

Hà Nội, ngày 05 tháng 3 năm 2025

CÔNG BỐ THÔNG TIN

Kính gửi: - Ủy Ban Chứng khoán Nhà nước

- Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội (HNX)

1. Tên tổ chức: **Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam**

- Mã chứng khoán: PMT

- Địa chỉ: Ngõ 41, Đường Yên Thường, Xã Yên Viên, Huyện Gia Lâm, TP Hà Nội

- Điện thoại liên hệ: 024.38780451/0941924458 Fax: 024.38780023

- E-mail: info@telvina.vn

2. Nội dung thông tin công bố:

Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam xin báo cáo và công bố thông tin Thông báo mời họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 và tài liệu họp của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam.

3. Thông tin này đã được công bố trên trang thông tin điện tử của Công ty vào ngày 05/03/2025 theo đường dẫn: <https://telvina.vn/thong-tin-co-dong>.

Chúng tôi xin cam kết các thông tin công bố trên đây là đúng sự thật và hoàn toàn chịu trách nhiệm trước pháp luật về nội dung các thông tin đã công bố.

*** Tài liệu đính kèm:**

- Thông báo mời họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025.

- Tài liệu họp của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025.

Đại diện tổ chức

Người đại diện theo pháp luật

Tổng Giám đốc



Tô Chí Thành

Số: 24.../TB-TELVINA

Hà Nội, ngày 05 tháng 03 năm 2025

**THÔNG BÁO MỜI HỌP
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025**

Kính gửi: Quý vị cổ đông của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam

Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam trân trọng thông báo và kính mời Quý cổ đông tham dự cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025.

1. Thời gian họp: **Từ 8 giờ 00' ngày 27 tháng 3 năm 2025 (Thứ Năm).**

Thời gian đón tiếp đại biểu: Từ 7 giờ 30' ngày 27 tháng 3 năm 2025 (Thứ Năm).

2. Địa điểm họp: Hội trường tầng 3 của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam (Ngõ 41, đường Yên Thường, xã Yên Viên, huyện Gia Lâm, thành phố Hà Nội).

3. Nội dung: Thông qua Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh năm 2024 và kế hoạch hoạt động năm 2025 của Công ty; Thông qua Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2024; Thông qua Báo cáo hoạt động năm 2024 và kế hoạch năm 2025 của Hội đồng quản trị; Thông qua kế hoạch thù lao Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát cho năm tài chính 2025; Thông qua Báo cáo của Ban Kiểm soát trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025; Thông qua việc lựa chọn đơn vị kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2025; Thông qua Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh giai đoạn 2020-2024 và dự kiến kế hoạch giai đoạn 2025-2029 của Công ty; Bầu thành viên Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát nhiệm kỳ 2025-2029 và các vấn đề khác thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông.

4. Đăng ký tham dự đại hội: Đề nghị Quý cổ đông vui lòng đăng ký tham dự hoặc xác nhận việc ủy quyền tham dự Đại hội trước 16h00' ngày 26/3/2025, và xin gửi về địa chỉ: Ban tổ chức họp Đại hội đồng cổ đông - Công ty CP Viễn thông Telvina Việt Nam, ngõ 41, đường Yên Thường, xã Yên Viên, huyện Gia Lâm, thành phố Hà Nội, hoặc gửi thư điện tử qua email: vanthutelvina2018@gmail.com.

5. Cổ đông tham dự Đại hội vui lòng mang theo CCCD/CMND hoặc Hộ chiếu (bản chính). Đối với trường hợp được ủy quyền, đề nghị mang theo: Giấy ủy quyền (bản chính), kèm theo Giấy CMND/CCCD hoặc Hộ chiếu của cổ đông (bản sao) và Giấy CMND/CCCD hoặc Hộ chiếu của người được ủy quyền (bản chính).

Thông báo mời họp, mẫu Giấy đăng ký, mẫu Giấy ủy quyền và các tài liệu có liên quan đến họp Đại hội đồng cổ đông được đăng tải trên trang thông tin điện tử (website) của Công ty, địa chỉ: <https://telvina.vn/thong-tin-co-dong>.

Mọi chi tiết xin liên hệ theo số điện thoại: 024.38784510.

Xin trân trọng kính mời

Nơi gửi:

- Như trên;
- Lưu VP.

**T.M HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**



Nguyễn Thanh Hải

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

-----*

....., ngày... tháng ... năm 2025



GIẤY ỦY QUYỀN

**Đự họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 Công ty cổ phần Viễn thông
Telvina Việt Nam (TELVINA)**

Tên cổ đông ủy quyền (gọi là Bên ủy quyền):

Số CMND/Hộ chiếu/CCCD (1*):, cấp ngày...../...../....., nơi cấp:

Địa chỉ (2*):

Có sở hữu số cổ phần (CP) (mệnh giá 10.000 đ/cổ phần) của Công ty TELVINA là:.....CP

Đồng ý ủy quyền cho ông/bà có tên dưới đây (gọi là Bên được ủy quyền):

Họ và tên:

Số CMND/Hộ chiếu/CCCD (1*):, cấp ngày...../...../....., nơi cấp:

Địa chỉ (2*):

Thay mặt Bên ủy quyền thực hiện các công việc sau với tư cách là đại diện cho số cổ phần ủy quyền nêu trên:

- Tham dự cuộc họp, phát biểu ý kiến về các vấn đề thảo luận tại buổi họp;
- Tham gia bầu cử, biểu quyết các vấn đề được đưa ra trình Đại hội thông qua;
- Thực hiện các quyền, nghĩa vụ tương ứng với số cổ phần được ủy quyền tại Đại hội;
- Ký các giấy tờ cần thiết.

Bên được ủy quyền không được ủy quyền lại cho bên thứ ba.

Giấy ủy quyền này có hiệu lực kể từ ngày ký cho đến khi kết thúc đại hội.

Tôi xin cam đoan không khiếu nại về kết quả biểu quyết/bầu cử của người được tôi ủy quyền trên đây.

Người được ủy quyền
(Ký, ghi rõ họ tên)

Người ủy quyền (3*)
(Ký, ghi rõ họ tên)

Ghi chú:

(1*): Nếu cổ đông là pháp nhân thì ghi số giấy phép kinh doanh; (2*): Nếu cổ đông là pháp nhân thì ghi địa chỉ trụ sở chính của đơn vị mình; (3*): Nếu cổ đông là pháp nhân thì người đại diện theo pháp luật ký tên và đóng dấu.

- Đề nghị Quý cổ đông/Người đại diện vui lòng đăng ký tham dự hoặc xác nhận việc ủy quyền tham dự Đại hội trước 16h00' ngày 26/3/2025, và xin gửi về địa chỉ: Ban tổ chức họp Đại hội đồng cổ đông - Công ty CP Viễn thông Telvina Việt Nam, ngõ 41, đường Yên Thường, xã Yên Viên, huyện Gia Lâm, thành phố Hà Nội, hoặc gửi thư điện tử qua email: vanthutelvina2018@gmail.com (Người được ủy quyền trình bản chính trước giờ khai mạc Đại hội (từ 7h30' đến trước 8h00' ngày 27/3/2025)).
- Quý đại biểu cần biết thêm chi tiết, vui lòng liên hệ số điện thoại 024.38784510.

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



ĐĂNG KÝ THAM DỰ HỌP

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025

CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG TELVINA VIỆT NAM

Kính gửi: Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam

Tôi là (tên cổ đông/đại diện được ủy quyền):

Số CMND/Hộ chiếu/CCCD: Cấp ngày...../...../.....

Nơi cấp:

Địa chỉ thường trú:

Số điện thoại liên lạc: Số fax:

Đăng ký tham dự họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam vào ngày 27/3/2025, với tổng số cổ phần có quyền biểu quyết là:.....CP

(bằng chữ: cổ phần).

Trong đó:

- Số cổ phần hiện đang sở hữu: cổ phần.

- Số cổ phần được đại diện theo uỷ quyền:..... cổ phần,

(có các Giấy uỷ quyền kèm theo).

....., ngày ... tháng ... năm 2025

NGƯỜI ĐĂNG KÝ

(Ký và ghi rõ họ, tên)

Lưu ý: đề nghị Quý cổ đông gửi giấy Đăng ký tham dự này tới Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam trước 16h00' ngày 26/3/2025.

CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG TELVINA VIỆT NAM

Yên Viên - Gia Lâm - Hà Nội

VĐL: 50.000.000.000 VND

-----*



TÀI LIỆU HỌP

CỦA ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025

CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG TELVINA VIỆT NAM

Tại ngày 27 tháng 3 năm 2025

Tháng 3/2025



DỰ THẢO CHƯƠNG TRÌNH HỌP
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025
Tại ngày 27/3/2025

THỜI GIAN	TRÌNH TỰ THỰC HIỆN	THỰC HIỆN
7h30 - 8h00	Đón tiếp Đại biểu và phát tài liệu	Ban tổ chức
8h00 - 8h10	Báo cáo kết quả kiểm tra tư cách cổ đông tham dự họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 của cổ đông đăng ký tham dự hội nghị và điều kiện tiến hành tổ chức họp ĐHĐCĐ TN năm 2025	Ban Kiểm soát
8h10 - 8h15	Khai mạc	Đoàn Chủ tọa
8h15 - 8h30	Giới thiệu và thông qua danh sách nhân sự Ban Thư ký, thông qua danh sách nhân sự Ban Kiểm phiếu	
8h30 - 8h40	Thông qua Chương trình họp	
8h40 - 9h00	Thông qua Quy chế đề cử, ứng cử thành viên HĐQT, BKS và biểu quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025	Ban Kiểm phiếu
9h00 - 9h30	Thông qua Báo cáo hoạt động năm 2024 và kế hoạch năm 2025 của Hội đồng quản trị	Đoàn Chủ tọa
9h30 - 10h00	Thông qua Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh năm 2024 và kế hoạch hoạt động năm 2025 của Công ty	
10h00 - 10h15	Thông qua Báo cáo tài chính năm 2024 đã được kiểm toán	
10h15 - 10h30	Thông qua Báo cáo của Ban Kiểm soát trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025	Ban Kiểm soát
10h30 - 10h45	Thông qua việc lựa chọn đơn vị kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2025	
10h45 - 11h00	Thông qua kế hoạch thù lao Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát cho năm tài chính 2025	Đoàn Chủ tọa
11h00 - 11h30	Thông qua Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh giai đoạn 2020-2024 và dự kiến kế hoạch giai đoạn 2025-2029 của Công ty	
11h30 - 12h00	Bầu thành viên Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2025-2029	
12h00 - 12h15	Thông qua Nghị quyết, Biên bản họp của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025	Ban Thư ký
12h15 - 12h30	Bế mạc	Đoàn Chủ tọa

BAN TỔ CHỨC ĐẠI HỘI

CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG
TELVINA VIỆT NAM

**ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
THƯỜNG NIÊN NĂM 2025**

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

Hà Nội, ngày 04 tháng 3 năm 2025

DỰ THẢO

QUY CHẾ

ĐỀ CỬ, ỨNG CỬ VIÊN THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN KIỂM SOÁT NHIỆM KỲ 2025-2029 VÀ BIỂU QUYẾT TẠI HỘI NGHỊ ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp và các văn bản hướng dẫn thi hành;
- Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty CP Viễn thông Telvina Việt Nam;
- Căn cứ Quy chế nội bộ về quản trị của Công ty CP Viễn thông Telvina Việt Nam.

Tại Hội nghị Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam, cổ đông thực hiện quyền đề cử, ứng cử thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát và biểu quyết thông qua các quyết định/ng nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và bầu Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2025-2029 theo nội dung quy định dưới đây:

PHẦN I:

QUY ĐỊNH CHUNG

Điều 1: Đối tượng áp dụng.

- Cổ đông và đại diện theo uỷ quyền của cổ đông sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết (sau đây gọi tắt là đại biểu) của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam có tên trong Danh sách người sở hữu chứng khoán tại ngày đăng ký cuối cùng là ngày 28/02/2025.

Điều 2: Ban kiểm phiếu.

- Ban kiểm phiếu gồm 03 người do Đoàn Chủ tọa đề cử và được Đại hội đồng cổ đông thông qua;
- Ban kiểm phiếu có trách nhiệm: Giới thiệu dự thảo Quy chế, phiếu biểu quyết, phiếu bầu; Tiến hành kiểm phiếu; Công bố kết quả biểu quyết trước hội nghị Đại hội đồng cổ đông.

PHẦN II:

QUY ĐỊNH BIỂU QUYẾT THÔNG QUA CÁC QUYẾT ĐỊNH, NGHỊ QUYẾT

Điều 3: Phiếu và cách thức biểu quyết thông qua các quyết định, nghị quyết.

1. Phiếu biểu quyết được Công ty in, đóng dấu treo và gửi trực tiếp cho đại biểu tại ngày tổ chức họp. Mỗi đại biểu được cấp 01 (một) bộ phiếu biểu quyết bao gồm 03 lá phiếu biểu quyết là: “Tán thành” - Màu Xanh, “Không tán thành” - Màu Hồng, “Không có ý kiến” - Màu Trắng; trên lá Phiếu biểu quyết đó có ghi mã số đăng ký dự họp, họ và tên đại biểu dự họp và số phiếu biểu quyết của cổ đông.

(Khi nhận phiếu biểu quyết, đại biểu phải kiểm tra lại xem tổng số phiếu biểu quyết ghi trên các tờ phiếu có đúng bằng số cổ phần mình đã đăng ký không. Nếu không đúng thì gấp ngay Ban tổ chức để kiểm tra và xác nhận lại.)

2. Dưới sự điều hành của Đoàn Chủ tọa, đại biểu biểu quyết 01 (một) ý kiến “Tán thành”, hoặc “Không tán thành”, hoặc “Không có ý kiến” đối với mỗi một vấn đề bằng cách giơ phiếu biểu quyết trực tiếp tại hội nghị. Khi tiến hành biểu quyết từng nội dung tại hội nghị: các đại biểu biểu quyết tán thành thông qua thì giơ lá phiếu biểu quyết màu Xanh lên cao, nếu không tán thành hoặc không có ý kiến thì sẽ chưa biểu quyết lần này; tiếp theo tương tự đối với ý kiến biểu quyết không tán thành và không có ý kiến sẽ lần lượt giơ cao lá phiếu màu Hồng hoặc màu Trắng tương ứng.
3. Phiếu biểu quyết không hợp lệ là phiếu không do Ban tổ chức phát hành, phiếu có gạch xóa, sửa chữa nội dung mà không có xác nhận.

Điều 4: Cách thức kiểm phiếu và điều kiện để quyết định/ngợi quyết được thông qua.

1. Đối với biểu quyết bằng Phiếu biểu quyết: cứ 01 (một) cổ phần tương đương với 01 (một) phiếu biểu quyết.
2. Thành viên Ban Kiểm phiếu sẽ ghi tổng hợp lại số phiếu biểu quyết lần lượt của các đại biểu biểu quyết tán thành, không tán thành và không có ý kiến của mỗi đại biểu tham gia biểu quyết đối với mỗi nội dung tham gia biểu quyết tương ứng.
 - + Trường hợp đại biểu không giơ Phiếu biểu quyết trong cả ba lần giơ Phiếu biểu quyết tán thành, không tán thành và không có ý kiến của một nội dung thì được xem như biểu quyết tán thành vấn đề đó.
 - + Trường hợp đại biểu giơ cao Phiếu biểu quyết nhiều hơn một lần khi biểu quyết tán thành, không tán thành hoặc không ý kiến của một nội dung thì được xem như biểu quyết không hợp lệ.
3. Các nghị quyết được thông qua khi kết quả biểu quyết có được từ 51% tổng số phiếu biểu quyết trở lên của tất cả đại biểu tham dự và biểu quyết tại cuộc họp tán thành, trừ trường hợp quy định tại khoản 4 Điều này và khoản 3, 4 và 6 Điều 148 Luật Doanh nghiệp.
4. Nghị quyết về nội dung sau đây được thông qua khi kết quả biểu quyết có được từ 65% tổng số phiếu biểu quyết trở lên của tất cả đại biểu tham dự và biểu quyết tại cuộc họp tán thành, gồm: Loại cổ phần và tổng số cổ phần của từng loại; Thay đổi ngành, nghề và lĩnh vực kinh doanh; Thay đổi cơ cấu tổ chức quản lý Công ty; Dự án đầu tư hoặc bán tài sản có giá trị từ 35% tổng giá trị tài sản trở lên được ghi trong báo cáo tài chính gần nhất của Công ty; Tổ chức lại, giải thể Công ty.

PHẦN III:
QUY ĐỊNH ĐỀ CỬ, ỨNG CỬ VÀ BIỂU QUYẾT BẦU THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG
QUẢN TRỊ VÀ BAN KIỂM SOÁT

Điều 5: Số lượng thành viên Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2025-2029.

- Số lượng thành viên Hội đồng quản trị: 03 người
- Số lượng thành viên Ban Kiểm soát: 03 người

Điều 6: Tiêu chuẩn ứng cử viên thành viên Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát.

- Thành viên Hội đồng quản trị phải đáp ứng các tiêu chuẩn và điều kiện theo quy định tại Điều 155 Luật doanh nghiệp và các quy định của Điều lệ Công ty.
- Thành viên Ban Kiểm soát phải đáp ứng các tiêu chuẩn và điều kiện theo quy định tại Điều 169 Luật Doanh nghiệp và các quy định của Điều lệ Công ty.

Điều 7: Quyền đề cử, ứng cử và hồ sơ đề cử/ứng cử thành viên Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát.

- **Quyền đề cử, ứng cử thành viên Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát:**
 - + Đối với đề cử Thành viên Hội đồng quản trị thực hiện theo quy định tại Điều 25 Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty.
 - + Đối với đề cử Thành viên Ban Kiểm soát thực hiện theo quy định tại Điều 36 Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty.
- **Hồ sơ đề cử, ứng cử thành viên Hội đồng quản trị/Ban Kiểm soát:**
 - + Giấy ứng cử/đề cử thành viên Hội đồng quản trị/Ban Kiểm soát (theo mẫu kèm theo).
 - + Bản cung cấp thông tin ứng cử viên thành viên Hội đồng quản trị/Ban Kiểm soát (theo mẫu kèm theo).
 - + Bản sao CMND/CCCD/Hộ chiếu của ứng cử viên (áp dụng với ứng cử viên lần đầu tham gia Hội đồng quản trị/Ban Kiểm soát Công ty).
 - + Các bằng cấp chứng nhận trình độ chuyên môn (nếu có) của ứng cử viên (áp dụng với ứng cử viên lần đầu tham gia Hội đồng quản trị/Ban Kiểm soát Công ty).
 - + Biên bản họp nhóm cổ đông đề cử ứng cử viên tham gia Hội đồng quản trị/Ban Kiểm soát (áp dụng đối với nhóm cổ đông thực hiện quyền đề cử).
- Người được đề cử, ứng cử vào Hội đồng quản trị/Ban Kiểm soát phải chịu trách nhiệm trước pháp luật, trước Đại hội đồng cổ đông về tính chính xác, trung thực được nêu trong nội dung hồ sơ của mình.
- Hồ sơ xin gửi về Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam trước 16 giờ 30' ngày 26 tháng 03 năm 2025 theo địa chỉ sau:
 - + Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam

+ Địa chỉ: Ngõ 41, đường Yên Thường, xã Yên Viên, huyện Gia Lâm, thành phố Hà Nội.

