ kiện nghĩa vụ thuế với GPS/UTC.
 - + LNTT năm 2025 từ hoạt động kinh doanh thực tế: Sau khi loại trừ các khoản hoàn nhập dự phòng nêu trên, LNTT thực tế của Công ty chỉ đạt khoảng 14 tỷ đồng.

Mặc dù con số lợi nhuận tổng thể tăng mạnh nhờ yếu tố hoàn nhập dự phòng, các mảng kinh doanh cốt lõi của Công ty vẫn duy trì đà tăng trưởng ổn định góp phần quan trọng vào cơ cấu lợi nhuận ngay cả khi loại trừ các khoản dự phòng. Nhìn chung hoạt động kinh doanh năm 2025 vẫn tương đối tích cực khi hoạt động kinh doanh vẫn đang có lãi, tuy nhiên một số hoạt động vẫn chưa đạt kế hoạch năm đã đề ra, chủ yếu do các nguyên nhân sau:

➤ **Trung tâm dịch vụ nội dung (DVND)**

- Mảng Dịch vụ nội dung đối mặt với một năm đầy thách thức khi hầu hết các chỉ tiêu đều sụt giảm đáng kể so với cùng kỳ và không đạt kỳ vọng kế hoạch đề ra: Cụ thể doanh thu thuần cả năm đạt 34,4 tỷ đồng, giảm 38,1% so với năm 2024. Mức doanh thu này chỉ mới hoàn thành 62,1% kế hoạch năm đề ra.
- Sự sụt giảm về kết quả thực hiện xuất phát từ những biến động bất lợi từ phía đối tác nhà mạng và thị trường bản quyền:
 - Về Dịch vụ VAS và Quan hệ nhà mạng: Từ tháng 10/2025, nhà mạng Mobifone thực hiện giảm tỷ lệ chia sẻ doanh thu về VMG: Các dịch vụ chủ lực giảm tỷ lệ 37% (mức cũ 50%) và một số nhóm dịch vụ khác bị điều chỉnh xuống 25% (mức cũ 31%). Đồng thời, từ tháng 11/2025 nhà mạng này cũng hủy bỏ các gói Combo data/Bundle data, gây ảnh hưởng trực tiếp đến sản lượng dịch vụ. Dự án GuMusic trên mạng MobiFone cũng không thể triển khai truyền thông do nhà mạng thay đổi cơ cấu tổ chức.
 - Tương tự MobiFone, VinaPhone cũng thực hiện chính sách giảm tỷ lệ chia sẻ doanh thu về phía Công ty, bên cạnh đó hoạt động kinh doanh bị thu hẹp do phải thực hiện thanh lý dịch vụ nhạc Covering. Tình hình hợp tác bản quyền khó khăn khi có 03 đối tác bản quyền thực hiện thanh lý hợp đồng trong năm.

- Mặc dù gặp nhiều khó khăn khách quan, Trung tâm vẫn nỗ lực duy trì các mảng tiềm năng và ra mắt sản phẩm mới để tạo nền tảng cho năm 2026:
 - Dịch vụ nhạc Social Media: Ghi nhận mức tăng trưởng doanh thu ấn tượng 30% so với năm 2024 nhờ chiến lược mở rộng kho nội dung, đẩy mạnh khai thác nhạc độc quyền và tối ưu phân phối đa nền tảng, đặc biệt phát huy hiệu quả ở mảng nhạc short.
 - Phát triển sản phẩm: Launching thành công dịch vụ Memusic+ và Vmgame trên mạng VinaPhone, MobiFone.
 - Hợp tác chiến lược: Thực hiện những bước đầu trong việc hợp tác dịch vụ HomeMusic với VNPT và duy trì ổn định doanh thu bản quyền nhạc trên các nhà mạng khác.
 - Quản trị vận hành: Hoàn thành việc xử lý nợ tồn đọng tại mạng VinaPhone và hoàn tất xin giấy phép kết nối đăng ký cho hệ thống.

➤ **Trung tâm quảng cáo số (QCS)**

Mảng Quảng cáo số ghi nhận một năm kinh doanh nhiều biến động với kết quả chưa đạt kỳ vọng. Doanh thu thuần (DTT) cả năm đạt 85,7 tỷ đồng, sụt giảm 25,9% so với năm 2024 và chỉ hoàn thành 62,2% kế hoạch năm. Việc không đạt các chỉ tiêu KPI trọng yếu cho thấy mảng kinh doanh này đang đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt lớn từ thị trường và sự thay đổi trong hành vi tiêu dùng của khách hàng trên các nền tảng số.

- Nguyên nhân sụt giảm doanh thu xuất phát từ các rào cản nội tại và sự biến động tiêu cực của thị trường dịch vụ tin nhắn truyền thống:
 - Thách thức từ hành lang pháp lý: Công ty không xin được giấy phép kinh doanh dịch vụ viễn thông, dẫn đến những trở ngại lớn trong việc triển khai và mở rộng quy mô dịch vụ SMS.
 - Thị trường suy giảm: Phân khúc SMS Brandname truyền thống đang bước vào giai đoạn suy thoái khi khách hàng có xu hướng chuyển đổi sang các hình thức truyền thông khác hiện đại và đa dạng hơn.
 - Áp lực cạnh tranh và sản lượng: VMG đang mất dần lợi thế cạnh tranh về giá trên thị trường. Hệ quả là sản lượng tin nhắn SMS ghi nhận sự sụt giảm mạnh qua các năm, ảnh hưởng trực tiếp đến dòng tiền của trung tâm.

➤ **Trung tâm Dịch vụ số (DVS)**

- Mặc dù mảng kinh doanh dịch vụ số ghi nhận sự tăng trưởng về biên lợi nhuận và khẳng định được vị thế trên thị trường công nghệ, nhưng các chỉ tiêu doanh thu vẫn chưa đạt được kỳ vọng đề ra khi doanh thu thuần cả năm đạt 24,8 tỷ đồng, tăng trưởng 59,4% so với năm 2024 nhưng mới chỉ hoàn thành 34,8% kế hoạch năm.
- Bên cạnh những kết quả tích cực về định danh và xác thực điện tử (eKYC, eID), TT.DVS đang phải đối mặt với nhiều rào cản lớn, bao gồm cả yếu tố chủ quan và khách quan:
 - Thị trường cạnh tranh gay gắt: Dịch vụ eID đã bước qua giai đoạn tăng

trường nóng; nhu cầu thị trường hiện có xu hướng giảm trong khi số lượng nhà cung cấp tham gia ngày càng nhiều, tạo ra áp lực cạnh tranh lớn;

- Danh mục sản phẩm hạn chế: Sản phẩm dịch vụ của VMG hiện còn khá đơn điệu, gây khó khăn cho việc mở rộng quy mô doanh thu trên từng đầu khách hàng;
- Nguồn lực nhân sự: Đội ngũ bán hàng còn thiếu hụt, đặc biệt là các nhân sự có năng lực và kinh nghiệm chuyên sâu trong việc tư vấn các sản phẩm chuyển đổi số cho khối Ngân hàng - Tài chính

➤ **Trung tâm thương mại viễn thông (TMVT)**

- Trung tâm Thương mại Viễn thông ghi nhận xu hướng tăng trưởng tích cực và ổn định qua các năm, tiếp tục giữ vai trò là trụ cột doanh thu của Công ty. Cụ thể, doanh thu năm 2025 đạt 1.172,6 tỷ đồng, chiếm 89% tổng doanh thu, tăng 227,5 tỷ đồng (+24,1%) so với năm 2024. Đà tăng trưởng này dự kiến được duy trì trong năm 2026 với doanh thu kế hoạch đạt 1.347,6 tỷ đồng, tăng 175 tỷ đồng (+14,9%) so với thực hiện năm 2025.
- Tuy nhiên lợi nhuận từ mảng kinh doanh này (bao gồm lợi nhuận thương mại và thu nhập từ khách hàng trả chậm) có xu hướng giảm, từ 32,51 tỷ đồng năm 2024 xuống 29,92 tỷ đồng năm 2025 (-8%) và dự kiến còn 21,60 tỷ đồng năm 2026 (-27,8%). Nguyên nhân chủ yếu do Trung tâm chủ động giảm tỷ trọng thu nhập từ bán hàng trả chậm, qua đó làm giảm đóng góp của yếu tố tài chính trong tổng lợi nhuận. Đây là định hướng phù hợp nhằm kiểm soát rủi ro công nợ, cải thiện chất lượng dòng tiền và giảm phụ thuộc vào các nguồn thu ngắn hạn. Theo đó, cơ cấu lợi nhuận từng bước được chuyển dịch theo hướng tập trung vào hoạt động kinh doanh cốt lõi, góp phần nâng cao tính bền vững và chất lượng hiệu quả hoạt động trong dài hạn

3. Đánh giá kết quả công tác quản lý điều hành Công ty

3.1. Công tác tổ chức nhân sự

- Đào tạo nhân sự có kinh nghiệm các khối công nghệ-kỹ thuật, khối kinh doanh, khối hỗ trợ để có đủ nguồn nhân lực khi Công ty triển khai các dịch vụ mới, dự án mới;
- Triển khai các phương án tối ưu nguồn nhân lực, tiếp tục tinh gọn bộ máy tổ chức, rà soát và điều chỉnh cơ cấu nhân sự phù hợp với tình hình thực tế, cắt giảm chi phí hoạt động có kiểm soát góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lực, đảm bảo mục tiêu duy trì hoạt động bền vững trong bối cảnh thị trường còn nhiều thách thức;
- Đã hoàn thiện cơ chế chi trả lương được xây dựng theo hướng đơn giản, dễ hiểu, minh bạch, loại bỏ tối đa các tham số và biến số phức tạp của cơ chế hiện hành nhằm thuận tiện trong quản lý và tính toán giúp nâng cao tính khả thi và hiệu quả áp dụng;
- Hoàn thiện và ban hành bổ sung các quy chế, quy trình, quy định, phân cấp uỷ

quyền để hoàn thiện hệ thống văn bản nội bộ phục vụ công tác quản trị điều hành và hoạt động kinh doanh;

- Chính sách lao động nhằm đảm bảo sức khỏe, an toàn và phúc lợi của người lao động: Thời gian làm việc, nghỉ ngơi, ngày nghỉ các tuần, nghỉ Lễ và Tết,.. Công ty đều thực hiện theo đúng quy định của Luật Lao động, Các chế độ trợ cấp, thăm hỏi ốm đau, thai sản, kết hôn,.. được thực hiện đầy đủ theo quy định của pháp luật. Duy trì tổ chức khám sức khỏe hàng năm cho CBNV.

Stt	Chỉ tiêu	2024	2025
1	Số lao động bình quân trong năm (người)	115	80
2	Lương bình quân, thưởng, thù lao và các khoản lợi ích (triệu VNĐ)	20.903.580	23.707.295

3.2. Công tác tài chính kế toán

- Hoàn thành và công bố thông tin đúng hạn Báo cáo tài chính hàng quý, báo cáo soát xét 6 tháng và báo cáo kiểm toán năm.
- Hoàn thiện các báo cáo quản trị.