Hoặc gửi thư điện tử qua email: vanthutelvina2018@gmail.com (Đại biểu trình bản chính trước giờ khai mạc Đại hội (từ 7h30' đến trước 8h00' ngày 27/3/2025).

Điều 8: Phiếu bầu và cách thức biểu quyết bầu thành viên Hội đồng quản trị/Ban Kiểm soát.

1. Phiếu bầu:

- Phiếu bầu là phiếu được Công ty in, đóng dấu treo và gửi trực tiếp cho đại biểu tại ngày tổ chức họp, để biểu quyết bầu thành viên Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát.
- Phiếu bầu thành viên Hội đồng quản trị được in trên giấy màu Cam. Phiếu bầu thành viên Ban Kiểm soát được in trên giấy màu Vàng.
- Trên phiếu bầu có phần 1: thể hiện mã số đăng ký dự họp, họ và tên đại biểu; tổng số cổ phần sở hữu và đại diện của đại biểu; tổng số phiếu được bầu (một phiếu bầu thể hiện quyền bầu tương ứng với số lượng cổ phần của cổ đông nắm giữ); phần 2: Danh sách ứng cử viên Hội đồng quản trị/Ban Kiểm soát được sắp xếp theo thứ tự ABC theo tên, có ghi đầy đủ họ và tên trên phiếu bầu.

2. Cách thức biểu quyết bầu cử:

- Đại biểu thực hiện biểu quyết bầu cử bằng hình thức bỏ phiếu kín.
- Thẻ lệ bầu: Bầu cử theo phương thức bầu dồn phiếu quy định tại Luật Doanh nghiệp và Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty.
 - + Mỗi đại biểu có tổng số phiếu bầu bằng tổng số cổ phần sở hữu của cổ đông nhân với số lượng thành viên cần bầu của Hội đồng quản trị/Ban Kiểm soát.
Ví dụ: Tổng số phiếu bầu thành viên Hội đồng quản trị/Ban Kiểm soát của mỗi đại biểu = Tổng số cổ phần sở hữu của cổ đông x 3 (3 là số lượng thành viên cần bầu vào Hội đồng quản trị/Ban Kiểm soát).
 - + Đại biểu có thể dồn hết tổng số phiếu bầu cho một, hoặc chia đều, hoặc phân bổ số phiếu bầu không đều nhau cho từng ứng cử viên.
- Dưới sự điều hành của Đoàn Chủ tọa, đại biểu phải tự mình ghi số phiếu bầu cho từng ứng cử viên vào ô trống của ứng cử viên đó trên phiếu bầu. Đại biểu bầu số ứng viên tối đa bằng số thành viên cần bầu. Trong trường hợp ủy quyền hợp lệ (có giấy ủy quyền), người được ủy quyền có đầy đủ quyền bầu cử. Trường hợp ghi sai, đại biểu đề nghị Ban kiểm phiếu đổi phiếu bầu khác; đại biểu có thể ký tên và ghi rõ họ tên vào Phiếu bầu. Sau khi hoàn thành tất cả các nội dung cần bầu, đại biểu gửi Phiếu bầu vào hòm phiếu đã được chuẩn bị sẵn.

3. Phiếu bầu không hợp lệ là:

- + Phiếu không do Ban tổ chức phát hành, phiếu có gạch xóa, sửa chữa hoặc ghi thêm nội dung mà không có xác nhận.
- + Phiếu có tổng số phiếu bầu của đại biểu cho các ứng cử viên lớn hơn tổng số phiếu được phép bầu.

682d
NG TY
PHÂN
THÔN
VIN
NAI
1-T.P

+ Số ứng viên mà đại biểu bầu lớn hơn số lượng thành viên cần bầu.

Điều 9: Nguyên tắc trúng cử thành viên Hội đồng quản trị/Ban Kiểm soát.

1. Người trúng cử được xác định theo số phiếu được bầu tính từ trên cao xuống thấp và đạt tỷ lệ phiếu bầu từ 51% tổng số phiếu có quyền biểu quyết của tất cả đại biểu dự họp, bắt đầu từ ứng cử viên có số phiếu bầu cao nhất cho đến khi đủ số thành viên cần bầu.
2. Trường hợp có từ hai (02) ứng viên trở lên đạt cùng số phiếu được bầu như nhau cho thành viên cuối cùng thì sẽ tiến hành bầu lại trong số các ứng viên có số phiếu được bầu ngang nhau.
3. Trường hợp số lượng bầu không đủ thì Công ty sẽ tiến hành bầu bổ sung vào kỳ họp Đại hội đồng cổ đông kế tiếp.

Điều 10: Lập và công bố Biên bản kiểm phiếu.

Sau khi kiểm phiếu, Ban Kiểm phiếu phải lập biên bản kiểm phiếu.

- Nội dung biên bản kiểm phiếu biểu quyết bao gồm: tổng số đại biểu tham gia bỏ phiếu, số phiếu hợp lệ, phiếu không hợp lệ, số và tỷ lệ phiếu biểu quyết tán thành, phiếu biểu quyết không tán thành và phiếu biểu quyết không có ý kiến cho từng nội dung biểu quyết, kết quả phiếu bầu cho từng ứng cử viên thành viên Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát.
- Toàn văn Biên bản kiểm phiếu phải được công bố trước hội nghị Đại hội đồng cổ đông.

Điều 11:

- Những khiếu nại về việc biểu quyết sẽ do Đoàn Chủ tọa giải quyết và được ghi vào Biên bản cuộc họp Đại hội đồng cổ đông.

Bản dự thảo Quy chế này được đọc công khai trước hội nghị Đại hội đồng cổ đông để biểu quyết thông qua.

Quy chế này có hiệu lực thực hiện ngay sau khi được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 thông qua.



**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**



Nguyễn Thanh Hải

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

MẪU

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

GIẤY ĐỀ CỬ

THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NHIỆM KỲ 2025-2029

Kính gửi: Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam (TELVINA)

Họ tên cổ đông⁽¹⁾/đại diện nhóm cổ đông:

Số CMND/CCCD/Hộ chiếu/GĐKDN số:, ngày cấp:/...../....., nơi cấp

Hiện đang sở hữu/đại diện sở hữu: cổ phần của TELVINA.

Tương ứng% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết.

Đề nghị Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam cho tôi/chúng tôi đề cử:

1. Ông/bà:

Số CMND/CCCD/Hộ chiếu số:, ngày cấp:/...../....., nơi cấp

Địa chỉ nơi ở:

Trình độ học vấn: chuyên ngành:

Hiện đang sở hữu/đại diện sở hữu: cổ phần của TELVINA.

2. Ông/bà:

Số CMND/CCCD/Hộ chiếu số:, ngày cấp:/...../....., nơi cấp

Địa chỉ nơi ở:

Trình độ học vấn: chuyên ngành:

Hiện đang sở hữu/đại diện sở hữu: cổ phần của TELVINA.

Làm ứng cử viên Thành viên Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2025-2029 của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam.

Tôi/chúng tôi cam đoan những thông tin tôi/chúng tôi cung cấp là đúng sự thật và sẽ chịu trách nhiệm trước pháp luật, trước Đại hội đồng cổ đông về tính chính xác, trung thực về nội dung hồ sơ gửi kèm.

Hồ sơ kèm theo:

- + Bản cung cấp thông tin ứng cử viên thành viên Hội đồng quản trị (theo mẫu kèm theo).
- + Bản sao CMND/CCCD/Hộ chiếu của ứng cử viên (áp dụng với ứng cử viên lần đầu tham gia Hội đồng quản trị Công ty).
- + Các bằng cấp chứng nhận trình độ chuyên môn (nếu có) của ứng cử viên (áp dụng với ứng cử viên lần đầu tham gia Hội đồng quản trị Công ty).
- + Biên bản họp nhóm cổ đông đề cử ứng cử viên tham gia Hội đồng quản trị (áp dụng đối với nhóm cổ đông thực hiện quyền đề cử).

....., ngày tháng năm 2025

Cổ đông⁽²⁾/đại diện nhóm cổ đông

(ký, ghi rõ họ và tên)

Lưu ý:

(1) Trường hợp cổ đông là pháp nhân cử đại diện góp vốn (đại diện theo ủy quyền) thì người đại diện có thể ghi tên và đính kèm văn bản cử người đại diện theo quy định.

(2) Đối với cổ đông là pháp nhân, Người đại diện theo pháp luật ký tên và đóng dấu, hoặc trường hợp pháp nhân cử đại diện góp vốn (đại diện theo ủy quyền) thì người đại diện có thể ký tên và đính kèm văn bản cử người đại diện theo quy định.

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

MẪU

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

GIẤY ĐỀ CỬ

THÀNH VIÊN BAN KIỂM SOÁT NHIỆM KỲ 2025-2029

Kính gửi: Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam (TELVINA)

Họ tên cổ đông⁽¹⁾/đại diện nhóm cổ đông:
Số CMND/CCCD/Hộ chiếu/GĐKDN số:, ngày cấp:/...../....., nơi cấp
Hiện đang sở hữu/đại diện sở hữu: cổ phần của TELVINA.
Tương ứng% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết.
Đề nghị Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam cho tôi/chúng tôi đề cử:
1. Ông/bà:
Số CMND/CCCD/Hộ chiếu số:, ngày cấp:/...../....., nơi cấp
Địa chỉ nơi ở:
Trình độ học vấn: chuyên ngành:
Hiện đang sở hữu/đại diện sở hữu: cổ phần của TELVINA.
2. Ông/bà:
Số CMND/CCCD/Hộ chiếu số:, ngày cấp:/...../....., nơi cấp
Địa chỉ nơi ở:
Trình độ học vấn: chuyên ngành:
Hiện đang sở hữu/đại diện sở hữu: cổ phần của TELVINA.
Làm ứng cử viên Thành viên Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2025-2029 của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam.
Tôi/chúng tôi cam đoan những thông tin tôi/chúng tôi cung cấp là đúng sự thật và sẽ chịu trách nhiệm trước pháp luật, trước Đại hội đồng cổ đông về tính chính xác, trung thực về nội dung hồ sơ gửi kèm.
Hồ sơ kèm theo:
+ Bản cung cấp thông tin ứng cử viên thành viên Ban Kiểm soát (theo mẫu kèm theo).
+ Bản sao CMND/CCCD/Hộ chiếu của ứng cử viên (áp dụng với ứng cử viên lần đầu tham gia Ban Kiểm soát Công ty).
+ Các bằng cấp chứng nhận trình độ chuyên môn (nếu có) của ứng cử viên (áp dụng với ứng cử viên lần đầu tham gia Ban Kiểm soát Công ty).
+ Biên bản họp nhóm cổ đông đề cử ứng cử viên tham gia Ban Kiểm soát (áp dụng đối với nhóm cổ đông thực hiện quyền đề cử).

....., ngày tháng năm 2025

Cổ đông⁽²⁾/đại diện nhóm cổ đông

(ký, ghi rõ họ và tên)

Lưu ý:

- (1) Trường hợp cổ đông là pháp nhân cử đại diện góp vốn (đại diện theo ủy quyền) thì người đại diện có thể ghi tên và đính kèm văn bản cử người đại diện theo quy định.
(2) Đối với cổ đông là pháp nhân, Người đại diện theo pháp luật ký tên và đóng dấu, hoặc trường hợp pháp nhân cử đại diện góp vốn (đại diện theo ủy quyền) thì người đại diện có thể ký tên và đính kèm văn bản cử người đại diện theo quy định.

MẪU

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

**GIẤY ỨNG CỬ
THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NHIỆM KỲ 2025-2029**

Kính gửi: Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam (TELVINA)

Tên tôi là:

Số CMND/CCCD/Hộ chiếu số:, ngày cấp:/...../....., nơi cấp

Địa chỉ nơi ở:

Trình độ học vấn: chuyên ngành:

Hiện đang sở hữu: cổ phần của TELVINA.

Tương ứng% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết.

Đề nghị Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam cho tôi được tự ứng cử làm ứng cử viên Thành viên Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2025-2029 của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam.

Nếu được các cổ đông tín nhiệm bầu làm Thành viên Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2025-2029, tôi nguyện đem hết năng lực và tâm huyết của bản thân để đóng góp cho sự phát triển của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam.

Tôi cam đoan những thông tin tôi cung cấp là đúng sự thật và sẽ chịu trách nhiệm trước pháp luật, trước Đại hội đồng cổ đông về tính chính xác, trung thực về nội dung hồ sơ gửi kèm.

Hồ sơ kèm theo:

- + Bản cung cấp thông tin ứng cử viên thành viên Hội đồng quản trị (theo mẫu kèm theo).
- + Bản sao CMND/CCCD/Hộ chiếu của ứng cử viên (áp dụng với ứng cử viên lần đầu tham gia Hội đồng quản trị Công ty).
- + Các bằng cấp chứng nhận trình độ chuyên môn (nếu có) của ứng cử viên (áp dụng với ứng cử viên lần đầu tham gia Hội đồng quản trị Công ty).

..... ngày tháng năm 2025

Cổ đông

(ký, ghi rõ họ và tên)

MẪU

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

**GIẤY ỨNG CỬ
THÀNH VIÊN BAN KIỂM SOÁT NHIỆM KỲ 2025-2029**

Kính gửi: Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam (TELVINA)

Tên tôi là:

Số CMND/CCCD/Hộ chiếu số:, ngày cấp:/...../....., nơi cấp

Địa chỉ nơi ở:

Trình độ học vấn: chuyên ngành:

Hiện đang sở hữu: cổ phần của TELVINA.

Tương ứng% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết.

Đề nghị Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam cho tôi được tự ứng cử làm ứng cử viên Thành viên Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2025-2029 của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam.

Nếu được các cổ đông tín nhiệm bầu làm thành viên Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2025-2029, tôi nguyện đem hết năng lực và tâm huyết của bản thân để đóng góp cho sự phát triển của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam.

Tôi cam đoan những thông tin tôi cung cấp là đúng sự thật và sẽ chịu trách nhiệm trước pháp luật, trước Đại hội đồng cổ đông về tính chính xác, trung thực về nội dung hồ sơ gửi kèm.

Hồ sơ kèm theo:

- + Bản cung cấp thông tin ứng cử viên thành viên Ban Kiểm soát (theo mẫu kèm theo).
- + Bản sao CMND/CCCD/Hộ chiếu của ứng cử viên (áp dụng với ứng cử viên lần đầu tham gia Ban Kiểm soát Công ty).
- + Các bằng cấp chứng nhận trình độ chuyên môn (nếu có) của ứng cử viên (áp dụng với ứng cử viên lần đầu tham gia Ban Kiểm soát Công ty).

....., ngày tháng năm 2025

Cổ đông

(ký, ghi rõ họ và tên)

MẪU

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

Hà Nội, ngày tháng năm 2025

BẢN CUNG CẤP THÔNG TIN

ỨNG CỬ VIÊN THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG TELVINA VIỆT NAM NHIỆM KỲ 2025-2029

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam

Họ và tên: - Chức vụ hiện tại:

Ứng cử viên: Thành viên Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam

1/ Họ và tên:

2/ Giới tính:

3/ Ngày tháng năm sinh:

4/ Nơi sinh:

5/ Số CMND (hoặc số hộ chiếu): - Ngày cấp:/...../.....

Nơi cấp:

6/ Quốc tịch:

7/ Dân tộc:

8/ Địa chỉ thường trú:

9/ Số điện thoại:

10/ Địa chỉ email:

11/ Trình độ chuyên môn:

12/ Quá trình công tác:

13/ Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:

14/ Số CP nắm giữ tại Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam:

Số tài khoản giao dịch chứng khoán

15/ Các cam kết nắm giữ:

16/ Lợi ích liên quan tới Công ty và các bên có liên quan của Công ty:

17/ Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:

26 / T
A
N
I
P

18/ Danh sách người có liên quan của người khai:

STT	Họ và tên	Tài khoản giao dịch chứng khoán	Chức vụ tại công ty	Mối quan hệ đối với người nội bộ (NNB)/người ứng cử	Số giấy NSH	Ngày cấp	Nơi cấp	Địa chỉ trụ sở chính/Địa chỉ liên hệ	Số cổ phiếu sở hữu tại thời điểm hiện tại	Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu tại thời điểm hiện tại	Thời điểm bắt đầu là người nội bộ/người có liên quan đến NNB	Ghi chú
1												
2												
3												
4												
5												

Ghi chú:

Căn cứ theo khoản 46 Điều 4 Luật Chứng khoán quy định về người có liên quan được giải thích cụ thể như sau:

“46. Người có liên quan là cá nhân hoặc tổ chức có quan hệ với nhau trong các trường hợp sau đây:

- Doanh nghiệp và người nội bộ của doanh nghiệp đó; quỹ đại chúng, công ty đầu tư chứng khoán đại chúng và người nội bộ của quỹ đại chúng hoặc công ty đầu tư chứng khoán đại chúng đó;
- Doanh nghiệp và tổ chức, cá nhân sở hữu trên 10% số cổ phiếu có quyền biểu quyết hoặc vốn góp của doanh nghiệp đó;
- Tổ chức, cá nhân mà trong mối quan hệ với tổ chức, cá nhân khác trực tiếp, gián tiếp kiểm soát hoặc bị kiểm soát bởi tổ chức, cá nhân đó hoặc cùng với tổ chức, cá nhân đó chịu chung một sự kiểm soát;
- Cá nhân và bố đẻ, mẹ đẻ, bố nuôi, mẹ nuôi, bố chồng, mẹ chồng, bố vợ, mẹ vợ, vợ, chồng, con đẻ, con nuôi, con dâu, con rể, anh ruột, chị ruột, em ruột, anh rể, em rể, chị dâu, em dâu của cá nhân đó;
- Công ty quản lý quỹ đầu tư chứng khoán và các quỹ đầu tư chứng khoán, công ty đầu tư chứng khoán do công ty quản lý quỹ đầu tư chứng khoán đó quản lý;
- Quan hệ hợp đồng trong đó một tổ chức, cá nhân là đại diện cho tổ chức, cá nhân kia;
- Tổ chức, cá nhân khác là người có liên quan theo quy định của Luật Doanh nghiệp.

Tôi cam đoan những lời khai trên đây là đúng sự thật, nếu sai tôi xin hoàn toàn chịu trách nhiệm trước pháp luật.

Tôi cam kết thực hiện nhiệm vụ một cách trung thực nếu được bầu làm Thành viên Hội đồng quản trị.

NGƯỜI KHAI

(Ký tên, ghi rõ họ và tên)

XÁC NHẬN CỦA CÔNG TY



MẪU

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

Hà Nội, ngày tháng năm 2025

BẢN CUNG CẤP THÔNG TIN

ỨNG CỬ VIÊN THÀNH VIÊN BAN KIỂM SOÁT CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG
TEL VINA VIỆT NAM NHIỆM KỲ 2025-2029

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 của Công ty cổ
phần Viễn thông Telvina Việt Nam

Họ và tên: - Chức vụ hiện tại:

Ứng cử viên: Thành viên Ban Kiểm soát Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam

1/ Họ và tên:

2/ Giới tính:

3/ Ngày tháng năm sinh:

4/ Nơi sinh:

5/ Số CMND (hoặc số hộ chiếu): - Ngày cấp:/...../.....

Nơi cấp:

6/ Quốc tịch:

7/ Dân tộc:

8/ Địa chỉ thường trú:

9/ Số điện thoại:

10/ Địa chỉ email:

11/ Trình độ chuyên môn:

12/ Quá trình công tác:

.....

13/ Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:

.....

14/ Số CP nắm giữ tại Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam:

.....

Số tài khoản giao dịch chứng khoán

15/ Các cam kết nắm giữ:

.....

16/ Lợi ích liên quan tới Công ty và các bên có liên quan của Công ty:

.....

17/ Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:

.....

11/01/2025

18/ Danh sách người có liên quan của người khai:

STT	Họ và tên	Tài khoản giao dịch chứng khoán	Chức vụ tại công ty	Mối quan hệ đối với người nội bộ (NNB)/người ứng cử	Số giấy NSH	Ngày cấp	Nơi cấp	Địa chỉ trụ sở chính/Địa chỉ liên hệ	Số cổ phiếu sở hữu tại thời điểm hiện tại	Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu tại thời điểm hiện tại	Thời điểm bắt đầu là người nội bộ/người có liên quan đến NNB	Ghi chú
1												
2												
3												
4												
5												

Ghi chú:

Căn cứ theo khoản 46 Điều 4 Luật Chứng khoán quy định về người có liên quan được giải thích cụ thể như sau:

"46. Người có liên quan là cá nhân hoặc tổ chức có quan hệ với nhau trong các trường hợp sau đây:

- Doanh nghiệp và người nội bộ của doanh nghiệp đó; quỹ đại chúng, công ty đầu tư chứng khoán đại chúng và người nội bộ của quỹ đại chúng hoặc công ty đầu tư chứng khoán đại chúng đó;
- Doanh nghiệp và tổ chức, cá nhân sở hữu trên 10% số cổ phiếu có quyền biểu quyết hoặc vốn góp của doanh nghiệp đó;
- Tổ chức, cá nhân mà trong mối quan hệ với tổ chức, cá nhân khác trực tiếp, gián tiếp kiểm soát hoặc bị kiểm soát bởi tổ chức, cá nhân đó hoặc cùng với tổ chức, cá nhân đó chịu chung một sự kiểm soát;
- Cá nhân và bố đẻ, mẹ đẻ, bố nuôi, mẹ nuôi, bố chồng, mẹ chồng, bố vợ, mẹ vợ, vợ, chồng, con đẻ, con nuôi, con dâu, con rể, anh ruột, chị ruột, em ruột, anh rể, em rể, chị dâu, em dâu của cá nhân đó;
- Công ty quản lý quỹ đầu tư chứng khoán và các quỹ đầu tư chứng khoán, công ty đầu tư chứng khoán do công ty quản lý quỹ đầu tư chứng khoán đó quản lý;
- Quan hệ hợp đồng trong đó một tổ chức, cá nhân là đại diện cho tổ chức, cá nhân kia;
- Tổ chức, cá nhân khác là người có liên quan theo quy định của Luật Doanh nghiệp.

Tôi cam đoan những lời khai trên đây là đúng sự thật, nếu sai tôi xin hoàn toàn chịu trách nhiệm trước pháp luật.

Tôi cam kết thực hiện nhiệm vụ một cách trung thực nếu được bầu làm Thành viên Ban Kiểm soát.

NGƯỜI KHAI

(Ký tên, ghi rõ họ và tên)

XÁC NHẬN CỦA CÔNG TY

82
G
PH
TH
VII
N
-T

MẪU

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

BIÊN BẢN HỌP NHÓM

ĐỀ CỬ ỨNG CỬ VIÊN THAM GIA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG TELVINA VIỆT NAM NHIỆM KỲ 2025-2029

- Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam
- Căn cứ Quy chế đề cử, ứng cử viên thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2025-2029 và biểu quyết tại Hội nghị Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam.

Hôm nay, ngày/...../2025, tại, chúng tôi là những Cổ đông của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam, cùng nhau nắm giữ cổ phần, chiếm%(1) số cổ phần phổ thông có quyền biểu quyết của Công ty, có tên trong danh sách dưới đây:

TT	Họ và tên cổ đông	Số CMND/ CCCD/ Hộ chiếu/ ĐKKD	Địa chỉ nơi ở/trụ sở	Số cổ phần sở hữu/đại diện sở hữu	Ký tên
	Tổng số				

cùng nhất trí đề cử:

Ông/bà:

Số CMND/CCCD/Hộ chiếu số:, ngày cấp:/...../....., nơi cấp:

Địa chỉ nơi ở:

Trình độ học vấn: chuyên ngành:

Hiện đang sở hữu/đại diện sở hữu: cổ phần của TELVINA.

Làm ứng cử viên Thành viên Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2025-2029 của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam.

Hồ sơ kèm theo:

- + Bản cung cấp thông tin ứng cử viên thành viên Hội đồng quản trị (theo mẫu kèm theo).
- + Bản sao CMND/CCCD/Hộ chiếu của ứng cử viên (áp dụng với ứng cử viên lần đầu tham gia Hội đồng quản trị Công ty).

- + Các bằng cấp chứng nhận trình độ chuyên môn (nếu có) của ứng cử viên (áp dụng với ứng cử viên lần đầu tham gia Hội đồng quản trị Công ty).

Đồng thời chúng tôi thống nhất cử:

Ông/bà/cô đồng/pháp nhân:.....

Họ và tên người đại diện theo pháp luật (nếu là pháp nhân):.....

Số CMND/CCCD/Hộ chiếu/GĐKDN số:, ngày cấp:/...../.....,
nơi cấp

Địa chỉ:

Hiện đang sở hữu/đại diện sở hữu: cổ phần của TELVINA.

Làm đại diện nhóm để thực hiện các thủ tục đề cử theo đúng quy định về việc tham gia đề cử, ứng cử vào Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2025-2029 của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam.

Chúng tôi cam đoan những thông tin cung cấp trên là đúng sự thật và xin chịu trách nhiệm trước pháp luật, trước Đại hội đồng cổ đông về tính chính xác, trung thực về nội dung hồ sơ gửi kèm.

Biên bản này được lập vào lúc.....giờ....., ngày...../...../2025 tại.....

....., ngày.....tháng.....năm 2025

Đại diện nhóm Cổ đông

(Ký và ghi rõ họ tên)⁽²⁾

Lưu ý:

⁽¹⁾ Tổng số cổ phần phổ thông của Công ty: 4.940.000 cổ phần.

⁽²⁾ Đối với cổ đông pháp nhân:

- Người đại diện theo pháp luật ký tên và đóng dấu, hoặc
- Trường hợp pháp nhân cử đại diện góp vốn (đại diện theo ủy quyền) thì người đại diện ký tên và đính kèm văn bản cử người đại diện theo quy định.

BIÊN BẢN HỌP NHÓM**ĐỀ CỬ ỨNG CỬ VIÊN THAM GIA BAN KIỂM SOÁT CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG TELVINA VIỆT NAM NHIỆM KỲ 2025-2029**

- Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam
- Căn cứ Quy chế đề cử, ứng cử viên thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2025-2029 và biểu quyết tại Hội nghị Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam.

Hôm nay, ngày/...../2025, tại, chúng tôi là những Cổ đông của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam, cùng nhau nắm giữ cổ phần, chiếm%⁽¹⁾ số cổ phần phổ thông có quyền biểu quyết của Công ty, có tên trong danh sách dưới đây:

TT	Họ và tên cổ đông	Số CMND/ CCCD/ Hộ chiếu/ ĐKKD	Địa chỉ nơi ở/trụ sở	Số cổ phần sở hữu/đại diện sở hữu	Ký tên
	Tổng số				

cùng nhất trí đề cử:

Ông/bà:.....

Số CMND/CCCD/Hộ chiếu số:, ngày cấp:/...../....., nơi cấp

Địa chỉ nơi ở:

Trình độ học vấn: chuyên ngành:

Hiện đang sở hữu/đại diện sở hữu: cổ phần của TELVINA.

Làm ứng cử viên Thành viên Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2025-2029 của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam.

Hồ sơ kèm theo:

- + Bản cung cấp thông tin ứng cử viên thành viên Ban Kiểm soát (theo mẫu kèm theo).

- + Bản sao CMND/CCCD/Hộ chiếu của ứng cử viên (áp dụng với ứng cử viên lần đầu tham gia Ban Kiểm soát Công ty).
- + Các bằng cấp chứng nhận trình độ chuyên môn (nếu có) của ứng cử viên (áp dụng với ứng cử viên lần đầu tham gia Ban Kiểm soát Công ty).

Đồng thời chúng tôi thông nhất cử:

Ông/bà/cô đồng/pháp nhân:.....

Họ và tên người đại diện theo pháp luật (nếu là pháp nhân):.....

Số CMND/CCCD/Hộ chiếu/GĐKDN số:, ngày cấp:/...../....., nơi cấp

Địa chỉ:

Hiện đang sở hữu/đại diện sở hữu: cổ phần của TELVINA.

Làm đại diện nhóm để thực hiện các thủ tục đề cử theo đúng quy định về việc tham gia đề cử, ứng cử vào Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2025-2029 của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam.

Chúng tôi cam đoan những thông tin cung cấp trên là đúng sự thật và xin chịu trách nhiệm trước pháp luật, trước Đại hội đồng cổ đông về tính chính xác, trung thực về nội dung hồ sơ gửi kèm.

Biên bản này được lập vào lúc.....giờ....., ngày...../...../2025 tại.....

....., ngày tháng năm 2025

Đại diện nhóm Cổ đông

(Ký và ghi rõ họ tên)⁽²⁾

Lưu ý:

(1) Tổng số cổ phần phổ thông của Công ty: 4.940.000 cổ-phần.

(2) Đối với cổ đông pháp nhân:

- Người đại diện theo pháp luật ký tên và đóng dấu, hoặc
- Trường hợp pháp nhân cử đại diện góp vốn (đại diện theo ủy quyền) thì người đại diện ký tên và đính kèm văn bản cử người đại diện theo quy định.



ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025

Họp ngày 27 tháng 3 năm 2025

MẪU

PHIẾU BIỂU QUYẾT TÁN THÀNH

Mã số đăng ký:

123

Họ và tên đại biểu: NGUYỄN VĂN A

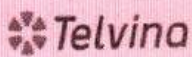
Tổng số phiếu biểu quyết: 30 000

Trong đó:

- Số phiếu thuộc sở hữu của đại biểu: 5 000
- Số phiếu được ủy quyền: 25 000

gồm số phiếu đại diện cho các cổ đông sau:

Tên cổ đông	Số CP ủy quyền
TRẦN VĂN B	10 000
PHẠM VĂN C	15 000



ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025

Họp ngày 27 tháng 3 năm 2025

MẪU

PHIẾU BIỂU QUYẾT KHÔNG TÁN THÀNH

Mã số đăng ký:

123

Họ và tên đại biểu: NGUYỄN VĂN A

Tổng số phiếu biểu quyết: 30 000

Trong đó:

- Số phiếu thuộc sở hữu của đại biểu: 5 000
- Số phiếu được ủy quyền: 25 000

gồm số phiếu đại diện cho các cổ đông sau:

Tên cổ đông	Số CP ủy quyền
TRẦN VĂN B	10 000
PHẠM VĂN C	15 000



ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025

Họp ngày 27 tháng 3 năm 2025

MẪU

**PHIẾU BIỂU QUYẾT
KHÔNG Ý KIẾN**

Mã số đăng ký:

123

Họ và tên đại biểu: NGUYỄN VĂN A

Tổng số phiếu biểu quyết: 30 000

Trong đó:

- Số phiếu thuộc sở hữu của đại biểu: **5 000**
- Số phiếu được ủy quyền: **25 000**

gồm số phiếu đại diện cho các cổ đông sau:

Tên cổ đông	Số CP ủy quyền
TRẦN VĂN B	10 000
PHẠM VĂN C	15 000



ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025

Họp ngày 27 tháng 3 năm 2025

MẪU

PHIẾU BẦU THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
NHIỆM KỲ 2025-2029

Mã số đăng ký: **123**

Họ và tên đại biểu: NGUYỄN VĂN A

Tổng số cổ phần sở hữu, đại diện: **30 000**

Tổng số phiếu được bầu: **90 000** (30.000 x 3)

Danh sách ứng cử viên Hội đồng quản trị

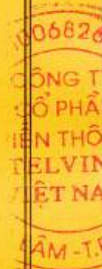
TT	Họ và tên ứng cử viên	Số phiếu bầu
1		
2		
3		
4		

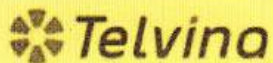
Đại biểu có thể ký, ghi rõ họ và tên

Lưu ý:

- Đại biểu có thể bầu toàn bộ số phiếu của mình cho một ứng cử viên hoặc chia nhỏ cho các ứng cử viên mà mình muốn bầu sao cho tổng số phiếu bầu cho các ứng cử viên không vượt quá tổng số phiếu được bầu của đại biểu.

- Nếu Đại biểu không bầu cho bất kỳ người nào trong danh sách ứng cử viên thì phần “Số phiếu bầu” sẽ để trống và phiếu bầu này vẫn được xem là hợp lệ.





ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025

Họp ngày 27 tháng 3 năm 2025

MẪU

**PHIẾU BẦU THÀNH VIÊN BAN KIỂM SOÁT
NHIỆM KỲ 2025-2029**

Mã số đăng ký: 123



Họ và tên đại biểu: NGUYỄN VĂN A

Tổng số cổ phần sở hữu, đại diện: 30 000

Tổng số phiếu được bầu: 90 000 (30 000 x 3)

Danh sách ứng cử viên Ban Kiểm soát

TT	Họ và tên ứng cử viên	Số phiếu bầu
1		
2		
3		
4		

Đại biểu có thể ký, ghi rõ họ và tên

Lưu ý:

- Đại biểu có thể bầu toàn bộ số phiếu của mình cho một ứng cử viên hoặc chia nhỏ cho các ứng cử viên mà mình muốn bầu sao cho tổng số phiếu bầu cho các ứng cử viên không vượt quá tổng số phiếu được bầu của đại biểu.

- Nếu Đại biểu không bầu cho bất kỳ người nào trong danh sách ứng cử viên thì phần “Số phiếu bầu” sẽ để trống và phiếu bầu này vẫn được xem là hợp lệ.

Số: 01/BC-TELVINA

Hà Nội, ngày 04 tháng 3 năm 2025

**BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG NĂM 2024
VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2025 CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025

Kính thưa các quý vị cổ đông!

Hội đồng quản trị (HĐQT) Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam xin trân trọng báo cáo với Đại hội về hoạt động trong năm 2024 và kế hoạch năm 2025 của Hội đồng quản trị, như sau:

PHẦN I

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT TRONG NĂM 2024

1. Đánh giá chung về hoạt động của Hội đồng quản trị trong năm 2024.

Hội đồng quản trị hoạt động có 03 thành viên, gồm: ông Nguyễn Thanh Hải là Chủ tịch HĐQT, ông Tô Chí Thành và ông Trần Hữu Hồng Trường là Ủy viên HĐQT.

Trong năm 2024, thực hiện theo quy định của Luật Doanh nghiệp, Điều lệ Công ty và các quy chế nội bộ, HĐQT đã tổ chức 01 cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2024; tổ chức 10 cuộc họp bằng hình thức trực tiếp và lấy ý kiến bằng văn bản để tập trung triển khai thực hiện Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông, giải quyết các vấn đề thuộc thẩm quyền của HĐQT và các vấn đề trọng tâm liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, như: triển khai kế hoạch sản xuất kinh doanh năm theo nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông; kiểm điểm đánh giá tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty, chỉ đạo triển khai các nhiệm vụ và giải pháp trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty; đồng thời theo dõi, giám sát hoạt động của Tổng Giám đốc trong việc thực thi các Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và HĐQT trong năm 2024; thống nhất các vấn đề khác thuộc thẩm quyền của Hội đồng quản trị và theo đề xuất, kiến nghị của Tổng Giám đốc. Các nghị quyết, quyết định được HĐQT thống nhất và ban hành đúng với quy định.

Các Nghị quyết, quyết định của HĐQT ban hành trong năm 2024, gồm:

Stt	Số Nghị quyết/ Quyết định	Ngày	Nội dung	Tỷ lệ thông qua
1	Nghị quyết số 02/NQ-HĐQT	15/01/2024	Về việc thông qua kế hoạch tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2024.	100%
2	Nghị quyết số 05/NQ-HĐQT	19/02/2024	Về việc thông qua ngày họp và tài liệu họp của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2024.	100%
3	Nghị quyết số 30/NQ-HĐQT	26/03/2024	Về việc thông qua thực hiện Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2024 về chi trả cổ tức bằng tiền năm tài chính 2023.	100%
4	Biên bản họp (nhiệm kỳ 2020 - 2024)	26/03/2024	Về việc thông qua thực hiện Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2024 về chia trả thù lao năm 2023 cho Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát	100%
5	Quyết định số 10/QĐ-HĐQT	02/04/2024	Về việc thanh lý tài sản cố định	100%
6	Nghị quyết số 11/NQ-HĐQT	02/04/2024	Về việc phê duyệt mua mới xe ô tô phục vụ công tác của Công ty	100%
7	Nghị quyết số 15/NQ-HĐQT	24/04/2024	Về việc thông qua nội dung hợp đồng mua bán hàng hóa	66,7%
8	Quyết định số 25/2024/QĐ- HĐQT	31/07/2024	Về việc chọn đơn vị kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2024	100%
9	Nghị quyết số 26/NQ-HĐQT	15/8/2024	Về thông qua hạn mức tín dụng tại Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Điện Biên Phủ	100%
10	Nghị quyết số 29/NQ-HĐQT	09/09/2024	Về thông qua hạn mức tín dụng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ Thương Việt Nam (Techcombank)	100%
11	Nghị quyết số 30/NQ-HĐQT	24/09/2024	Về việc thông qua nội dung hợp đồng mua bán hàng hóa	66,7%
12	Nghị quyết số 36/NQ-HĐQT	18/11/2024	Về việc phê duyệt quỹ tiền lương kế hoạch năm 2024	100%

2. Đánh giá về hoạt động của các thành viên HĐQT năm 2024.