3.3. Công tác kinh doanh

Tiếp tục ổn định bộ máy, nâng cao chất lượng, tăng cường công tác phát triển mạng lưới kinh doanh:

- Duy trì ổn định hệ thống kỹ thuật
 - Hệ thống kỹ thuật (phần cứng + phần mềm) đã được nắm bắt, kiểm soát và hạn chế được tối đa lỗi phát sinh, chất lượng dịch vụ được duy trì ổn định, năng lực hệ thống đáp ứng hiệu quả với độ sẵn sàng cao đối với các yêu cầu khắt khe của dịch vụ.
 - Phân loại, tối ưu và quy hoạch lại hệ thống máy chủ đối với các dịch vụ của VMG, chuyển dần hệ thống máy chủ sang Cloud nhằm tối ưu hiệu quả và chi phí.
- Phát triển dịch vụ mới:
 - Trong Quý 4, trung tâm DVND đã hoàn thành triển khai dịch vụ mới mang thương hiệu nhà mạng là Memusic Vinaphone. Sản phẩm này dự kiến được truyền thông mạnh hơn trong năm 2026, góp phần bù đắp phần sụt giảm của các dịch vụ cũ và tạo nền tảng tăng trưởng mảng DVND trong thời gian tiếp theo.

3.4. Hoạt động pháp lý – quản trị

- Thực hiện nghiêm túc, kịp thời công tác công bố thông tin định kỳ và bất thường trên hệ thống của Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội (HNX) cùng website Công ty, đảm bảo tuân thủ tuyệt đối các quy định pháp luật hiện hành.
- Thực hiện điều chỉnh mô hình tổ chức theo định hướng mới, đồng thời bổ nhiệm 02 nhân sự giữ vị trí Giám đốc Tài chính và Kế toán trưởng nhằm kiện toàn bộ máy, nâng cao hiệu quả quản trị tài chính – kế toán;
- Ký kết hợp đồng dịch vụ tư vấn pháp lý với Công ty Luật Bizconsult nhằm bảo vệ tối đa quyền và lợi ích của Công ty về vụ chanh chấp Thuế tại SIAC 2025 vào tháng 6. Trong kỳ, Công ty đã phối hợp với đơn vị tư vấn hoàn thiện hồ sơ. Hiện

tại đã có quyết định của toà vào ngày 11/02/2026 với nội dung: “Bác toàn bộ kháng cáo và giữ nguyên quyết định sơ thẩm”.

III. CHIẾN LƯỢC HOẠT ĐỘNG TRONG CÔNG TÁC ĐIỀU HÀNH NĂM 2026.

1. Thuận lợi

- VMG sở hữu nền tảng tài chính lành mạnh cùng uy tín thương hiệu đã được khẳng định qua nhiều năm. Đặc biệt, Công ty luôn duy trì mối quan hệ đối tác chiến lược bền chặt với các nhà mạng lớn. Sự cộng hưởng từ hệ sinh thái các công ty đối tác đa lĩnh vực tạo ra bộ phòng vững chắc, hỗ trợ tối đa cho các hoạt động mở rộng kinh doanh của VMG.
- Tận dụng lợi thế tệp khách hàng hiện hữu vốn có quy mô rộng và tính đa dạng cao, Công ty có nền tảng vững chắc để thực hiện chiến lược bán chéo các sản phẩm từ các đơn vị kinh doanh khác. Việc khai thác sâu mạng lưới khách hàng này không chỉ giúp gia tăng giá trị trên mỗi khách hàng, mà còn tối ưu hóa triết để chi phí bán hàng, qua đó tạo ra nguồn lợi nhuận cộng hưởng mạnh mẽ cho toàn hệ thống VMG.
- Mặc dù thị trường công nghệ cạnh tranh gay gắt, VMG đã có những bước chạy đà thành công trong năm 2025 với các dịch vụ eID và định danh điện tử qua các hợp đồng với đối tác khách hàng lớn khối Tài chính- Ngân hàng như VCB; VCBNEO; MBV; LPBank; PGBank,.... Năng lực triển khai thực tế này chính là "bảo chứng" uy tín giúp Công ty dễ dàng thuyết phục các khách hàng khó tính trong khối Tài chính - Ngân hàng.

2. Khó khăn

- Các hoạt động kinh doanh chính của VMG hiện nay vẫn phụ thuộc nhiều vào nhà mạng, các mảng kinh doanh mới chưa được như kỳ vọng;
- Thị trường các mảng dịch vụ truyền thống đã thoái trào và tiếp tục thu hẹp. Hầu hết các dịch vụ của VMG đều là dịch vụ già, đang ở cuối vòng đời, nhu cầu thị trường đang giảm dần trong khi các dịch vụ mới chưa đủ mạnh để bù đắp được sự sụt giảm của các dịch vụ truyền thống;
- Việc nghiên cứu, phát triển và làm chủ các nền tảng công nghệ mới (như KYC Mobile, hạ tầng thẻ nhận dạng RFID hay hệ thống tích hợp VNeID) đòi hỏi nguồn vốn đầu tư ban đầu rất lớn. Doanh nghiệp phải liên tục giải ngân để xây dựng hạ tầng máy chủ, nâng cấp hệ thống bảo mật đạt chuẩn và duy trì đội ngũ kỹ sư chuyên môn cao. Trong bối cảnh dòng tiền từ các mảng kinh doanh truyền thống đang thu hẹp, việc cân đối tài chính để vừa đảm bảo hoạt động thường xuyên, vừa duy trì nguồn lực "nuôi" các dự án đầu tư công nghệ dài hạn này là một bài toán vô cùng thách thức đối với công tác quản trị Công ty.