Trong năm 2024, các thành viên HĐQT đã tham gia đầy đủ các cuộc họp của HĐQT và cho ý kiến bằng văn bản đối với các vấn đề thuộc thẩm quyền HĐQT với tinh thần trách nhiệm cao, phát huy năng lực lãnh đạo của các thành viên HĐQT, vì lợi ích của các cổ đông, sự phát triển bền vững của Công ty và Tập đoàn.

Bên cạnh việc thực hiện và hoàn thành các nhiệm vụ chung đối với các hoạt động của HĐQT, mỗi thành viên HĐQT đã hoàn thành nhiệm vụ của mình, cụ thể:

- Chủ tịch HĐQT đã hoàn thành tốt nhiệm vụ của Chủ tịch HĐQT theo Luật Doanh nghiệp, Điều lệ Công ty và các quy chế nội bộ trong việc lập và triển khai kế hoạch hoạt động năm, tổ chức họp, lấy ý kiến bằng văn bản, ban hành các nghị quyết, quyết định, thông báo của HĐQT; chỉ đạo quản lý và giám sát các hoạt động triển khai thực hiện tốt các nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và của HĐQT.

- Các thành viên HĐQT đã tích cực thực hiện nhiệm vụ quản lý, giám sát và chỉ đạo triển khai các lĩnh vực hoạt động nhằm thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2024 của Công ty đạt kết quả tối ưu nhất.

3. Báo cáo thù lao, chi phí hoạt động và các lợi ích khác của Hội đồng quản trị và từng thành viên Hội đồng quản trị trong năm 2024:

* Về thù lao:

- Công ty chưa thực hiện chi trả thù lao cho Hội đồng quản trị năm 2024.
- Đã chi trả thù lao năm 2023 cho HĐQT với tổng số tiền là 17.760.000 đồng (5.920.000 đồng/người).

* Về các chi phí hoạt động của Hội đồng quản trị và các thành viên HĐQT:

- Công ty đã chi cho hoạt động của HĐQT với tổng số tiền là 15.400.000 đồng.
- Công ty đã chi cho từng thành viên HĐQT là: 5.000.000 đồng/người.

* Về lợi ích khác của Hội đồng quản trị và các thành viên HĐQT: không có.

4. Báo cáo về giao dịch giữa Công ty và các bên có liên quan trong năm 2024.

4.1. Giao dịch giữa công ty với người có liên quan của công ty; hoặc giữa công ty với cổ đông lớn, người nội bộ, người có liên quan của người nội bộ: Không có.

4.2. Giao dịch giữa người nội bộ công ty, người có liên quan của người nội bộ với công ty con, công ty do công ty nắm quyền kiểm soát: Không có.

4.3. Giao dịch giữa công ty với công ty mà thành viên HĐQT, thành viên Ban Kiểm soát, Giám đốc (Tổng Giám đốc) và người quản lý khác đã và đang là thành viên sáng lập hoặc thành viên HĐQT, Giám đốc (Tổng Giám đốc) điều hành trong thời gian ba (03) năm trở lại đây (tính tại thời điểm lập báo cáo): trong năm, Công ty có giao dịch mua bán hàng hóa với 02 đơn vị là Công ty cổ phần Cấp quang Việt Nam VINA-OFC, Công ty Cổ phần Vinacap Kim Long có thành viên Hội đồng quản trị của Công ty đã và

đang là thành viên HĐQT của các đơn vị đó, nội dung chi tiết nêu tại Báo cáo tình hình quản trị Công ty năm 2024 và đã được công bố thông tin.

4.4. Giao dịch giữa công ty với công ty mà người có liên quan của thành viên HĐQT, thành viên Ban Kiểm soát, Giám đốc (Tổng Giám đốc) và người quản lý khác là thành viên HĐQT, Giám đốc (Tổng Giám đốc) điều hành: trong năm, Công ty có giao dịch mua bán hàng hóa với đơn vị Công ty TNHH MTV Cơ điện ELMACO có người có liên quan của Kế toán trưởng Công ty là Giám đốc điều hành của đơn vị đó, nội dung chi tiết nêu tại Báo cáo tình hình quản trị Công ty năm 2024 và đã được công bố thông tin.

5. Kết quả giám sát của Hội đồng quản trị đối với Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý Công ty.

- Hội đồng quản trị thực hiện giám sát, chỉ đạo Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý khác trong điều hành công việc sản xuất kinh doanh hằng ngày của Công ty đã thực hiện quyền hạn và trách nhiệm theo quy định của pháp luật, Điều lệ Công ty và các quy chế nội bộ Công ty.

- Tổng Giám đốc Công ty đã điều hành Công ty hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả, triển khai thực hiện các nghị quyết, quyết định của Đại hội đồng cổ đông và của Hội đồng quản trị đã phê duyệt và ban hành.

- Trong quá trình điều hành, Tổng Giám đốc Công ty đã tuân thủ theo đúng phân cấp quản lý tại Điều lệ và quy chế nội bộ của Công ty, cũng như các nghị quyết, quyết định của HĐQT.

6. Kết quả thực hiện các nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông trong năm 2024.

Năm 2024, HĐQT đã chỉ đạo triển khai thực hiện các Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông như sau:

6.1. HĐQT đã chỉ đạo triển khai thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh.

Năm 2024 vừa qua, Công ty có nhiều khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh, do nhu cầu thị trường sụt giảm trong khi năng lực nguồn cung dồi dào do có nhiều doanh nghiệp sản xuất cùng ngành hàng khiến sự cạnh tranh trong ngành thời gian qua rất khốc liệt. Yếu tố biến động về thị trường, giá cả nguyên liệu và chi phí sản xuất tăng theo đà lạm phát trong khi các doanh nghiệp đồng loạt áp dụng chính sách giảm giá để cạnh tranh khiến cho các đơn hàng có biên độ lợi nhuận ngày càng thấp, tính rủi ro cao khi thực hiện hợp đồng. Qua một số số liệu thống kê về thị trường, có thể thấy giá bán các sản phẩm dây cáp viễn thông hiện đang ở mức thấp nhất trong vòng 5 năm trở lại đây, trong khi giá vật tư nguyên liệu đầu vào cơ bản không có xu thế giảm cùng tốc độ.

Nhận định tình hình sẽ rất khó khăn, ngay từ đầu năm 2024, HĐQT và Tổng Giám đốc Công ty đã chỉ đạo sát sao thực hiện các biện pháp tăng năng lực sản xuất tối

ưu, nâng cao năng suất lao động, tiết kiệm chi phí để giảm giá thành, đẩy mạnh công tác bán hàng, quản lý hiệu quả dòng tiền và áp dụng điều khoản thanh toán ít rủi ro, tổ chức quản lý và điều độ sản xuất để tiết kiệm vật tư, hạn chế tối đa sản phẩm không phù hợp trong sản xuất, đảm bảo duy trì sản xuất và việc làm ổn định cho người lao động, nỗ lực thực hiện chỉ tiêu tổng doanh thu đạt được 177,08 tỷ đồng = 94,4 kế hoạch 2024, song ngoài những khó khăn đến từ nhu cầu thị trường suy giảm và đơn giá ngày càng thấp, Công ty còn có các khó khăn khác có thể kể đến dẫn tới sụt giảm doanh thu và biên độ lợi nhuận trong các đơn hàng sẽ ngày càng thấp như: tỷ giá VND/USD liên tục biến động thất thường nhưng theo xu thế tăng so với thời điểm của năm trước là 5,55%, dẫn đến giá nguyên vật liệu nhập khẩu cũng tăng giá trị tương ứng; doanh thu trong thị trường VNPT suy giảm xuất phát từ hai nguyên nhân chính gồm tốc độ đặt hàng của các VNPT tỉnh/TP chậm và đơn giá ngày càng giảm; nhiều đơn hàng ngoài thị trường VNPT có biên độ lợi nhuận thấp; thử nghiệm sản phẩm mới - cáp mạng LAN xuất khẩu và đang trong giai đoạn tìm kiếm thị trường.

▪ Bên cạnh yếu tố quan trọng nhất là tổng cầu thị trường suy giảm thị trường mạnh mẽ, tính khốc liệt trong cạnh tranh về giá với những dự án mới nêu trên ảnh hưởng tới kết quả doanh thu, một số yếu tố khác quan trọng tiếp ảnh hưởng đến chỉ tiêu lợi nhuận có thể kể đến như:

✓ Sản phẩm của Công ty là sản phẩm công nghiệp đơn ngành nên dễ bị cạnh tranh về đơn giá, Công ty chưa có được lợi thế về đa dạng cung cấp sản phẩm khác phục vụ nhu cầu phát triển thị trường: dây cáp mạng, dây nguồn, dây nhảy nên chưa có dòng sản phẩm có ưu thế để tạo ra lợi nhuận.

✓ Việc tạo ra các sản phẩm mới cần thiết phải gia tăng đầu tư nhưng ban đầu sẽ phải chấp nhận lỗ kế hoạch do chưa có kinh nghiệm và chưa thể cạnh tranh về giá.

✓ Tỷ giá đồng USD tăng như đã phân tích ở trên đã làm ảnh hưởng tới giá trị các khoản thanh toán ngoại tệ đến hạn của Công ty, đồng thời giá vật tư nhập ngoại mới cũng tăng làm tăng chi phí nguyên vật liệu đầu vào, tăng chi phí SXKD và ảnh hưởng đến chỉ tiêu lợi nhuận.

✓ Các chi phí cố định như chi phí trích khấu hao còn cao, chi phí sử dụng cơ sở hạ tầng, tiền thuê đất, thuế đất và nhiều chi phí khác không thay đổi, kèm theo chi phí sửa chữa máy móc thiết bị do đã được đầu tư 15 năm (2009) mà không đầu tư mới nên chi phí tiếp tục ở mức cao, chi phí sửa chữa máy móc thiết bị sản xuất trên 1,0 tỷ đồng chiếm tỷ lệ khoảng 0,61% doanh thu (thực tế chi phí phát sinh trên 1,4 tỷ đồng, tăng trên 300 triệu đồng so với năm 2023).

✓ Trong năm 2024, với sự nỗ lực rất lớn của Lãnh đạo Công ty, Công ty đã thắng gói thầu của FPT, nhận được đơn xác nhận đặt hàng cáp đồng thông tin, dây và cáp quang từ các khách hàng lẻ, thực hiện cùng với các đơn hàng trong gói thầu tập trung của Tập đoàn, kế hoạch sản xuất tăng lên, nhưng Công ty lại có khó khăn về thiếu lao động trực tiếp sản xuất do đã giảm dần trong thời gian qua, công tác tuyển dụng có nhiều hạn chế nên chưa thu hút được nguồn nhân lực phù hợp, dẫn đến chưa bố trí sản xuất được tối đa công suất thiết bị hiện có, trữ lượng vật tư chuẩn bị trước đó cho các đơn hàng trên đã không được sử dụng kịp thời, tốc độ tiêu hao vật tư trễ. Để khắc phục

một phần khó khăn trên, Lãnh đạo Công ty đã tìm các giải pháp khuyến khích được người lao động tăng năng suất lao động, đáp ứng tiến độ sản xuất một số đơn hàng gấp theo yêu cầu của khách hàng.

✓ Đối với thị trường SCTV, Công ty hiểu rõ thời gian thanh toán luôn quá hạn so với quy định hợp đồng, song Công ty luôn phải cân nhắc kỹ lưỡng và lựa chọn các gói thầu tham dự, bởi cùng với nhiệm vụ duy trì khách hàng truyền thống cần được ưu tiên, Công ty vẫn triển khai tham dự 1 số gói thầu phù hợp để duy trì thị trường và duy trì việc làm cho người lao động.

6.2. HĐQT đã chỉ đạo trích lập các quỹ, chi trả thù lao cho HĐQT và Ban Kiểm soát đúng theo nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2024 đã thông qua và đã thực hiện các thủ tục chi trả cổ tức năm tài chính 2023 cho các cổ đông với tỷ lệ 0,89% trên mệnh giá cổ phiếu, tương ứng với số tiền 479.785.031 đồng.

6.3. HĐQT đã chỉ đạo Công ty thực hiện các nghị quyết khác của Đại hội đồng cổ đông trong năm 2024 theo đúng quy định.

PHẦN II

BÁO CÁO KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT TRONG NĂM 2025

Trong năm 2025, HĐQT sẽ tiếp tục duy trì chế độ họp định kỳ theo quy định và tổ chức các phiên họp dưới hình thức trực tiếp, trực tuyến, lấy ý kiến bằng văn bản của các thành viên HĐQT để triển khai thực hiện các nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông, thực hiện các vấn đề liên quan đến quản trị Công ty và chỉ đạo thực hiện các nhiệm vụ trọng tâm của năm 2025 trong toàn Công ty, cụ thể:

1. Hội đồng quản trị thống nhất trình ĐHĐCĐ thông qua các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh thực hiện trong năm 2025, như sau:

- ⬇ Tổng doanh thu: 186,5 tỷ đồng.
- ⬇ Tổng lợi nhuận sau thuế: 2,35 tỷ đồng.
- ⬇ Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/vốn đầu tư chủ sở hữu: 4,7%.

2. Hội đồng quản trị tập trung chỉ đạo sát sao việc thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2025 của Công ty theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông, đưa ra các giải pháp trọng tâm nhằm khai thác các nguồn lực hiệu quả, đa dạng hóa sản phẩm, mở rộng thị trường, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, đồng thời bảo toàn vốn của Công ty.

3. Thực hiện nhiệm vụ chỉ đạo, giám sát hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh, trong triển khai các kế hoạch phát triển thị trường kinh doanh, kế hoạch đầu tư và phát triển, cũng như quá trình thực hiện các biện pháp chính trong thực hiện nhiệm vụ nêu tại Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh 2024 và kế hoạch hoạt động năm 2025 của Công ty.

Trên đây là nội dung báo cáo hoạt động năm 2024 và kế hoạch năm 2025 của Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam.

Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua.

Trân trọng!



TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

CHỦ TỊCH



Nguyễn Thanh Hải



Số: 02 /BC-TELVINA

Hà Nội, ngày 04 tháng 3 năm 2025

BÁO CÁO

**KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024 VÀ KẾ HOẠCH HOẠT
ĐỘNG NĂM 2025 CỦA CÔNG TY CP VIỄN THÔNG TELVINA VIỆT NAM**

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025

Kính thưa các quý vị cổ đông!

Kết thúc một năm hoạt động, được sự ủy quyền của Hội đồng quản trị, Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam xin trân trọng báo cáo Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 kết quả sản xuất kinh doanh năm 2024 và kế hoạch hoạt động năm 2025 của Công ty.

Phần I: BÁO CÁO KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024

1. Kết quả thực hiện chỉ tiêu kế hoạch.

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2024	Thực hiện năm 2024	So sánh với	
				KH 2024	TH 2023
1	Tổng doanh thu	187.500	177.081	=94,4%	=100,16%
	<i>Trong đó:</i>				
	<i>Doanh thu trong VNPT</i>	96	61,4	=63,4%	=62,5%
	<i>Doanh thu ngoài thị trường VNPT</i>	90	114,3	=127%	=147,4%
2	Lợi nhuận sau thuế	2.750	-3.504	-	-
3	Tỷ lệ cổ tức	5,0%	-	-	-
4	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	5,5%	-7,01%	-	-

2. Các chỉ tiêu phản ánh tình hình tài chính tại ngày 31/12/2024

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị	Số đầu năm	Số cuối năm Tại 31/12/2024	% tăng/giảm 2024/2023
I	Tổng tài sản	Đồng	104.416.335.574	97.994.150.284	-6,15%
1	Tài sản ngắn hạn	Đồng	97.070.188.486	89.182.888.589	-8,13%
2	Tài sản dài hạn	Đồng	7.346.147.088	8.811.261.695	+19,94%
II	Tổng nguồn vốn	Đồng	104.416.335.574	97.994.150.284	-6,15%
1	Nợ phải trả	Đồng	24.918.220.814	22.480.182.142	-9,78%
2	Vốn chủ sở hữu	Đồng	79.498.114.760	75.513.968.142	-5,01%

** Các chỉ tiêu đánh giá khái quát thực trạng tài chính.*

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2023	Năm 2024
1	Cơ cấu tài sản và cơ cấu nguồn vốn			
1.1	Cơ cấu tài sản			
	- Tài sản dài hạn/Tổng số tài sản	%	7,03	8,99
	- Tài sản ngắn hạn/Tổng số tài sản	%	92,97	91,01
1.2	Cơ cấu nguồn vốn			
	- Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn	%	23,87	22,94
	- Vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn	%	76,13	77,06
2	Khả năng thanh toán			
2.1	Khả năng thanh toán hiện hành	Lần	4,65	4,04
2.2	Khả năng thanh toán nợ nhanh	Lần	3,24	2,74
2.3	Khả năng thanh toán nợ bằng tiền	Lần	0,99	0,46

3. Đánh giá kết quả hoạt động trong năm 2024.

3.1. Trong công tác bán hàng.

Năm 2024 là năm Công ty có nhiều khó khăn và thách thức chưa từng có trong vòng 5 năm qua, tập thể Ban Lãnh đạo Công ty đã nỗ lực thực hiện nhiệm vụ được giao trong bối cảnh nền kinh tế thế giới và trong nước trong năm 2024 trải qua nhiều khó khăn và thách thức đối với các doanh nghiệp, đặc biệt với các doanh nghiệp sản xuất có sử dụng phần lớn nguyên liệu nhập khẩu như Công ty Telvina.

Ngoài những khó khăn chung từ nền kinh tế thế giới và trong nước, doanh nghiệp sản xuất cáp viễn thông đã phải chịu ảnh hưởng lớn từ thực trạng Viễn thông truyền thống đang ngày càng thu hẹp; ngành Viễn thông năm 2024 nói chung và các nhà mạng như VNPT, Viettel và MobiFone nói riêng đã và đang đối mặt với thực tế doanh thu

giảm mạnh từ các dịch vụ viễn thông truyền thống kéo theo sự đầu tư vào mạng lưới của các nhà mạng dần hạn chế.