3. Kế hoạch kinh doanh năm 2026

Trên cơ sở đánh giá những việc đã làm được trong năm 2025, những yếu tố thuận lợi và khó khăn của lĩnh vực Công nghệ và Truyền thông trong thời gian tới, Công ty chủ động đề ra kế hoạch kinh doanh năm 2026 như sau:

KẾ HOẠCH DOANH THU, LỢI NHUẬN CÔNG TY NĂM 2026

Đơn vị: Triệu Đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2025	Kế hoạch 2026	% KH 2026/2025
Doanh thu	1.320.437	1.481.524	12%
Lợi nhuận trước thuế	101.800*	38.565	-62%
<i>Trong đó:</i> <i>Lợi nhuận từ hoàn trích lập dự phòng</i>	<i>87.800</i>	<i>0</i>	<i>-100%</i>
<i>Lợi nhuận từ HĐSXKD trong năm</i>	<i>13.997</i>	<i>38.565</i>	<i>176%</i>
Tỷ lệ cổ tức dự kiến	0%	5%	

CÁC CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH NĂM 2026

Đơn vị: Triệu Đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2025	Kế hoạch 2026	% KH 2026/2025
Doanh thu hoạt động kinh doanh	1.320.437	1.481.524	12%
Tổng chi phí	1.254.081	1.471.341	17%
Lợi nhuận hoạt động kinh doanh	101.342*	10.183	-90%
Lợi nhuận hoạt động tài chính	34.487	28.382	-18%
Lợi nhuận khác	458	0	-100%
Lợi nhuận trước thuế	101.800*	38.565	-62%
<i>Trong đó:</i> <i>Lợi nhuận từ hoàn trích lập dự phòng</i>	<i>87.800</i>	<i>0</i>	<i>-100%</i>
<i>Lợi nhuận từ HĐSXKD trong năm</i>	<i>13.997</i>	<i>38.565</i>	<i>176%</i>

***Trong đó Lợi nhuận từ hoàn trích lập dự phòng vụ kiện là 87.8 tỷ đồng**

4. Các giải pháp để đạt được mục tiêu

4.1. Tổ chức bộ máy nhân sự:

- Ưu tiên tập trung nguồn lực để hoàn thiện cơ cấu lãnh đạo cấp cao thông qua kiện toàn chức năng điều hành chủ chốt, mục tiêu xây dựng bộ máy quản lý vận hành thông suốt và chuyên nghiệp đáp ứng kỳ vọng tăng trưởng trong giai đoạn mới. Giữ vững sự ổn định và tinh gọn khung vận hành nòng cốt; đồng thời tập trung nguồn lực để thu hút, đào tạo chuyên sâu đội ngũ nhân sự chất lượng. Đây là chìa

khoá bắt buộc để đáp ứng yêu cầu chuyên môn khắc khe khi Công ty triển khai các mảng dịch vụ số mới.

4.2. Tổ chức hoạt động Kinh doanh:

➤ **Trung tâm dịch vụ nội dung (DVND)**

- Dịch vụ âm nhạc:
 - Duy trì và ký mới: Tiếp tục thực hiện và ký mới các hợp đồng hợp tác âm nhạc nhằm đảm bảo nguồn nội dung phong phú.
 - Bản quyền Nhạc số: Duy trì doanh thu ổn định cho các dịch vụ bản quyền trên mạng viễn thông di động.
 - Đẩy mạnh Social Media: Tiếp tục tập trung phát triển mảng nhạc số trên các nền tảng mạng xã hội - vốn là điểm sáng tăng trưởng của năm 2025.
 - Launching sản phẩm mới: Hoàn thiện và đưa vào khai thác chính thức dịch vụ HomeMusic
- Dịch vụ VAS:
 - Thúc đẩy truyền thông: Triển khai mạnh mẽ các hoạt động truyền thông dịch vụ, đặc biệt tập trung đẩy mạnh dịch vụ Memusic trên mạng VinaPhone.
 - Mở rộng kết nối: Mục tiêu kết nối ít nhất 01 dịch vụ mới vào hệ thống nhà mạng.
 - Hợp tác chiến lược với Viettel: Tập trung nguồn lực để kết nối và triển khai các dịch vụ mới với nhà mạng Viettel nhằm đa dạng hóa kênh phân phối và tăng trưởng thị phần.

➤ **Mảng dịch vụ trung tâm Quảng cáo số (QCS)**

- Chuyển đổi sản phẩm trọng tâm: Tập trung toàn lực kinh doanh dịch vụ Zalo Notification Service (ZNS) để thay thế dần cho SMS Brandname.
- Duy trì ổn định tệp khách hàng cũ, đồng thời đẩy mạnh hợp tác với các đối tác chiến lược và khách hàng đại lý để mở rộng quy mô phát triển dịch vụ ZNS.
- Khai thác tệp khách hàng đa dạng: Tận dụng lợi thế tệp khách hàng hiện hữu của TT.QCS vốn có quy mô rộng và tính đa dạng cao để thực hiện bán chéo các sản phẩm từ các đơn vị kinh doanh khác trong Công ty. Việc bán chéo sản phẩm không chỉ giúp gia tăng giá trị trên mỗi khách hàng mà còn tối ưu hóa chi phí bán hàng, tạo ra nguồn lợi nhuận cộng hưởng cho toàn hệ thống VMG.
- Phát triển thị trường:
 - Chủ động tiếp cận các khách hàng nhỏ lẻ để đa dạng hóa nguồn thu;
 - Xây dựng các gói giải pháp chuyên biệt, phù hợp với đặc thù từng ngành như Tài chính - Ngân hàng, Bán lẻ, Giáo dục, Thương mại điện tử...
- Khắc phục hạn chế: Từng bước giảm sự phụ thuộc vào dịch vụ SMS Brandname vốn đang gặp khó khăn về giấy phép viễn thông, chi phí giá vốn cao và sự sụt giảm sản lượng từ thị trường

➤ **Mảng Dịch vụ số (TT.DVS)**

- Khai thác tệp khách hàng chiến lược: Tiếp tục mở rộng bán hàng dịch vụ eID cho tệp khách hàng Tài chính - Ngân hàng trên cơ sở uy tín và thương hiệu đã được

khẳng định trong năm 2025.