* Kết quả thực hiện kế hoạch chỉ tiêu doanh thu trong năm 2024 của từng nhóm khách hàng đạt được như sau:

STT	Phân loại theo khách hàng	Kế hoạch 2024	Thực hiện năm 2024	Tỷ lệ so với KH	Tỷ lệ so với cùng kì 2023
I	Tổng doanh thu VNPT	96	61,4	63,4%	62,5%
1	Cung cấp sản phẩm/dịch vụ theo các gói thầu đầu thầu tập trung của Tập đoàn VNPT	83	54,4	65,5%	60,3%
2	Cung cấp sản phẩm/dịch vụ theo nhu cầu của các đơn vị thuộc Tập đoàn VNPT	13	7	53,8%	87,5%
II	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ ra ngoài thị trường VNPT	90	114,3	127%	147,4%
3	Cung cấp sản phẩm/dịch vụ khách hàng nhỏ lẻ truyền thống của Công ty	12	12,5	104,2%	125,0%
4	Cung cấp sản phẩm/dịch vụ khách hàng SCTV	10	1,4	14%	10,8%
5	Cung cấp sản phẩm/dịch vụ cho khách hàng lớn truyền thống	54	65	120,3%	282,6%
6	Cung cấp sản phẩm/dịch vụ khách hàng lớn khác gồm: Mobifone, Viettel, CMC	2	4,5	225,0%	300,0%
7	Doanh thu thương mại thị trường trong và ngoài nước	12	30,9	257,5%	103%
7.1	Doanh thu thương mại trong nước	10	29,2	292%	97,33%
7.2	Doanh thu sản xuất ngoài nước (xuất khẩu)	2	1,7	85%	Có XK
III	Thu nhập khác	1,5	1,3	86,7%	127%
	Tổng doanh thu	187,5	177	94,4%	100,17%

* Tỷ lệ giảm giá qua các năm với một loại cáp thông dụng của thị trường FPT và VNPT như sau:

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021		Năm 2022		Năm 2023		Năm 2024	
		Giá trị	Tỷ lệ so với năm trước đó	Giá trị	Tỷ lệ so với năm trước đó	Giá trị	Tỷ lệ so với năm trước đó	Giá trị	Tỷ lệ so với năm trước đó
Tổng doanh thu (triệu)	190.765	210.090	10,1%	193.122	-8,1%	176.799	-8,5%	177.081	+0,2%

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021		Năm 2022		Năm 2023		Năm 2024	
		Giá trị	Tỷ lệ so với năm trước đó	Giá trị	Tỷ lệ so với năm trước đó	Giá trị	Tỷ lệ so với năm trước đó	Giá trị	Tỷ lệ so với năm trước đó
đồng)									
Đơn giá FPT - cáp FE 12 (đồng/m)	7.000	6.050	-13,6%	6.400	5,8%	6.000	-6,3%	5.080	-15,3%
Đơn giá VNPT - cáp FE12 (đồng/m)	9.070	8.436	-7,0%	7.872	-6,7%	5.800	-26,3%	5.660	-2,4%

* Tổng dung lượng mua của thị trường và tỷ lệ giảm giá để cạnh tranh tiếp tục giảm sâu theo các năm từ 2022 đến 2024, giá trúng thầu/giá bán cho các dự án liên tục bị sức ép giảm do cạnh tranh. Ngoài trừ Viettel là Nhà mạng duy nhất có tổng giá trị đầu tư năm 2023 cao hơn năm 2022, tất cả các nhà mạng viễn thông, truyền hình lớn đều có xu thế giảm, riêng FPT trong năm 2023 chỉ mời thầu 2 gói thầu cáp quang vào thời điểm cuối năm 2022 và thực hiện cho cả năm 2023; tỷ lệ giảm giá trong các gói thầu cũng có thay đổi rất lớn. Năm 2022 tỷ lệ giảm giá trong các dự án chỉ dao động từ 0,05% đến 4%, đặc biệt có các dự án của Mobifone với đặc thù lĩnh vực xây lắp có tỷ lệ giảm giá 5,5%; Tuy nhiên tới năm 2023 tỷ lệ giảm giá đã lên tới 28%, đặc biệt trong các dự án thầu của 2 nhà mạng lớn nhất là VNPT và Viettel.

Đối với thị trường VNPT, với việc khối lượng mua sắm giảm, giá dự toán không tăng trong khi đó tỷ lệ giảm giá cho 1 loạt các dự án đấu thầu cáp quang năm 2023 đột biến lên tới 28% đã dẫn tới việc duy trì cùng mức năng suất, sản lượng sản xuất, đảm bảo việc làm thì giá trị doanh thu, giá trị lợi nhuận đã giảm tới 1/3 so với cùng kì những năm trước đó.

Trong tháng 5 và 6/2024, thị trường VNPT và Viettel, SCTV có phát sinh một số gói thầu mua sắm cáp quang các loại với tổng giá trị và tỷ lệ giảm giá trong các gói thầu như sau:

- VNPT với 4 gói thầu mua sắm cáp quang với tổng giá trị 32 tỷ đồng, trong đó tỷ lệ giảm giá trong các gói thầu từ 4,95% - 27,27%/giá dự toán (giá dự toán xây dựng bằng với giá hợp đồng mua sắm tập trung đang thực hiện);
- Viettel với 5 gói thầu mua sắm cáp quang với tổng giá trị 127 tỷ, trong đó tỷ lệ giảm giá trong các gói thầu từ 10,09% - 32,09%/giá dự toán.
- SCTV với 1 gói thầu mua sắm cáp quang và phụ kiện với giá trị 6,8 tỷ đồng và tỷ lệ giảm giá là 39%.

Các số liệu đã cho thấy rõ thực trạng khó khăn, khốc liệt của thị trường. Việc các Nhà sản xuất đua nhau giảm giá sâu để duy trì đơn hàng, đảm bảo công việc và thu nhập cho người lao động được nhận định không phải là yếu tố tích cực đối với thị trường mà

ngược lại cho thấy thị trường đang chịu hệ lụy lớn từ sự suy giảm, dư thừa nguồn cung. Với việc áp dụng chính sách đại hạ giá để cạnh tranh trong thời gian dài như hiện nay thì khả năng cao chính các nhà sản xuất sẽ là đối tượng gánh chịu tổn thất nặng nề nhất về tài chính vì chính sách cạnh tranh không bền vững này.

*** Ngoài những khó khăn đến từ nhu cầu thị trường suy giảm và đơn giá ngày càng thấp, một số khó khăn khác có thể kể đến dẫn tới sụt giảm doanh thu và biên độ lợi nhuận trong các đơn hàng sẽ ngày càng thấp gồm có:**

- Tỷ giá VND/USD liên tục biến động thất thường nhưng theo xu thế tăng so với thời điểm của năm trước; tỷ giá tại thời điểm Công ty tính toán các đơn hàng lớn dao động từ 23.800 - 24.200 đồng/USD, trong khi đó tỷ giá tại những thời điểm Công ty thanh toán lên tới 25.700 - 25.800 đồng/USD; tỷ giá thanh toán bình quân năm 2024 so với năm 2023 tăng 5,55% dẫn đến giá nguyên vật liệu nhập khẩu cũng tăng giá trị tương ứng, mặc dù Công ty đã có biện pháp mua USD kỳ hạn để thanh toán nhưng năm 2024 vẫn lỗ chênh lệch tỷ giá trên 238 triệu đồng tăng 181 triệu đồng so với năm 2023.
- Chỉ số doanh thu 2024 không đạt kế hoạch vì các lý do cụ thể như sau:
 - ✓ Doanh thu trong Tập đoàn VNPT không đạt kế hoạch: Doanh thu từ hợp đồng MSTT VNPT chỉ đạt 61,4 tỷ đồng trên kế hoạch 80 tỷ. Doanh thu suy giảm xuất phát từ hai nguyên nhân chính gồm tốc độ đặt hàng của các VNPT tỉnh/TP chậm và đơn giá ngày càng giảm.
 - ✓ Doanh thu từ thị trường SCTV thấp: đạt 1,4 tỷ đồng từ việc thực hiện hợp đồng gói thầu đã ký kết năm 2023 và 1 gói thầu mua sắm nhỏ năm 2024.
 - ✓ Thị trường FPT: Công ty tiếp tục thực hiện các đơn hàng theo các hợp đồng mới ký kết tháng 5 và hợp đồng mở rộng tháng 09/2024 với giá trị doanh thu thực hiện là 65 tỷ; chiếm tỷ lệ 36,8%/tổng doanh thu của Công ty.
 - ✓ Thị trường Mobifone: Công ty cung cấp được 02 hợp đồng cáp quang cho các dự án xây dựng mới hạ tầng viễn thông của Trung tâm Mạng lưới Mobifone miền Trung và Trung tâm mạng lưới Mobifone miền Nam thông qua hợp đồng mua bán với đối tác thi công, giá trị các hợp đồng là 3,5 tỷ đồng.
 - ✓ Thị trường Viettel gặp rào cản nên không thể tham gia:
 - Nhu cầu gia công của Công ty VMC: để gia tăng doanh thu, Công ty đã theo dõi sát nhu cầu tìm kiếm đối tác gia công của VMC và đã tham gia chào hàng. Với đặc thù của đơn hàng là khối lượng lớn đủ đảm bảo duy trì công việc cho người lao động trong khoảng thời gian nhất định nhưng biên độ lợi nhuận thấp. Tuy nhiên do đơn giá yêu cầu quá thấp nên Công ty không xếp hạng thứ nhất và không được lựa chọn thực hiện đơn hàng.
 - Nhu cầu của Tập đoàn Viettel : Trong năm 2024, Tập đoàn Viettel có mời thầu nhiều dự án cáp quang các loại tuy nhiên Công ty hiện chưa cung cấp được sản phẩm và có được doanh thu từ thị trường này. Trong các hồ sơ mời

thầu có ràng buộc quy định về chỉ tiêu độ giãn dài của nhựa HDPE kèm theo yêu cầu đo kiểm tại đơn vị đo do Bên mời thầu chỉ định là Tổng Công ty sản xuất thiết bị Viettel (VMC). Việc tạo ra rào cản về kỹ thuật với yêu cầu có tính đặc thù về vật liệu cùng những yêu cầu trong quy định đo kiểm nghiệm thu dẫn tới đơn giá không thể cạnh tranh nếu tính toán đầy đủ các chi phí liên quan đến thực hiện hợp đồng.

✓ Thị trường xuất khẩu:

- Công ty đã thực hiện được 01 hợp đồng thông qua gói đấu thầu quốc tế về cung cấp DTB quang đậm chặt cho thị trường với giá trị 1,5 tỷ đồng.
- Thị trường Lào là một trong những thị trường xuất khẩu truyền thống của Công ty trong nhiều năm. Trong năm 2024, Công ty có doanh thu 166 triệu từ 01 hợp đồng bán cáp quang các loại cho thị trường này.
- Công ty đã nghiên cứu và sản xuất thành công sản phẩm cáp đặc thù cho khách hàng tại Ý để cung cấp cho thị trường Châu Âu.

Các bước triển khai đặt hàng, ký hợp đồng vẫn đang trong giai đoạn đàm phán do đối tác không chấp thuận yêu cầu thanh toán thông qua hình thức LC, đối tác chỉ chấp nhận thanh toán trả trước 70% trước khi giao hàng và 30% thanh toán sau khi nhận hàng tại Ý, không đồng ý yêu cầu mở bảo lãnh thanh toán. Do chưa đi đến thống nhất chung với điều khoản thanh toán, Công ty đã phải cân nhắc việc tiếp tục xúc tiến thương vụ này trên cơ sở vừa đảm bảo hiệu quả sản xuất kinh doanh đồng thời vẫn phải đảm bảo an toàn về yếu tố tài chính. Sau thời gian nghiên cứu kỹ lưỡng về thị trường và đối tác, với mục tiêu nỗ lực tối đa để khai thác và tìm kiếm cơ hội mở rộng các thị trường mới, đa dạng và gia tăng nguồn doanh thu đồng thời vẫn phải đảm bảo an toàn về yếu tố tài chính; Công ty đã tìm kiếm được đối tác thương mại trong nước có kinh nghiệm về thị trường Châu Âu để kết hợp triển khai hợp đồng trên cơ sở chấp thuận các điều kiện thương mại khách hàng yêu cầu. Ngay sau đó, Công ty đã kết nối lại với khách hàng và thông báo về việc có thể cân nhắc chấp thuận yêu cầu về điều kiện thanh toán trả sau 30% sau khi nhận hàng tại Ý, tuy nhiên hiện Công ty vẫn chưa nhận được thông tin phản hồi từ khách hàng về khả năng hợp tác hay nhu cầu đặt hàng.

✓ Thị trường sản phẩm mới - cáp mạng LAN:

Trong năm qua, thực hiện mục tiêu đa dạng hóa sản phẩm để mở rộng thị trường và gia tăng doanh thu, Công ty đã nghiên cứu và sản xuất thành công sản phẩm dây cáp mạng LAN các loại và đã triển khai lắp đặt hệ thống dây chuyên sản xuất theo hình thức thuê dây chuyên để chủ động sản xuất và đưa sản phẩm ra thị trường. Tuy nhiên, Công ty vẫn chưa có được doanh thu từ sản phẩm này bởi một số lý do sau:

- Với khách hàng dự kiến hợp tác gia công sản xuất: Đặc thù của khách hàng là khả năng đặt hàng phụ thuộc hoàn toàn vào nhu cầu từ thị trường nước ngoài. Để được lựa chọn là đối tác gia công, Công ty cần cung cấp sản phẩm mẫu đạt

yêu cầu kỹ thuật theo yêu cầu khách hàng. Do sản phẩm có yêu cầu độ chính xác cao về thông số kỹ thuật, Công ty đã mất nhiều thời gian và rất nhiều nỗ lực để có thể cho ra được sản phẩm đạt kỹ thuật theo yêu cầu khách hàng. Tuy nhiên, tại thời điểm Công ty hoàn thành sản xuất thử nghiệm sản phẩm, khách hàng lại không thể triển khai đặt hàng do không có đơn hàng từ thị trường nước ngoài.

- Với thị trường FPT: Công ty đã tham gia gói thầu mua sắm cáp mạng LAN Cat5e cho nhu cầu phát triển thuê bao Quý III, IV/2024 của FPT với giá trị gói thầu 14 tỷ đồng. Công ty Telvina là 1 trong 2 nhà thầu đạt yêu cầu kỹ thuật của gói thầu và được vào vòng đàm phán giá. Với rất nhiều nỗ lực trong việc cân đối tối đa nguồn lực, nhận định tình hình thị trường nguyên liệu trong thời gian tới để tính toán đơn giá giảm giá cùng nắm bắt thông tin từ khách hàng, Công ty đã chào tới vòng giảm giá lần 3 với đơn giá giảm vô cùng cạnh tranh. Tuy nhiên, tại vòng chào giá cuối, dựa trên một số tiêu chí đánh giá trong đó có ưu tiên nhà cung cấp có lịch sử cung cấp sản phẩm tương tự cho FPT dẫn tới Telvina đã không được lựa chọn trúng thầu.
- Với thị trường VNPT: các VNPT tỉnh/TP tổ chức mua sắm sản phẩm dây cáp mạng LAN thông qua các gói thầu mua sắm rộng rãi. Các gói thầu có yêu cầu kỹ thuật sản phẩm cơ bản và Công ty đều đáp ứng, tuy nhiên các gói thầu đều yêu cầu sản phẩm được cấp chứng chỉ UL và chứng chỉ ROHs trong khi chi phí cho việc thực hiện đăng ký cấp và gia hạn hàng năm cho 2 chứng chỉ trên là rất cao. Chi phí cho việc đăng ký và gia hạn 2 chứng chỉ để đáp ứng các hồ sơ của VNPT là rào cản lớn với Công ty trong quyết định tham dự các gói thầu.
- Với thị trường khách hàng lẻ: Công ty đã tìm kiếm các đại lý, triển khai các bước chào hàng, giới thiệu sản phẩm, ký gửi sản phẩm tại các đại lý... Tuy nhiên doanh thu sản phẩm cáp mạng LAN trên thị trường bán lẻ là không lớn và dàn trải. Với một sản phẩm đã phổ biến trên thị trường với đa dạng nhà cung cấp, đa dạng chất lượng và giá bán như trên thì việc Công ty có được thị phần cần rất nhiều nỗ lực và nhân lực của bộ phận bán hàng cùng các chính sách hỗ trợ về giá, hậu mãi và quảng cáo cho các đại lý.
- Bên cạnh yếu tố quan trọng nhất là tổng cầu thị trường suy giảm thị trường mạnh mẽ, tính khốc liệt trong cạnh tranh về giá với những dự án mới nêu trên ảnh hưởng tới kết quả doanh thu, một số yếu tố khách quan trực tiếp ảnh hưởng đến chỉ tiêu lợi nhuận có thể kể đến như:
 - ✓ Sản phẩm của Công ty là sản phẩm công nghiệp đơn ngành nên dễ bị cạnh tranh về đơn giá, Công ty chưa có được lợi thế về đa dạng cung cấp sản phẩm khác phục vụ nhu cầu phát triển thị trường: dây cáp mạng, dây nguồn, dây nhảy nên chưa có dòng sản phẩm có ưu thế để tạo ra lợi nhuận.

VIỆT
T
LA

- ✓ Việc tạo ra các sản phẩm mới cần thiết phải gia tăng đầu tư nhưng ban đầu sẽ phải chấp nhận lỗ kế hoạch do chưa có kinh nghiệm và chưa thể cạnh tranh về giá.
- ✓ Tỷ giá đồng USD tăng như đã phân tích ở trên đã làm ảnh hưởng tới giá trị các khoản thanh toán ngoại tệ đến hạn của Công ty, đồng thời giá vật tư nhập ngoại mới cũng tăng làm tăng chi phí nguyên vật liệu đầu vào, tăng chi phí SXKD và ảnh hưởng đến chỉ tiêu lợi nhuận.
- ✓ Các chi phí cố định như chi phí trích khấu hao còn cao, chi phí sử dụng cơ sở hạ tầng, tiền thuê đất, thuế đất và nhiều chi phí khác không thay đổi, kèm theo chi phí sửa chữa máy móc thiết bị do đã được đầu tư 15 năm (2009) mà không đầu tư mới nên chi phí tiếp tục ở mức cao, chi phí sửa chữa máy móc thiết bị sản xuất trên 1,0 tỷ đồng chiếm tỷ lệ khoảng 0,61% doanh thu (thực tế chi phí phát sinh trên 1,4 tỷ đồng, tăng trên 300 triệu đồng so với năm 2023).
- ✓ Trong năm 2024, với sự nỗ lực rất lớn của Lãnh đạo Công ty, Công ty đã thắng gói thầu của FPT, nhận được đơn xác nhận đặt hàng cấp đồng thông tin, dây và cáp quang từ các khách hàng lẻ, thực hiện cùng với các đơn hàng trong gói thầu tập trung của Tập đoàn, kế hoạch sản xuất tăng lên, nhưng Công ty lại có khó khăn về thiếu lao động trực tiếp sản xuất do đã giảm dần trong thời gian qua, công tác tuyển dụng có nhiều hạn chế nên chưa thu hút được nguồn nhân lực phù hợp, dẫn đến chưa bố trí sản xuất được tối đa công suất thiết bị hiện có, trữ lượng vật tư chuẩn bị trước đó cho các đơn hàng trên đã không được sử dụng kịp thời, tốc độ tiêu hao vật tư trễ. Để khắc phục một phần khó khăn trên, Lãnh đạo Công ty đã chỉ đạo đơn vị sản xuất thực hiện giải pháp căn cứ vào tình hình nhân lực hiện có, động viên đội ngũ công nhân trực tiếp sản xuất và chủ động bố trí tăng ca, làm thêm giờ phù hợp với tay nghề để tổ chức sản xuất tối đa thời gian 3 ca/ngày, tối đa thiết bị sản xuất, nhằm nâng cao năng suất lao động, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh và đảm bảo tiến độ giao hàng khoảng 2.000 km cáp/tháng và 2.000 km dây thuê bao/tháng, đồng thời cân đối giữa việc triển khai kế hoạch sản xuất tại Công ty và thuê gia công nhằm đáp ứng tiến độ giao hàng. Còn trên cơ sở số CBCNV hiện tại của Công ty làm việc đảm bảo thời gian theo quy định thì chỉ đáp ứng kế hoạch đơn hàng là 1.500 km cáp/tháng và 1.500 km dây thuê bao/tháng.
- ✓ Các đơn vị tham gia các gói thầu SCTV từ đầu năm 2024 đến nay chủ yếu là các đơn vị mới trong thị trường này và chưa có phát sinh/tồn đọng công nợ quá hạn lâu ngày với SCTV. Công ty Telvina với kinh nghiệm hơn 10 năm cung cấp cho thị trường SCTV, Công ty hiểu rõ tính chất đặc thù của thị trường với thời gian thanh toán luôn quá hạn so với quy định hợp đồng (ví dụ thời hạn thanh toán theo quy định là 09 tháng nhưng tới thời điểm thanh toán cuối cùng phải tới 18 tháng), song trong thời điểm cạnh tranh khốc liệt về giá như hiện nay, việc cân đối dòng tiền đảm bảo vừa sử dụng hiệu quả nguồn vốn, tránh đọng vốn vừa đảm bảo hiệu quả sản xuất kinh doanh là một nhiệm

vụ khó khăn và cũng là rào cản khiến Công ty luôn phải cân nhắc kỹ lưỡng và lựa chọn các gói thầu tham dự; cùng với nhiệm vụ duy trì khách hàng truyền thống cần được ưu tiên, Công ty vẫn triển khai tham dự 1 số gói thầu phù hợp để duy trì thị trường và duy trì việc làm cho người lao động.

3.2. Về thực hiện kế hoạch phát triển sản phẩm, dịch vụ mới.

- Công ty đã tập trung và dồn nguồn lực để chú trọng nghiên cứu sản xuất sản phẩm cáp mạng LAN phục vụ thị trường trong nước và định hướng xuất khẩu. Với rất nhiều sự nỗ lực của Công ty thì một số dòng sản phẩm phục vụ thị trường trong nước đã sản xuất thành công và sẵn sàng cho kế hoạch tiêu thụ tại các đại lý cũng như cung cấp cho các dự án mua sắm qua hình thức đấu thầu của VNPT tỉnh/TP và các nhà mạng khác.

- Công ty tiếp tục nghiên cứu phát triển các sản phẩm cáp đồng và cáp quang tòa nhà thông minh; cáp điện ô tô, xe máy; cáp quang thối ống (Micro Cable) và cáp quang băng dẹt (Ripbon).

3.3. Về một số các công tác khác.

- Năm 2024, nhận định tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty sẽ có nhiều khó khăn và thách thức hơn năm 2023, bởi vậy mà ngay từ đầu năm, Đảng ủy Công ty đã ban hành các nghị quyết chỉ đạo cán bộ, đảng viên và quần chúng tích cực thực hiện nhiệm vụ chính trị năm 2024; chỉ đạo phát động thi đua đầu; thực hành tiết kiệm, chống lãng phí; nghị quyết chuyên đề về triển khai thực hiện kế hoạch SXKD năm 2024; nghị quyết đẩy mạnh hoạt động nghiên cứu phát triển sản phẩm mới nhằm phấn đấu hoàn thành nhiệm vụ chính trị năm 2024 và nghiên cứu, tập trung mọi nguồn lực để phát triển sản phẩm cáp mạng LAN chất lượng cao phục vụ mạng 5G; nghị quyết đẩy mạnh phát triển doanh thu và hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh; nghị quyết đẩy mạnh phát động thi đua thực hiện nhiệm vụ phát triển doanh thu và sản phẩm mới trong 4 tháng cuối năm 2024, nhằm phấn đấu hoàn thành nhiệm vụ chính trị năm 2024; đồng thời tập thể ban Lãnh đạo Công ty đã thường xuyên phân tích, đánh giá tình hình nhiệm vụ chính trị trong các kỳ tháng, quý để triển khai thực hiện có hiệu quả các giải pháp đã đề ra, đồng thời tích cực tìm các giải pháp mới nhằm khắc phục hạn chế, nỗ lực vượt qua khó khăn, tạo việc làm ổn định cho người lao động.

- Công ty luôn tích cực đôn đốc công nợ và thu hồi nợ đến hạn để đảm bảo sự luân chuyển tốt về dòng tiền và Công ty có đủ nguồn lực để thực hiện các đơn hàng đã ký kết và các đơn hàng mới đang theo đuổi.

- Chỉ số vòng quay hàng tồn kho năm 2024 tăng 51,32% so với năm 2023, cho thấy sản phẩm Công ty sản xuất không bị tồn đọng quá nhiều. Công ty đã làm tốt công tác quản trị hàng tồn kho.

- Năm 2024, Công ty vẫn tiếp tục duy trì khả năng thanh toán cao và an toàn, đến cuối năm 2024, Công ty không có vay nợ ngân hàng.

- Các chỉ số tài chính được cải thiện tốt là kết quả của việc Công ty thực thi chính sách bán hàng với điều khoản thanh toán thận trọng trong bối cảnh nợ xấu trong nền kinh tế gia tăng, tình trạng tài chính của bạn hàng ngày càng nhiều rủi ro.

- Tình hình sản xuất kinh doanh đang rất khó khăn, song Công ty luôn chấp hành chính sách, pháp luật về thuế; thực hiện đầy đủ các chính sách và đảm bảo ổn định đời sống của người lao động. Với mục tiêu bảo toàn nguồn vốn của Tập đoàn, Công ty tiếp tục làm tốt công tác cơ cấu và sử dụng vốn an toàn.

- Chất lượng sản phẩm của Công ty cung cấp luôn ổn định và nhận được sự hài lòng và độ tin cậy cao từ các khách hàng.

Phần II: KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM 2025

Thị trường trong nước năm 2025 được nhận định là không có nhiều biến động so với năm 2024. Với tình hình địa chính trị trên thế giới có sự bất ổn và nhiều diễn biến khó lường, triển vọng của nền kinh tế thế giới và trong nước trong năm 2025 vẫn chưa khả quan.

Năm 2025 được dự đoán sẽ là một năm tiếp tục có nhiều khó khăn và thách thức đối với các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp sản xuất quy mô nhỏ và vừa như Telvina trong đó khó khăn lớn nhất đến từ yếu tố thị trường. Sự đầu tư vào mạng lưới của các nhà mạng Viễn thông và Truyền hình trong nước vẫn tiếp tục nhưng với quy mô ở mức hạn chế dẫn tới thị trường tiếp tục rơi vào trạng thái dư thừa nguồn cung khiến sự cạnh tranh giữa các đơn vị sản xuất cùng Ngành hàng ngày càng rất khốc liệt.

Thị trường biến động, giá cả nguyên liệu và chi phí sản xuất tăng theo đà lạm phát trong khi giá bán ngày càng giảm do các Doanh nghiệp đều chạy theo chính sách cạnh tranh về giá khiến cho biên độ lợi nhuận của ngành hàng công nghiệp Điện tử - Viễn thông nói chung và mặt hàng dây cáp Viễn thông nói riêng ngày càng thấp. Trong tình hình hiện tại, Doanh nghiệp sản xuất quy mô nhỏ và vừa khó có đủ nỗ lực nội tại để tăng trưởng vì vậy vẫn sẽ cần tiếp tục định hướng bám theo cơ chế cầm cự, duy trì thay vì mở rộng đầu tư để có thể trụ đứng vững và vượt qua thời kì khủng hoảng này.

1. Nhận định điểm mạnh, điểm yếu, thách thức và cơ hội đối với Công ty trong năm 2025.

ĐIỂM MẠNH	ĐIỂM YẾU
- Có nhiều kinh nghiệm trong sản xuất sản phẩm viễn thông nên có khả năng nghiên cứu phát triển sản phẩm công nghệ cao.	- Sự hạn chế về nguồn vốn kinh doanh cũng là một trong những yếu tố làm giảm khả năng tham gia thực hiện các gói thầu/hợp đồng có thời hạn thanh toán kéo dài như với các đơn vị trong lĩnh vực truyền hình.

ĐIỂM MẠNH	ĐIỂM YẾU
<ul style="list-style-type: none"> - Thương hiệu TELVINA được xây dựng và định vị được thương hiệu TELVINA trên thị trường - Nhận được sự quan tâm của Lãnh đạo Tập đoàn VNPT và các Ban, Ngành có liên quan. 	<ul style="list-style-type: none"> - Thiết bị máy móc sau hơn mười năm khai thác bắt đầu đến chu kỳ phải sửa chữa và thay thế ngày càng nhiều hơn. - Chất lượng và trình độ của đội ngũ kỹ thuật chưa cao dẫn tới Công ty chưa tạo được lợi thế cạnh tranh trong việc nắm bắt các kỹ thuật công nghệ, sản phẩm mới của Ngành.
CƠ HỘI	THÁCH THỨC
<ul style="list-style-type: none"> - Các sản phẩm mới trên thị trường có đặc tính kỹ thuật tương tự các dòng sản phẩm Telvina đang cung cấp, Công ty có thể dễ dàng hơn trong công tác nghiên cứu, phát triển các dòng sản phẩm phù hợp cao với nhu cầu thị trường. 	<ul style="list-style-type: none"> - Sản phẩm Công ty đang sản xuất mang tính đơn ngành, kết quả SXKD phụ thuộc hoàn toàn vào kế hoạch phát triển mạng lưới và đầu tư của nhà mạng viễn thông, truyền hình. - Tình trạng thừa cung thiếu cầu dẫn tới sự cạnh tranh khốc liệt về giá trên thị trường, các nhà sản xuất đang là đối tượng gánh chịu tổn thất nặng nề về tài chính với chính sách cạnh tranh về giá không bền vững. - Việc tối đa hóa nguồn lực nội địa, tìm kiếm các đối tác thay thế có đủ năng lực đặc biệt từ trong nước, giảm dần sự phụ thuộc vào nhập khẩu là bài toán thách thức trong bối cảnh trong thời kì khủng hoảng và suy thoái.

Trên cơ sở dự báo nhu cầu thị trường, nhận định những cơ hội, thách thức đối với Công ty trong thời gian tới, cùng với việc Công ty tiếp tục nhận được sự quan tâm của Lãnh đạo Tập đoàn VNPT và các Ban, Ngành có liên quan và ưu thế của Công ty về kinh nghiệm trong sản xuất sản phẩm viễn thông nên có khả năng nghiên cứu phát triển sản phẩm công nghệ cao, các sản phẩm mới gần tương tự sản phẩm đang cung cấp, thương hiệu TELVINA được xây dựng và định vị được thương hiệu TELVINA trên thị trường, Công ty dự kiến đề ra các mục tiêu và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2025, cụ thể như sau:

2. Mục tiêu hoạt động.

- Phân đầu hoàn thành tốt các kế hoạch của Công ty trong năm 2025.
- Tiếp tục khẳng định thương hiệu dây và cáp TELVINA trên thị trường trong và ngoài nước.

3. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2025.

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2024	Kế hoạch 2025	So sánh KH2025/ TH 2024
1	Tổng doanh thu	177.081	186.500	=105,3%
2	Lợi nhuận sau thuế	-3.504	2.350	Có lợi nhuận
3	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/vốn chủ sở hữu	-7,01%	4,7%	Có lợi nhuận

4. Kế hoạch phát triển thị trường kinh doanh.

Kế hoạch doanh thu năm 2025 được xây dựng dựa trên cơ sở nắm bắt thông tin về định hướng phát triển của các nhóm khách hàng chính như sau:

4.1. Kế hoạch phát triển thị trường với Tập đoàn VNPT trong đó doanh thu có được từ các phân công việc như sau:

- Phần doanh thu thực hiện từ hợp đồng các gói thầu đấu thầu tập trung gồm: Cáp quang với tổng giá trị thực hiện năm khoảng 32 tỷ từ việc dự kiến thực hiện 03 Hợp đồng MSTT 2024 mà Nhà thầu Liên danh Focal-Postef-Vinacap-Telvina-Vina-OFC đang tham dự và là nhà thầu có giá chào thầu thấp nhất, trong đó Telvina là thành viên Liên danh với tỷ lệ đảm nhận công việc là 17%.

Phần doanh thu này chỉ đạt được trên cơ sở Nhà thầu Liên danh Focal-Postef-Vinacap-Telvina-Vina-OFC được lựa chọn trúng thầu trong 03 gói thầu MSTT nêu trên.

- Doanh thu DTB quang với giá trị dự kiến 13 tỷ từ việc thực hiện hợp đồng TTK MSTT 2024 cho khu vực miền Nam. Do gói thầu thực hiện trong khu vực miền Nam với chi phí vận chuyển cao nhưng lại áp dụng đơn giá TTK MSTT miền Bắc và cùng với biến động về giá vật tư, tỷ giá dẫn đến hiệu quả thực hiện các đơn hàng sẽ không cao.

4.2. Xây dựng phần doanh thu theo nhu cầu các đơn vị thuộc Tập đoàn VNPT trong đó doanh thu có được từ các phân công việc:

- Thực hiện các gói thầu với VNPT Net trong các dự án phát triển hạ tầng mạng theo định hướng phát triển chung của Tập đoàn cũng như Bộ TT&TT.
- Phần giá trị mua sắm chủ động của các Viễn thông tỉnh/thành phố.

4.3. Xây dựng phần doanh thu cung cấp sản phẩm/dịch vụ khách hàng nhỏ lẻ truyền thống của công ty trên cơ sở:

- Tiếp tục duy trì thực hiện các hợp đồng cung cấp cáp thông tin đồng và quang cho thị trường Mỏ hầm lò.
- Tiếp tục thực hiện các dự án cung cấp cáp thông tin tín hiệu đường sắt.
- Thực hiện các hợp đồng cung cấp cáp thông tin đồng, quang với khách hàng truyền thống.
- Thực hiện các hợp đồng cho nhu cầu sửa chữa, cải tạo hạ tầng ngành hàng không.

4.4. Phần cung cấp sản phẩm/dịch vụ khách hàng SCTV được xây dựng dựa trên 02 nguồn thông tin nắm bắt được về kế hoạch đầu tư như sau:

- Thực hiện một số hợp đồng mua sắm theo các dự án duy tu bảo dưỡng định kỳ hàng năm của khách hàng.

4.5. Doanh thu cung cấp sản phẩm/dịch vụ cho khách hàng lớn truyền thống được xây dựng dựa trên phân tích các yếu tố như sau:

- Tiếp tục thực hiện các hợp đồng đã ký kết năm 2024.
- Thực hiện cung cấp theo các gói thầu mua sắm trực tiếp, đấu thầu rộng rãi cho các dự án phát triển hạ tầng viễn thông năm 2025 của khách hàng.

4.6. Doanh thu cung cấp sản phẩm/dịch vụ cho khách hàng lớn khác gồm: Mobifone....

- Tìm kiếm các đối tác để hợp tác và cung cấp cáp quang trong các gói thầu phát triển hạ tầng truyền dẫn của Mobifone trong năm 2025.

4.7. Doanh thu từ cung cấp sản phẩm/dịch vụ khách hàng hạ tầng giao thông, hạ tầng đô thị, điện lực... trên cơ sở:

- Phát triển mạnh thị trường giao thông thông qua việc tiếp xúc mở rộng thị trường, cố gắng duy trì để tiếp tục thực hiện các dự án hạ ngầm cải tạo nút đô thị với các đối tác thi công.
- Tiếp tục cung cấp cáp thông tin quang cho các dự án tòa nhà Building với các đơn vị thương mại khác. Việc hoàn thiện mạng 4G và thử nghiệm mạng 5G cũng giúp cho các dự án phát triển Tòa nhà thông minh, thành phố thông minh, giao thông thông minh ngày càng phát triển dẫn tới nhu cầu sử dụng cáp thông tin sợi quang không chỉ gói gọn trong các nhà mạng Viễn thông mà còn phát triển mạnh đối với cả các dự án phát triển hạ tầng, giao thông đô thị.
- Thực hiện dự án cung cấp cáp quang cho ngành điện lực trong các dự án phát triển hạ tầng cáp quang, xây dựng văn phòng thông minh 4.0. thông qua kết hợp cùng các đối tác thi công và thương mại truyền thống.

4.8. Doanh thu thương mại trong nước và doanh thu xuất khẩu thông qua đối tác thương mại cho các đơn hàng về cáp thông tin quang, thông tin đồng và dây thuê bao đậm đặc.

- Dựa trên các hoạt động kinh doanh mua/bán vật tư với các đơn vị cùng nhóm, ngành.
- Cung cấp dây và cáp cho thị trường Myanmar theo các gói mua sắm mới.
- Sản phẩm của Telvina tiếp tục được giới thiệu trực tiếp và gửi hồ sơ năng lực, hồ sơ sản phẩm tới các đối tác và khách hàng trong khu vực.