- Nghiên cứu và Phát triển: Đưa vào khai thác các dịch vụ mới tiềm năng xoay quanh lĩnh vực định danh điện tử và chuyển đổi số nhằm đa dạng hóa nguồn thu:
 - Dịch vụ KYC Mobile: Kiểm tra, đối soát thông tin thuê bao di động
 - Dịch vụ quản lý tài sản: Ứng dụng công nghệ thẻ RFID trong quản trị doanh nghiệp;
 - Tư vấn kết nối VNEID: Là đơn vị tư vấn giải pháp kết nối VNeID toàn diện cho các Ngân hàng và tổ chức tài chính.

➤ **Mảng thẻ cào/ Topup (TMVT)**

Tiếp tục duy trì và phát huy vai trò là trụ cột doanh thu trọng yếu của toàn Công ty qua việc:

- Củng cố vững chắc thị phần tại các mạng lưới đại lý truyền thống. Đồng thời, dồn lực đẩy mạnh tích hợp dịch vụ (API) vào các nền tảng số có lưu lượng người dùng lớn như ví điện tử, ứng dụng Mobile Banking và sàn thương mại điện tử. Giải pháp này nhằm đảm bảo mục tiêu tăng trưởng doanh thu (+14,9% theo kế hoạch) thông qua việc gia tăng sản lượng giao dịch nhưng vẫn tối ưu hóa được chi phí vận hành.
- Thực thi nghiêm ngặt định hướng giảm dần tỷ trọng bán hàng trả chậm tập trung rút ngắn vòng quay vốn lưu động, thiết lập các tiêu chuẩn khắt khe hơn về hạn mức công nợ đối với đại lý. Mục tiêu là bảo vệ an toàn thanh khoản, sử dụng dòng tiền dồi dào từ mảng này một cách kỷ luật để nâng cao chất lượng hiệu quả trong hoạt động kinh doanh cốt lõi của Công ty.

4.3. Tối ưu hóa hệ thống kinh doanh:

- Xây dựng đồng bộ các cơ chế, chính sách và quy trình kinh doanh để phát triển lực lượng bán hàng đa tầng (đội ngũ cơ hữu, cộng tác viên và đại lý).
- Mở rộng hợp tác với các nhà cung cấp sản phẩm dịch vụ chất lượng, phù hợp với nhu cầu thực tế của khách hàng nhằm gia tăng danh mục sản phẩm và tối ưu hóa chi phí đầu vào.

4.4. Công tác đầu tư:

- Ưu tiên nguồn vốn đầu tư nâng cấp toàn diện hệ thống nền tảng kỹ thuật hiện hữu, đảm bảo năng lực xử lý vượt trội, tính bảo mật và sự linh hoạt cao. Đây là bộ phận hạ tầng thiết yếu nhằm đáp ứng cường độ vận hành ngày càng lớn và hỗ trợ tối đa cho việc mở rộng sản phẩm tại các khối kinh doanh trọng điểm (QCS; DVND; DVS).
- Đầu tư hợp tác các sản phẩm liên quan đến các lĩnh vực chiến lược của Công ty: Viễn thông; Truyền thông; Công nghệ,.. bao gồm cả đầu tư vốn vào các Công ty đối tác có tiềm năng và tạo giá trị gia tăng cho VMG

Trên đây là báo cáo tổng kết công tác điều hành, kết quả hoạt động kinh doanh năm 2025 và kế hoạch kinh doanh năm 2026 của Công ty Cổ phần Truyền thông VMG.

Xin được trân trọng cảm ơn Quý vị Cổ đông đã đồng hành, ủng hộ Công ty trong suốt thời gian qua. Bước sang năm 2026, đội ngũ quản lý cùng toàn thể CBNV Công ty quyết tâm hoàn thành kế hoạch kinh doanh được ĐHCĐ giao phó, tiếp tục củng cố

toàn diện các lĩnh vực hoạt động của Công ty, mang lại lợi ích thiết thực cho cổ đông và người lao động, đồng thời khẳng định, nâng cao vị thế, thương hiệu Công ty trên thị trường.

Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua!

Nơi nhận:

- ĐHĐCĐ;

- Lưu: VP.

**TM. CÔNG TY VMG
GIÁM ĐỐC TÀI CHÍNH**

Nguyễn Thị Ngọc Dung

- Xem xét báo cáo của kiểm toán độc lập và các báo cáo nội bộ của Công ty. Kết quả hoạt động kinh doanh và số liệu kế toán đã được kiểm tra chặt chẽ, đảm bảo tính chính xác và hợp pháp trong việc ghi chép số liệu;
- Thẩm định báo cáo tài chính bán niên và cả năm của Công ty, báo cáo tình hình quản trị và các tài liệu họp ĐHĐCĐ;
- Giám sát hoạt động sản xuất kinh doanh, đầu tư và các công tác khác của Công ty.