Kế hoạch doanh thu cụ thể, như sau:

Đơn vị tính: tỷ đồng

STT	Phân loại theo khách hàng	Kế hoạch năm 2025	So sánh KH 2025/TH 2024
A	Doanh thu trong VNPT	50	82,0%
1	Cung cấp sản phẩm/dịch vụ theo các gói thầu đấu thầu tập trung của Tập đoàn VNPT	45	81,8%
1.1	Phần công việc gói cáp quang	32	
1.2	Phần công việc gói thầu DTB	13	
2	Cung cấp sản phẩm/dịch vụ theo nhu cầu của các đơn vị thuộc Tập đoàn VNPT	5	83,3%
B	Doanh thu ngoài VNPT	136	118,3%
1	Cung cấp sản phẩm/dịch vụ khách hàng nhỏ lẻ truyền thống của Công ty	14	103,7%
2	Cung cấp sản phẩm/dịch vụ khách hàng SCTV	5	357,1%
3	Cung cấp sản phẩm/dịch vụ cho khách hàng lớn truyền thống	65	101,6%
4	Cung cấp sản phẩm/dịch vụ cho khách hàng lớn khác gồm: Mobifone...	20	444,4%
5	Doanh thu thương mại thị trường trong và ngoài nước	32,5	102,9%
	Tổng doanh thu	186,5	105,7%

5. Kế hoạch phát triển kỹ thuật, sản phẩm mới.

- Tiếp tục nghiên cứu phát triển sản phẩm cáp đồng và cáp quang tòa nhà thông minh.
- Đầu tư phát triển sản phẩm cáp điện ô tô, xe máy.
- Phát triển thêm sản phẩm cáp LAN CAT 6 và CAT 7.
- Phát triển sản phẩm cáp quang thối ống (Micro Cable).

6. Biện pháp thực hiện nhiệm vụ.

Để đảm bảo hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh, Công ty tiếp tục tích cực thực hiện đồng bộ một loạt các giải pháp có thể kể đến gồm:

6.1. Ưu tiên hàng đầu là duy trì và giữ vững doanh thu với thị trường truyền thống, cụ thể như sau:

6.1.1. Thị trường trong Tập đoàn VNPT:

- Triển khai thực hiện các đơn hàng theo các hợp đồng MSTT cấp quang năm 2024 chuẩn bị ký kết.

- Tiếp tục duy trì kết nối và nắm bắt nhu cầu mua sắm trực tiếp của VNPT tỉnh/TP để có thể chủ động cung cấp.

6.1.2. Thị trường FPT:

- Tiếp tục thực hiện các đơn hàng theo các hợp đồng ký kết năm 2024.

- Tiếp tục đẩy mạnh các dự án đấu thầu thông qua hoạt động theo dõi và cập nhật thông tin đấu thầu; chuẩn bị sẵn sàng các nguồn lực để tham dự và có phương án chào thầu đảm bảo cạnh tranh và trúng thầu.

6.1.3. Thị trường SCTV:

- Theo dõi thông tin đấu thầu các gói thầu các dự án duy tu bảo dưỡng định kỳ hàng năm của khách hàng, nghiên cứu tham dự các dự án phù hợp về năng lực của Công ty.

6.1.4. Thị trường khách hàng nhỏ lẻ truyền thống:

- Tiếp tục duy trì các khách hàng truyền thống cho thị trường cáp Mô hàm lò, cáp thông tin đường sắt, cáp thông tin phục vụ dự án hạ tầng giao thông đô thị...thông qua các công ty thương mại hoặc với một số đơn vị mua trực tiếp.

- Đẩy mạnh tìm kiếm các đơn hàng cáp thông tin đồng để gia tăng doanh thu và lợi nhuận, bù đắp một phần lợi nhuận cho các đơn hàng cáp quang có biên độ lợi nhuận thấp do giảm giá sâu để cạnh tranh.

- Duy trì công tác chăm sóc trong và sau bán hàng, thường xuyên cập nhật nhu cầu của khách hàng để có phương án chuẩn bị vật tư, kết hợp sản xuất phù hợp, đảm bảo tối ưu hiệu quả sản xuất cho Công ty;

6.2. Mở rộng mạng lưới đối tác trong thị trường Mobifone:

- Dựa trên hệ thống mạng lưới đối tác Công ty đã xây dựng và ưu thế với sản phẩm cáp sợi quang thương hiệu Telvina đã được sử dụng rộng rãi trên mạng lưới của Mobifone trên khắp cả nước, Công ty cần tiếp tục đẩy mạnh việc tiếp cận thị trường để có thể đưa sản phẩm của Telvina tiếp tục cung cấp cho các dự án phát triển hạ tầng truyền dẫn của Mobifone.

- Duy trì kết nối với các đối tác truyền thống và có các trao đổi kịp thời khi có thông tin về dự án; song song với đó là tiếp tục tìm kiếm và mở rộng danh sách đối tác để tăng cơ hội hợp tác.

6.3. Lĩnh vực thương mại trong nước và xuất khẩu thông qua đối tác thương mại.

- Theo dõi và cập nhật nhu cầu của đối tác thị trường Myanmar để có phương án tham dự các gói mua sắm mới.

6.4. Tập trung phát triển sản phẩm mới, từng bước loại bỏ hình thức kinh doanh đơn ngành.

- Chú trọng nghiên cứu và tìm kiếm phương hướng mới, sản phẩm mới và đưa vào thị trường; đa dạng hóa mặt hàng cung cấp và từng bước loại bỏ hình thức kinh doanh đơn ngành.

- Thực hiện sản xuất và phải sản xuất thành công sản phẩm mới cấp mạng LAN Cat 5e, Cat 6... để sớm đưa sản phẩm ra thị trường, gia tăng doanh thu và đa dạng hóa sản phẩm tiêu thụ.

6.5. Nắm bắt xu thế hàng hóa trên Thế giới.

- Nắm bắt xu thế hàng hóa trên Thế giới, phân tích thị trường giá cả vật tư để có kế hoạch mua sắm vật tư đảm bảo phục vụ sản xuất và tối ưu về hiệu quả.

6.6. Tích cực đôn đốc công nợ và thu hồi nợ.

- Tích cực đôn đốc công nợ và thu hồi nợ đến hạn để đảm bảo sự luân chuyển tốt về dòng tiền và Công ty có đủ nguồn lực để thực hiện các đơn hàng đã ký kết và các đơn hàng mới đang theo đuổi.

6.7. Tăng năng lực cạnh tranh.

- Tăng năng lực cạnh tranh thông qua việc đẩy mạnh phong trào thi đua lao động sản xuất, không ngừng đổi mới, sáng tạo trong công tác quản lý, xây dựng môi trường làm việc tích cực và chuyên nghiệp; không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm và tăng năng suất lao động; phát triển nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu; thực hiện tiết kiệm chi phí, đảm bảo an toàn, vệ sinh lao động và PCCN tại Công ty... nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

Trên đây là nội dung Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2024 và kế hoạch hoạt động năm 2025 của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam, kính đề nghị Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua.

Trân trọng!

TỔNG GIÁM ĐỐC



Tô Chí Thành

Số: 03 /TTr-TELVINA

Hà Nội, ngày 04 tháng 3 năm 2025

TỜ TRÌNH

Đề nghị thông qua Báo cáo tài chính năm 2024

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp và các văn bản hướng dẫn thi hành;
- Căn cứ Luật Chứng khoán và các văn bản hướng dẫn thi hành;
- Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam.

Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam kính trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 thông qua Báo cáo tài chính năm 2024 của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Kiểm toán và Kế toán AAC (đơn vị kiểm toán đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2024 nhất trí thông qua).

Toàn văn bản Báo cáo tài chính năm 2024 đã được kiểm toán của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam được đăng tải đầy đủ trên trang thông tin điện tử (Website) của Công ty: <http://www.telvina.vn>, chuyên mục Quan hệ cổ đông/Báo cáo tài chính.

Kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua.

Nơi gửi:

- Như trên;
- Lưu HS Đại hội.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**



Nguyễn Thanh Hải



CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ KẾ TOÁN AAC

THÀNH VIÊN ĐỘC LẬP CỦA PRIMEGLOBAL

CHUYÊN NGÀNH KIỂM TOÁN - KẾ TOÁN - TÀI CHÍNH

Trụ sở chính: Lô 78 - 80, Đường 30 Tháng 4, Quận Hải Châu, Thành phố Đà Nẵng

Tel: +84 (236) 3 655 886; Fax: +84 (236) 3 655 887; Email: aac@dnng.vnn.vn; Website: http://www.aac.com.vn

Số: 067/2025/BCKT-AAC

BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP

Kính gửi: Các Cổ đông, Hội đồng Quản trị và Tổng Giám đốc
Công ty Cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam

Chúng tôi đã kiểm toán Báo cáo tài chính lập ngày 17/02/2025 của Công ty Cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam (sau đây gọi tắt là "Công ty") đính kèm từ trang 6 đến trang 39, bao gồm: Bảng cân đối kế toán tại ngày 31/12/2024, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày và Bản thuyết minh báo cáo tài chính.

Trách nhiệm của Tổng Giám đốc

Tổng Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm về việc lập và trình bày trung thực, hợp lý Báo cáo tài chính của Công ty theo Chuẩn mực kế toán Việt Nam, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày Báo cáo tài chính và chịu trách nhiệm về kiểm soát nội bộ mà Tổng Giám đốc xác định là cần thiết để đảm bảo cho việc lập và trình bày Báo cáo tài chính không có sai sót trọng yếu do gian lận hoặc nhầm lẫn.

Trách nhiệm của Kiểm toán viên

Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về Báo cáo tài chính dựa trên kết quả của cuộc kiểm toán. Chúng tôi đã tiến hành kiểm toán theo các Chuẩn mực kiểm toán Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu chúng tôi tuân thủ chuẩn mực và các quy định về đạo đức nghề nghiệp, lập kế hoạch và thực hiện cuộc kiểm toán để đạt được sự đảm bảo hợp lý về việc liệu Báo cáo tài chính của Công ty có còn sai sót trọng yếu hay không.

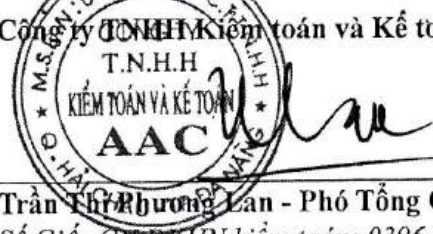
Công việc kiểm toán bao gồm thực hiện các thủ tục nhằm thu thập các bằng chứng kiểm toán về các số liệu và thuyết minh trên Báo cáo tài chính. Các thủ tục kiểm toán được lựa chọn dựa trên xét đoán của kiểm toán viên, bao gồm đánh giá rủi ro có sai sót trọng yếu trong Báo cáo tài chính do gian lận hoặc nhầm lẫn. Khi thực hiện đánh giá các rủi ro này, kiểm toán viên đã xem xét kiểm soát nội bộ của Công ty liên quan đến việc lập và trình bày Báo cáo tài chính trung thực, hợp lý nhằm thiết kế các thủ tục kiểm toán phù hợp với tình hình thực tế, tuy nhiên không nhằm mục đích đưa ra ý kiến về hiệu quả của kiểm soát nội bộ của Công ty. Công việc kiểm toán cũng bao gồm đánh giá tính thích hợp của các chính sách kế toán được áp dụng và tính hợp lý của các ước tính kế toán của Tổng Giám đốc cũng như đánh giá việc trình bày tổng thể Báo cáo tài chính.

Chúng tôi tin tưởng rằng các bằng chứng kiểm toán mà chúng tôi đã thu thập được là đầy đủ và thích hợp làm cơ sở cho ý kiến kiểm toán của chúng tôi.

Ý kiến của Kiểm toán viên

Theo ý kiến của chúng tôi, xét trên các khía cạnh trọng yếu, Báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý về tình hình tài chính của Công ty tại ngày 31/12/2024 cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với Chuẩn mực kế toán Việt Nam, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày Báo cáo tài chính.

Công ty TNHH Kiểm toán và Kế toán AAC



Trần Thị Phương Lan - Phó Tổng Giám đốc
Số Giấy CN ĐKHN kiểm toán: 0396-2023-010-1
Đà Nẵng, ngày 17 tháng 02 năm 2025

Lê Đức Tùng - Kiểm toán viên
Số Giấy CN ĐKHN kiểm toán: 5181-2021-010-1

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2024

Mẫu số B 01 - DN

Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT - BTC

ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	31/12/2024 VND	01/01/2024 VND
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	100		89.182.888.589	97.070.188.486
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110		10.039.690.048	20.717.663.646
1. Tiền	111	5	7.039.690.048	5.517.663.646
2. Các khoản tương đương tiền	112	6	3.000.000.000	15.200.000.000
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	120		2.335.383.934	5.335.383.934
1. Chứng khoán kinh doanh	121		-	-
2. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	123	7	2.335.383.934	5.335.383.934
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130		47.429.131.532	40.996.844.492
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131	8	57.022.621.669	50.323.845.566
2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	132		113.491.521	7.700.000
3. Phải thu ngắn hạn khác	136	9	712.865.292	1.111.493.531
4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	137	10	(10.419.846.950)	(10.446.194.605)
IV. Hàng tồn kho	140	11	27.852.056.002	29.486.848.165
1. Hàng tồn kho	141		27.852.056.002	30.201.300.983
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		-	(714.452.818)
V. Tài sản ngắn hạn khác	150		1.526.627.073	533.448.249
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151	12.a	290.056.566	302.324.631
2. Thuế GTGT được khấu trừ	152		1.082.566.877	117.759.328
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	153	17	154.003.630	113.364.290
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	200		8.811.261.695	7.346.147.088
I. Các khoản phải thu dài hạn	210		-	-
II. Tài sản cố định	220		7.667.456.635	6.820.076.074
1. Tài sản cố định hữu hình	221	13	3.471.401.188	2.458.073.011
- Nguyên giá	222		113.197.189.770	112.882.780.679
- Giá trị hao mòn lũy kế	223		(109.725.788.582)	(110.424.707.668)
2. Tài sản cố định vô hình	227	14	4.196.055.447	4.362.003.063
- Nguyên giá	228		6.956.452.379	6.956.452.379
- Giá trị hao mòn lũy kế	229		(2.760.396.932)	(2.594.449.316)
III. Bất động sản đầu tư	230		-	-
IV. Tài sản dở dang dài hạn	240		-	-
V. Đầu tư tài chính dài hạn	250		-	-
VI. Tài sản dài hạn khác	260		1.143.805.060	526.071.014
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	12.b	1.143.805.060	526.071.014
2. Tài sản dài hạn khác	268		-	-
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	270		97.994.150.284	104.416.335.574

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN (tiếp theo)

Ngày 31 tháng 12 năm 2024

NGUỒN VỐN	Mã số	Thuyết minh	31/12/2024 VND	01/01/2024 VND
C. NỢ PHẢI TRẢ	300		22.480.182.142	24.918.220.814
I. Nợ ngắn hạn	310		22.001.599.053	20.883.052.872
1. Phải trả người bán ngắn hạn	311	15	16.422.738.861	16.031.785.489
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312	16	857.505.340	236.303.040
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	313	17	368.114.580	367.056.597
4. Phải trả người lao động	314		829.694.875	1.564.758.916
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315	18	532.444.503	106.080.992
6. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	318	19	33.000.000	18.000.000
7. Phải trả ngắn hạn khác	319	20	1.154.170.740	1.327.566.881
8. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320	21	100.000.000	100.000.000
9. Dự phòng phải trả ngắn hạn	321	22.a	1.681.383.429	1.061.869.263
10. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	322		22.546.725	69.631.694
II. Nợ dài hạn	330		478.583.089	4.035.167.942
1. Phải trả người bán dài hạn	331		-	-
2. Dự phòng phải trả dài hạn	342	22.b	478.583.089	4.035.167.942
D. VỐN CHỦ SỞ HỮU	400		75.513.968.142	79.498.114.760
I. Vốn chủ sở hữu	410	23	75.513.968.142	79.498.114.760
1. Vốn góp của chủ sở hữu	411	23	50.000.000.000	50.000.000.000
- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết	411a		50.000.000.000	50.000.000.000
- Cổ phiếu ưu đãi	411b		-	-
2. Thặng dư vốn cổ phần	412	23	24.000.000.000	24.000.000.000
3. Vốn khác của chủ sở hữu	414	23	5.902.426.198	5.902.426.198
4. Cổ phiếu quỹ	415	23	(888.000.000)	(888.000.000)
5. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	421	23	(3.500.458.056)	483.688.562
- LNST chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước	421a	23	3.903.531	829.574
- LNST chưa phân phối kỳ này	421b	23	(3.504.361.587)	482.858.988
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	430		-	-
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	440		97.994.150.284	104.416.335.574



Hà Nội, ngày 17 tháng 02 năm 2025

Kế toán trưởng

Nguyễn Thị Bích Hiền

Người lập biểu

Trần Thị Tình

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH
Cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2024

Mẫu số B 02 - DN
Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT - BTC
ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm 2024 VND	Năm 2023 VND
1. Doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ	01	25	176.074.258.394	175.720.951.967
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02		-	-
3. Doanh thu thuần về bán hàng & cc dịch vụ	10		176.074.258.394	175.720.951.967
4. Giá vốn hàng bán	11	26	164.806.984.996	162.611.996.185
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng & cc dịch vụ	20		<u>11.267.273.398</u>	<u>13.108.955.782</u>
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	27	941.832.152	1.040.572.274
7. Chi phí tài chính	22	28	289.890.808	63.196.153
Trong đó: Chi phí lãi vay	23		51.194.830	6.122.000
8. Chi phí bán hàng	25	29.a	5.542.752.005	3.855.515.177
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	29.b	9.743.186.186	9.629.207.237
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30		<u>(3.366.723.449)</u>	<u>601.609.489</u>
11. Thu nhập khác	31	30	65.490.364	37.580.311
12. Chi phí khác	32	31	156.767.289	9.056.557
13. Lợi nhuận khác	40		<u>(91.276.925)</u>	<u>28.523.754</u>
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50		<u>(3.458.000.374)</u>	<u>630.133.243</u>
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	32	46.361.213	147.274.255
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52		-	-
17. Lợi nhuận sau thuế TNDN	60		<u>(3.504.361.587)</u>	<u>482.858.988</u>
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	33	(709)	90
19. Lãi suy giảm trên cổ phiếu	71	33	(709)	90



Hà Nội, ngày 17 tháng 02 năm 2025

Kế toán trưởng

Nguyễn Thị Bích Hiền

Người lập biểu

Trần Thị Tinh



BAN KIỂM SOÁT

Số: 34/BC-BKS

Hà Nội, ngày 25 tháng 02 năm 2025

**BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT NĂM 2024
VÀ KẾ HOẠCH THỰC HIỆN NĂM 2025 TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
THƯỜNG NIÊN NĂM 2025**

Kính thưa toàn thể các quý vị cổ đông

Căn cứ Luật Doanh nghiệp, Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam. Căn cứ Quy chế hoạt động của Ban Kiểm soát. Thực hiện chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn của Ban Kiểm soát, BKS xin báo cáo kết quả hoạt động của BKS trong năm 2024 cùng một số đề xuất, kiến nghị cũng như kế hoạch hoạt động năm 2025 của BKS như sau:

I. HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT

1. Báo cáo tự đánh giá kết quả hoạt động của BKS và thành viên BKS.

Thực hiện kế hoạch công tác, hoạt động cho năm 2024 BKS đã tổ chức 04 cuộc họp bằng hình thức trực tiếp và lấy ý kiến biểu quyết bằng văn bản để thực hiện các nội dung sau:

- Giám sát việc triển khai thực hiện Nghị quyết của ĐHĐCĐ thường niên 2024 của Công ty đã được Đại hội thông qua bao gồm: kế hoạch hoạt động năm 2024, việc phân phối lợi nhuận năm 2023, việc chi trả cổ tức năm 2023 cho cổ đông; việc chi trả thù lao năm 2023 cho HĐQT và BKS; việc chấp hành Điều lệ và các quy chế nội bộ của Công ty.
- Kiểm tra, giám sát các hoạt động của Công ty và việc thực hiện những tồn tại Ban Kiểm soát đã kiến nghị trong Báo cáo ĐHĐCĐ thường niên năm 2024.
- Trưởng BKS tham gia và có ý kiến với lãnh đạo Công ty về các vấn đề liên quan đến hoạt động của Công ty trong các cuộc họp giao ban hằng tuần của Công ty.
- Lấy ý kiến đề xuất lựa chọn đơn vị kiểm toán báo cáo tài chính năm 2024 của Công ty CP Viễn thông Telvina Việt Nam.
- Thẩm định các báo cáo tài chính quý, năm nhằm đánh giá tính trung thực và hợp lý của các số liệu tài chính, phù hợp với các chuẩn mực, chế độ kế toán và chính sách tài chính hiện hành tại Việt Nam.
- Kiểm soát việc tuân thủ các quy định về công bố thông tin của Công ty theo các quy định của pháp luật.