3. **Đánh giá năng lực, hiệu quả của Ban Kiểm soát**

Trong quá trình hoạt động, BKS luôn khẳng định năng lực chuyên môn nghiệp vụ của các thành viên BKS. Với tinh thần trách nhiệm cao, BKS đã thực hiện kiểm tra độc lập, khách quan và báo cáo theo ý kiến của mình về tính trung thực và hợp lý của các báo cáo tài chính, cũng như tính tuân thủ pháp luật của các hoạt động kinh doanh của Công ty. BKS thường xuyên trao đổi, đóng góp ý kiến với HĐQT, Ban TGD và Bộ máy quản lý điều hành về công tác quản trị, điều hành nhằm mục tiêu hướng tới sự phát triển tốt nhất chung cho toàn Công ty.

II. **KẾT QUẢ KIỂM TRA GIÁM SÁT 2025**

1. **Giám sát tình hình thực hiện Nghị quyết của ĐHĐCĐ**

Các Nghị quyết được thông qua tại ĐHĐCĐ thường niên 2025 đã được thực hiện, triển khai đầy đủ và phù hợp với các quy định hiện hành của pháp luật và Điều lệ Công ty.

1.1. *Phân phối lợi nhuận năm 2025*

Lợi nhuận sau thuế sau khi trừ các khoản xử lý tài chính đã được phân phối vào các quỹ tuân thủ Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2025, cụ thể như sau:

Đơn vị: Đồng

Nội dung	Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ	Thực hiện	Tỷ lệ
1. Trích Quỹ Đầu tư phát triển (0% LNPP)	0	0	100%
2. Trích Quỹ Khen thưởng, phúc lợi (0% LNPP)	0	0	100%
3. Chia cổ tức năm 2025 bằng tiền (0% LNPP)	0	0	100%

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2025 của Công ty Cổ phần Truyền thông VMG đã được kiểm toán)

Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2025 số 44/2025/NQ-ĐHĐCĐ-VMG ngày 17/4/2025 của Công ty Cổ phần Truyền thông VMG đã thông qua phương án phân phối lợi nhuận: không thực hiện trích lập các quỹ và chia cổ tức của năm 2024, do đó việc Công ty Công ty

Cổ phần Truyền thông VMG không thực hiện trích lập các quỹ và chia cổ tức sẽ được xem là hoàn thành 100% theo Nghị quyết đã được thông qua.

1.2. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2025

Công ty đã thực hiện lập báo cáo tài chính theo quy định của pháp luật hiện hành có liên quan, kết quả các chỉ tiêu tài chính như sau:

Đơn vị: Triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ	Thực hiện 2025	Mức độ hoàn thành (%)
1	Doanh thu	1.454.547	1.320.436	90,78%
2	Lợi nhuận sau thuế	29.307	98.672	336,7%
3	Tỷ lệ chi trả cổ tức	0%	0%	100%

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2025 của Công ty Cổ phần Truyền thông VMG đã được kiểm toán)

Lợi nhuận sau thuế TNDN đạt 98.672 triệu đồng tăng 91.645 triệu đồng tương ứng với mức tăng 1304,18 % so với cùng kỳ năm 2024 và hoàn thành 336,7% kế hoạch đề ra năm 2025 của Công ty Cổ phần Truyền thông VMG. Nguyên nhân chính dẫn đến sự gia tăng đột biến này là do trong kỳ Công ty đã hoàn nhập/giảm trừ khoản dự phòng đã trích lập rủi ro phải trả của vụ kiện với GPS và UTC số tiền: 87.803.381.758 đồng căn cứ theo Quyết định phúc thẩm số 33/2026/QĐPT-KDTM ngày 11/02/2026 của Tòa án Nhân dân Thành phố Hà Nội không chấp nhận kháng cáo của GPS và UTC đối với Quyết định số 125/2025/QĐST-KDTM ngày 31/10/2025 của Tòa án Nhân dân Khu vực 2-Hà Nội.

1.3. Chi trả cổ tức

Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên 2025, Công ty đã thực hiện không chi trả cổ tức năm 2024 bằng tiền mặt cho các cổ đông.

2. Công tác giám sát hoạt động của HĐQT

- BKS đánh giá HĐQT của Công ty đã thực hiện đúng và đầy đủ chức năng về quản trị và điều hành.
- Các Nghị quyết của HĐQT đều phù hợp với Luật Doanh nghiệp và Điều lệ Công ty.
- HĐQT thường xuyên theo dõi tình hình thực hiện các quyết định đã ban hành, giám sát tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty thông qua các báo cáo định kỳ của Thành viên HĐQT được giao phụ trách điều hành và bộ máy quản lý điều hành.

- Với vai trò quản trị, HĐQT đã thực hiện đúng và đầy đủ công tác theo dõi, chỉ đạo và giám sát chặt chẽ tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty thông qua các báo cáo của trực tiếp của bộ máy điều hành tạm thời, đảm bảo tính liên tục, ổn định và hiệu quả trong quản lý điều hành Công ty.
- Trong năm, HĐQT đã tích cực hỗ trợ và tạo điều kiện thuận lợi để bộ máy quản lý điều hành và BKS thực hiện các chức năng, nhiệm vụ theo quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty.

3. Công tác giám sát hoạt động quản lý điều hành

- Thông qua các báo cáo, văn bản điều hành, BKS đánh giá công tác điều hành của Bộ máy điều hành Công ty (dưới sự phụ trách trực tiếp của Thành viên HĐQT được giao nhiệm vụ điều hành tạm thời) đã tuân thủ nghiêm túc theo các chủ trương và định hướng của HĐQT, phù hợp với tình hình hoạt động thực tiễn của Công ty.
- Công ty đã chấp hành đầy đủ, nghiêm túc các quy định của pháp luật trong việc tuân thủ các chế độ báo cáo, nghĩa vụ công bố thông tin đối với công ty đại chúng quy mô lớn.
- BKS ghi nhận trong năm 2025, Bộ máy điều hành đã đẩy mạnh công tác quản trị và kiểm soát rủi ro qua việc:
 - + Tăng cường giám sát chặt chẽ hoạt động của từng bộ phận, cải tiến các quy trình theo định hướng phát triển và phù hợp với khẩu vị rủi ro của Công ty.
 - + Liên tục đánh giá, chuẩn hóa các quy trình, chính sách nghiệp vụ phù hợp với quy định của pháp luật và tình hình hoạt động thực tế của Công ty.
 - + Duy trì Hệ thống quản lý chất lượng đạt tiêu chuẩn ISO 9001:2015.

4. Đánh giá sự phối hợp hoạt động giữa BKS với HĐQT, BTGD và cổ đông

- Trong năm 2025, BKS tham dự đầy đủ các cuộc HĐQT được tổ chức dưới hình thức trực tiếp hoặc trực tuyến. Tại các cuộc họp, BKS đã nắm bắt tình hình hoạt động thực tế của Công ty và đóng góp ý kiến cùng với HĐQT, Ban TGD cũng như Bộ máy điều hành trong việc thúc đẩy các mục tiêu đã được phê duyệt vào cuộc họp ĐHĐCĐ thường niên được tổ chức đầu năm.
- Các vấn đề, quyết định quan trọng của HĐQT, Ban TGD và bộ máy điều hành đều phù hợp và hướng tới đáp ứng cao nhất quyền lợi của cổ đông, tuân thủ Nghị quyết của ĐHĐCĐ.
- Trong quá trình hoạt động, BKS luôn nhận được phối hợp chặt chẽ và được tạo điều kiện thuận lợi từ phía HĐQT, BTGD, nhân sự phụ trách điều hành cùng các cán bộ quản lý trong Công ty thông qua việc được cung cấp đầy đủ và chính xác thông tin, báo cáo,

tài liệu liên quan đến tình hình quản trị Công ty, các hoạt động kinh doanh và tình hình tài chính của Công ty để BKS hoàn thành tốt nhất nhiệm vụ được giao.

5. Kết quả giám sát đối với báo cáo tài chính, tình hình tài chính và tình hình hoạt động của Công ty

a. Giám sát về báo cáo tài chính, tình hình tài chính

Công ty Cổ phần Truyền thông VMG đã lập và công bố các Báo cáo tài chính định kỳ phù hợp với các quy định của pháp luật hiện hành. Công ty đã hoàn thành báo cáo tài chính đúng thời hạn quy định. Báo cáo tài chính năm 2025 đã được kiểm toán bởi công ty kiểm toán độc lập là Công ty TNHH Hãng kiểm toán AASC. Báo cáo tài chính của Công ty được lập trên cơ sở các chuẩn mực kế toán Việt Nam, chế độ kế toán Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan, mở sổ kế toán chi tiết, tổng hợp đúng quy định.

Căn cứ các báo cáo tài chính năm 2025, tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Truyền thông VMG thể hiện qua các chỉ số tài chính như sau:

- *Bảo toàn và phát triển nguồn vốn*

Đơn vị: Triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	2024	2025	% tăng (giảm)
1	Vốn chủ sở hữu	490.878	589.550	+20,10%
2	Vốn điều lệ	203.930	203.930	0%

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2025 của Công ty Cổ phần Truyền thông VMG đã được kiểm toán)

- *Công tác đầu tư:*

❖ *Đầu tư tài sản cố định*

Đơn vị: Nghìn đồng

Stt	Mua trong năm	2024	2025	% tăng (giảm)
1	Tài sản cố định hữu hình	577.234	277.399	-51,94%
1.1	Máy móc, thiết bị	577.234	277.399	-51,94%
1.2	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	0	0	0%
1.3	Thiết bị, dụng cụ quản lý	0	0	0%
2	Tài sản cố định vô hình	1.954.942	943.062	- 51,76%
2.1	Phần mềm máy tính	1.954.942	943.062	- 51,76%
3	Bất động sản đầu tư	18.020.627	16.973.311	-5.81%%

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2025 của Công ty Cổ phần Truyền thông VMG đã được kiểm toán)

+ Trong năm 2025 thời điểm 31/12/2025, giá trị còn lại của tài sản cố định của Công ty có xu hướng giảm. Cụ thể, giá trị còn lại của tài sản hữu hình là 277.399 ngàn đồng giảm 51,94% so với cùng kỳ năm 2024; Giá trị còn lại của tài sản vô hình 943.062 ngàn đồng giảm 51,76% so với cùng kỳ năm 2024; Giá trị còn lại của bất động sản đầu tư 16.973.311 ngàn đồng giảm 5,81% so với cùng kỳ năm 2024.

Nguyên nhân chủ yếu là do trong kỳ Công ty đã thực hiện trích chi phí khấu hao các loại tài sản vào chi phí sản xuất kinh doanh trong kỳ làm giảm giá trị còn lại của tài sản.

+ Trong năm Công ty có đầu tư thêm một số thiết bị, dụng cụ quản lý.

❖ *Đầu tư tài chính*

Đơn vị: Triệu VNĐ

Stt	Giá gốc cuối kỳ	2024	2025	% tăng (giảm)
1	Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	173.433	100.625	-41,98%
	Trong đó:			
1.1	Đầu tư ngắn hạn (Tiền gửi có kỳ hạn)	143.433	70.625	-50,76%
1.2	Đầu tư dài hạn (Trái phiếu)	30.000	30.000	0%

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2025 của Công ty Cổ phần Truyền thông VMG đã được kiểm toán)

Tại thời điểm 31/12/2025 các khoản đầu tư ngắn hạn của Công ty là 70.625 triệu đồng giảm 50,76% so với cùng thời điểm năm 2024. Các khoản đầu tư dài hạn không thay đổi.

Tại thời điểm 31/12/2025, các khoản đầu tư ngắn hạn nắm giữ đến ngày đáo hạn là các hợp đồng tiền gửi có kỳ hạn từ 06 tháng đến 12 tháng có giá trị 70.625 triệu đồng được gửi tại các ngân hàng thương mại và công ty tài chính. Trong đó, các khoản đầu tư có giá trị 58.625 triệu đồng đã được dùng làm tài sản thế chấp cho các khoản vay ngắn hạn từ ngân hàng.

Tổng giá trị của các khoản trái phiếu có trị giá 30.000 triệu đồng cũng được dùng làm tài sản đảm bảo cho các khoản vay ngắn hạn từ ngân hàng.

❖ *Trong năm 2025, số lượng các khoản đầu tư góp vốn vào các đơn vị khác như sau*

Stt	Số lượng khoản đầu tư	2024	2025	% tăng (giảm)
1	Vào Công ty con	0	0	0%
2	Vào Công ty liên kết	2	2	0%
3	Góp vốn vào đơn vị khác	2	2	0%

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2025 của Công ty Cổ phần Truyền thông VMG đã được kiểm toán)

Công ty liên kết của Công ty Cổ phần Truyền thông VMG là: Công ty Cổ phần Thương mại Lingo đã có quyết định giải thể do gặp nhiều khó khăn trong kinh doanh và liên tục thua lỗ không thể tiếp tục duy trì hoạt động được. Hiện nay, Công ty Cổ phần Thương mại điện tử Lingo đã ngừng hoạt động nhưng chưa hoàn thành thủ tục đóng mã số thuế doanh nghiệp.

b. Giám sát về tình hình hoạt động

Hoạt động của Công ty trong năm 2025 đã tuân thủ đúng các quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty. Công ty chấp hành tốt các quy định về công bố thông tin đối với công ty đại chúng quy mô lớn, đồng thời là doanh nghiệp đăng ký giao dịch cổ phiếu tại Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội.

6. Thù lao của các thành viên HĐQT và thành viên BKS năm 2025

Thực hiện theo Nghị quyết ĐHCĐ thường niên năm 2025 ngày 17/04/2025, Công ty đã chi trả thù lao cho các thành viên HĐQT và thành viên BKS trong năm 2025 với tổng mức thu nhập/thù lao là: 307.494.041 đồng, cụ thể như sau:

STT	Chức danh	Số người	Mức thu nhập/thù lao (Đồng/tháng)	Số tháng	Tổng chi phí dự kiến (Đồng)
1	Chủ tịch HĐQT	1	Theo KQKD	9	54.054.010
2	Thành viên HĐQT	7	Theo KQKD	9	154.440.031
3	Trưởng Ban kiểm soát	1	5.000.000	9	45.000.000
4	Thành viên Ban kiểm soát	2	3.000.000	9	54.000.000
Tổng cộng					307.494.041

7. Đánh giá về các giao dịch giữa Công ty và các bên liên quan

Trong năm 2025, Công ty, công ty con, công ty khác do Công ty nắm quyền kiểm soát trên 50% vốn điều lệ KHÔNG CÓ giao dịch với:

- Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc, người điều hành khác của Công ty và những người có liên quan của đối tượng này;
- Công ty mà thành viên HĐQT, thành viên BKS, TGD và người quản lý khác đã và đang là thành viên sáng lập hoặc thành viên HĐQT, TGD điều hành trong thời gian 03 năm trở lại đây.

Các thông tin này đã được Công ty công bố trong Báo cáo tình hình quản trị Công ty năm 2025.

III. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG CỦA BKS NĂM 2026

- Giám sát tính tuân thủ Nghị quyết của ĐHĐCĐ được thông qua tại kỳ ĐHĐCĐ thường niên 2026. BKS coi đây là nhiệm vụ trọng tâm, đảm bảo quyền lợi tối ưu nhất cho các cổ đông của Công ty;
- Xem xét, thẩm định báo cáo tài chính 6 (sáu) tháng và cả năm của Công ty, xem xét các báo cáo đánh giá của đơn vị kiểm toán độc lập và giám sát việc thực thi các vấn đề được kiểm toán độc lập đã đưa trong thuyết minh và thư khuyến nghị kiểm toán (nếu có);
- Giám sát việc ban hành các quy chế, quy định, chính sách do HĐQT và Ban TGD ban hành trong năm, đảm bảo tính tuân thủ quy định của pháp luật, đánh giá sự ảnh hưởng đến lợi ích cổ đông của việc thực thi các quy định này;
- Giám sát các kế hoạch, tình hình triển khai hoạt động kinh doanh và đầu tư của Công ty;
- Tăng cường sự phối hợp hoạt động giữa HĐQT, Ban TGD và BKS để đánh giá, xử lý kịp thời các sự vụ phát sinh và giám sát việc xử lý trong và sau thanh, kiểm tra (nếu có);
- Tiếp tục thực hiện nhiệm vụ khác theo quy định của Luật Doanh nghiệp và Điều lệ của Công ty.

Trên đây là toàn bộ nội dung báo cáo tình hình hoạt động của BKS được lập dựa trên các tài liệu, báo cáo của BKS và của Công ty năm 2025.

Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua!

Nơi nhân:

- ĐHĐCĐ;

- Lưu: VP

TM. BAN KIỂM SOÁT

TRƯỞNG BAN

Nguyễn Thời Đại