Kết quả tự đánh giá:

Năm 2024, BKS đã hoàn thành nhiệm vụ của mình. Kết quả BKS đã đưa ra các đánh giá cũng như kiến nghị cụ thể ghi trong Báo cáo theo quy định. Từng thành viên trong BKS theo kế hoạch công tác được phân công đã hoàn thành nhiệm vụ được giao. Các thành viên BKS thực hiện đúng, đầy đủ quy định nội bộ của Công ty, quyền hạn và trách nhiệm theo quy định.

2. Thù lao và chi phí hoạt động của BKS năm 2024

- Về thù lao: Tổng số tiền thù lao năm 2023 BKS đã nhận là 5.400.000 đồng (1.800.000đ/người). Công ty chưa thực hiện chi trả thù lao cho BKS năm 2024.
- Về các chi phí hoạt động: trong năm 2024, Công ty đã chi phí hoạt động cho từng thành viên với tổng số tiền là 3.000.000đ/người/năm (03 thành viên).
- Về lợi ích khác của thành viên BKS: không.

II. KẾT QUẢ KIỂM TRA GIÁM SÁT

1. Báo cáo phối hợp hoạt động giữa BKS với HĐQT, Tổng Giám đốc Công ty:

Hoạt động của BKS trong năm vừa qua diễn ra thuận lợi, BKS đã thực hiện đầy đủ chức năng nhiệm vụ của mình với sự phối hợp, hỗ trợ và tạo điều kiện của HĐQT, Tổng Giám đốc Công ty. BKS đã nhận được đầy đủ, kịp thời các tài liệu, thông tin về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty hoặc khi có yêu cầu.

BKS cũng được mời tham gia các cuộc họp của HĐQT. Trưởng BKS thường xuyên tham dự các cuộc họp giao ban của Công ty. Trong quá trình thực hiện kiểm tra, giám sát trực tiếp tại Công ty, Công ty đã tạo điều kiện về chỗ làm việc, cung cấp đầy đủ thông tin liên quan đến nội dung kiểm tra giám sát và cử cán bộ làm việc cùng BKS theo yêu cầu.

2. Báo cáo giám sát hoạt động của HĐQT, Tổng Giám đốc và các cổ đông:

• Đối với HĐQT Công ty:

HĐQT đã thực hiện các cuộc họp định kỳ theo quy định và Điều lệ Công ty. Các cuộc họp được thực hiện dưới hai hình thức là họp trực tiếp và lấy ý kiến bằng văn bản. Trong các cuộc họp trực tiếp, các thành viên tham gia đầy đủ. Các nghị quyết, quyết định của HĐQT ban hành đều bám sát vào thực tế hoạt động để chỉ đạo Tổng Giám đốc điều hành các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Việc ban hành các nghị quyết, quyết định đúng thẩm quyền, trình tự pháp lý đúng theo qui định của Luật Doanh nghiệp và Điều lệ Công ty.

• Đối với Tổng Giám đốc Công ty:

Triển khai các nghị quyết, quyết định của HĐQT, Tổng Giám đốc Công ty đã tuân thủ đầy đủ các qui định của pháp luật trong công tác quản lý và điều hành cũng như trong các giao dịch.

Tổng Giám đốc Công ty sát sao, quyết liệt trong chỉ đạo, điều hành sản xuất kinh doanh trong bối cảnh thị trường cạnh tranh khốc liệt. Tổ chức các cuộc họp giao ban thường kỳ hoặc đột xuất để chỉ đạo điều hành các phòng ban, bộ phận trong hoạt động sản xuất kinh doanh và giải quyết những vấn đề phát sinh.

Nắm bắt và thực hiện tốt nhiệm vụ được giao trong công tác điều hành sản xuất kinh doanh theo kế hoạch đã duyệt, các quyết định, nghị quyết của Đại hội cổ đông và HĐQT. Các cán bộ quản lý đã thực hiện đúng chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn được qui định trong Điều lệ của Công ty.

Năm 2024, Tổng Giám đốc Công ty đã điều hành Công ty hoạt động ổn định, người lao động đảm bảo việc làm và thu nhập ổn định.

• Đối với các cổ đông:

Trong năm 2024, BKS không nhận được kiến nghị hoặc khiếu nại nào của cổ đông về tình hình hoạt động của Công ty.

3. Báo cáo thẩm định Báo cáo tài chính năm 2024:

Báo cáo tài chính năm 2024 của Công ty được lập theo đúng các chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam hiện hành.

Báo cáo tài chính năm 2024 của Công ty đã được Công ty TNHH Kiểm toán và Kế toán AAC thực hiện kiểm toán. Các số liệu Báo cáo tài chính do Công ty lập trình bày trước Đại hội đồng cổ đông phù hợp với tình hình tài chính của Công ty tại thời điểm 31/12/2024. BKS nhất trí với báo cáo kiểm toán của Công ty TNHH Kiểm toán và Kế toán AAC về tình hình tài chính của Công ty kết thúc ngày 31/12/2024.

4. Báo cáo giám sát kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2024

BKS đã kiểm tra, giám sát tình hình triển khai kế hoạch sản xuất kinh doanh và báo cáo kết quả SXKD năm 2024 của Công ty và thống nhất đánh giá, kết quả cụ thể như sau:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch năm 2024	Thực hiện năm 2024	TH 2024 /KH 2024
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	187, 50	177,08	94,44 %
2	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	2,75	-3.50	
3	Tỷ suất LNST/VCSH	%	5,5	-7,01	
4	Tỷ lệ chi trả cổ tức	%	5,0	Dự kiến: 0	

Năm 2024, Công ty không hoàn thành kế hoạch đặt ra: Tổng doanh thu thực hiện được là 177,08 tỷ đồng đạt 94,44%, tăng 0,16% so với năm 2023; Lợi nhuận sau thuế lỗ 3,5 tỷ; Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/vốn đầu tư của chủ sở hữu (50 tỷ) là -7,01%. Công ty không có lợi nhuận để chi trả cổ tức.

• Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2024 so với thực hiện năm 2023:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2024	Năm 2023	Tăng giảm 2024 /2023
1	Kết quả hoạt động kinh doanh				
1.1	Tổng doanh thu	đồng	177,081,580,910	176,799,104,552	0.16%
1.2	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thuần	đồng	176,074,258,394	175,720,951,967	0.20%
1.3	Doanh thu hoạt động tài chính	đồng	941,832,152	1,040,572,274	-9.49%
1.4	Doanh thu khác	đồng	65,490,364	37,580,311	74.27%
1.5	Giá vốn hàng bán	đồng	164,806,984,996	162,611,996,185	1.35%
1.6	Chi phí bán hàng	đồng	5,542,752,005	3,855,515,177	43,76 %
1.7	Chi phí quản lý doanh nghiệp	đồng	9,743,186,186	9,629,207,237	1,18%
1.8	Chi phí tài chính	đồng	289,890,808	63,196,153	358,72%
1.9	Vốn chủ sở hữu	đồng	75,513,968,142	79,498,114,760	-5.01%
1.10	Tổng nguồn vốn	đồng	97,994,150,284	104,416,335,574	-6.15%
2	Khả năng sinh lời				
2.1	Lợi nhuận trước thuế thu nhập doanh nghiệp	đồng	-3,458,000,374	630,133,243	-
2.2	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	đồng	-3,504,361,587	482,858,988	-

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2024	Năm 2023	Tăng giảm 2024 /2023
2.3	Giá vốn hàng bán/Tổng doanh thu		93.07%	91.98%	1.19%
2.4	Tỷ suất lợi nhuận/Tổng doanh thu (%) ROS		-1.98%	0.27%	-
2.5	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân (%)		-7.01%	0.97%	-
3	Khả năng thanh toán				
3.1	Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn (Khả năng thanh toán hiện hành) = Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn	lần	4.05	4.65	-12.80%
3.2	Khả năng thanh toán nhanh = (Tài sản ngắn hạn - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	lần	2.78	3.24	-13.87%
3.3	Khả năng thanh toán tức thời = Tiền và các khoản tương đương tiền/Nợ ngắn hạn	lần	0.46	0.99	-54.00%
4	Tài trợ vốn cố định				
4.1	Mức độ đảm bảo vốn cố định	đồng	67,894,369,816	76,713,206,628	-11.50%
5	Khả năng hoạt động				
5.1	Vòng quay các khoản phải thu = Doanh thu bán hàng/Các khoản phải thu bình quân	Lần	3.98	4.17	-4.56%
5.2	Số ngày các khoản phải thu (Kỳ thu tiền bình quân)	Ngày	91.65	87.47	4.78%
5.3	Vòng quay hàng tồn kho = Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân	Lần	5.74	3.79	51.36%
5.4	Số ngày dự trữ hàng tồn kho (Số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho)	Ngày	63.50	96.10	-33.93%
5.5	Vòng quay các khoản phải trả = Giá vốn hàng bán/Phải trả người bán bình quân	lần	10.03	10.14	-1.06%
5.6	Số ngày phải trả (Kỳ trả tiền bình quân)	ngày	36.37	35.99	1.07%

• **Phân tích, đánh giá:**

Năm 2024, tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty tiếp tục khó khăn hơn năm 2023 khi thị trường bị thu hẹp do nhu cầu giảm. Trong ngành, cạnh tranh ngày một gay gắt (về giá cả, thị trường) đã thúc đẩy giá hàng hoá đầu ra giảm mạnh, có những nhóm hàng hoá giảm tới 30-35% so với năm 2023 trong khi giá đầu vào chỉ giảm nhẹ. Thêm vào đó, cú sốc về tỷ giá đã khiến giá đầu vào bình quân không giảm đáng kể. Cũng giống năm 2023, cạnh tranh gay gắt hơn khiến Công ty phải hạ giá đầu thầu nhằm đảm bảo số lượng đơn hàng, duy trì việc làm.

Năm 2024, Công ty chủ động lắp đặt hệ thống dây chuyền sản xuất theo hình thức thuê dây chuyền để chủ động sản xuất nhằm đa dạng sản phẩm đầu ra là cáp mạng LAN, tìm kiếm thị trường và khách hàng mới là Trung Quốc. Hiện tại, sản phẩm mới đã đạt tiêu chuẩn quốc tế và đang sản xuất cho khách hàng, kỳ vọng sẽ mang lại doanh thu bền vững hơn trong năm 2025 kể từ tháng 3/2025. Các khó khăn này đã khiến Công ty lần đầu tiên trong 10 năm liên tiếp phát sinh lỗ (2015-2024). Điều đáng ghi nhận là Công ty đã quản trị kho hàng tốt hơn, chu kỳ kinh doanh giảm, công suất sản xuất cải thiện hiệu quả.

[1] Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2024 tăng 0,2% so với năm 2023 nhưng Giá vốn hàng bán tăng 1,3% (tương ứng 2,2 tỷ đồng). Chi phí quản lý tăng 1,2% (tương ứng 113,9 triệu đồng). Chi phí bán hàng: Giá bán dây và cáp năm 2024 giảm nhiều so với năm 2023 nên mặc dù doanh thu năm 2024 cơ bản không tăng so với năm 2023 nhưng sản lượng dây và cáp bán ra lại tăng hơn 51,91%, kéo theo chi phí vận chuyển hàng hóa năm 2024 tăng 51,76% so với năm 2023, dẫn tới, chi phí bán hàng năm 2024 tăng so với năm 2023 là 1,687 tỷ đồng; Bên cạnh đó, năm 2024 Công ty cũng bị Lỗ chênh lệch tỷ giá là 238,6 triệu đồng, tăng 181 triệu đồng so với năm 2023 (năm 2023 là 57 triệu đồng). Các khó khăn này đã khiến Công ty lần đầu tiên trong 10 năm liên tiếp (2015-2024) phát sinh lỗ. Điều đáng ghi nhận là Công ty đã quản trị kho hàng tốt hơn (Vòng quay hàng tồn kho tăng 51,36%), chu kỳ kinh doanh giảm, công suất sản xuất cải thiện hiệu quả.

[2] Khả năng sinh lời giảm mạnh. Lần đầu tiên trong 10 năm liên tiếp, Công ty báo cáo lỗ 3,5 tỷ đồng. Sau đại dịch Covid -19, kết quả sinh lời của Công ty dần suy yếu. Tỷ suất sinh lời so với Tổng doanh thu và vốn chủ sở hữu bình quân năm 2024 lần lượt ở mức -0,97% và -7,01%.

[3] Số ngày dự trữ hàng tồn kho và chu kỳ kinh doanh giảm mạnh nhờ hàng tồn kho giảm và khoản phải thu được quản trị tốt hơn. Đây cũng là năm thứ ba liên tiếp Công ty nỗ lực cải thiện quản trị doanh nghiệp, tăng vòng quay hàng hoá, dòng tiền và hiệu suất sản xuất. Hàng tồn kho năm 2024 giảm 5,54% so với năm 2023 (năm 2023, hàng tồn kho giảm 47,48% so với năm 2022, năm 2022, hàng tồn kho tăng 46,8% so với năm 2021). Điều này giúp vòng quay hàng tồn kho tăng từ 3,7 lần năm 2023 lên 5,7 lần năm 2024. Vòng quay các khoản phải thu cũng giảm nhẹ, từ 4,1 lần năm 2023 xuống còn 3,9 lần năm 2024. Việc cải thiện quản trị hàng tồn kho và khoản phải thu đã giúp số ngày tồn kho bình quân năm 2024 giảm 32,6 ngày, số ngày phải thu tăng 4,18 ngày. Chu kỳ kinh doanh giảm được 28,4 ngày trong năm 2024 (năm 2023, chu kỳ sản xuất kinh doanh giảm 2 tháng so với năm 2022, còn 6 tháng cho mỗi chu kỳ, năm 2022 chu kỳ kinh doanh của công ty là 8 tháng).

[4] Mặc dù doanh thu bị thu hẹp do giá giảm và làm ăn thua lỗ, Công ty vẫn duy trì tốt khả năng thanh toán hiện hành và thanh toán nhanh, hai chỉ số này lần lượt ở mức 4 và 2,7 lần. Tuy nhiên, khả năng thanh toán tức thời giảm mạnh, từ 0,99 lần năm 2023 xuống còn 0,45 lần năm 2024. Lượng tiền mặt giảm, doanh thu giảm đã giảm khả năng thanh toán tức thời của công ty, xuống thấp hơn mức năm 2023 là 0,5 lần.

[5] Công ty duy trì cơ cấu vốn an toàn: Cơ cấu vốn lấy nguồn dài hạn tài trợ cho ngắn hạn luôn được công ty duy trì trong nhiều năm hoạt động. Tại thời điểm 31/12/2024, tỷ lệ Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn của Công ty chỉ là 23% (Tỷ lệ này cũng xấp xỉ năm 2023).

- **Công tác đầu tư XD CB, duy tu bảo dưỡng:**

Năm 2024, Công ty đầu tư mua sắm tài sản cố định 1,964 tỷ đồng, bao gồm chi phí mua xe ô tô mới thay thế xe cũ hư hỏng nặng đã thanh lý và mua máy đo để phục vụ phát triển sản phẩm cáp mạng LAN.

- **Công tác Tổ chức, Lao động, Tiền lương**

Năm 2024, Công ty đã thực hiện đúng quyết toán quỹ tiền lương thực hiện đúng quy định. Công ty tiếp tục thực hiện việc phân phối tiền lương và khen thưởng sáng kiến để

82
IG 1
PHÁ
THC
VII
FNA
4-1

động viên, khuyến khích người lao động nhằm mục đích tăng năng suất lao động, hạ giá thành sản phẩm.

Số người lao động làm việc trong Công ty năm 2024 không có biến động nhiều.

5. Báo cáo kết quả thực hiện công tác rà soát, kiểm tra và đánh giá hiệu quả của hệ thống kiểm soát nội bộ, quản lý rủi ro và cảnh báo sớm của Công ty

Thực hiện quyền và nghĩa vụ của BKS trong năm 2024, qua quá trình làm việc trực tiếp tại Công ty cũng như trên cơ sở các báo cáo nội bộ, báo cáo tài chính... BKS nhận thấy quá trình điều hành sản xuất kinh doanh tại Công ty đã bám sát vào thực trạng nền kinh tế nói chung và ngành cáp viễn thông nói riêng, cũng như căn cứ vào điều kiện năng lực đặc thù của Công ty để đạt được các mục tiêu đề ra. Các phòng ban chức năng trong Công ty theo nhiệm vụ chuyên môn của mình đã tham mưu đề xuất các ý kiến xây dựng cho Tổng Giám đốc tại các cuộc họp giao ban định kỳ hoặc đột xuất... cùng chung mục tiêu hoàn thành tốt nhất kế hoạch sản xuất kinh doanh đã được thông qua nhưng thực tế Công ty đã không hoàn thành các chỉ tiêu đề ra tại ĐHCĐ thường niên năm 2024 do nhiều nguyên nhân đã được phân tích ở trên.

III. ĐÁNH GIÁ VÀ KIẾN NGHỊ

Năm 2024, HĐQT và Tổng Giám đốc Công ty đã phối hợp chặt chẽ trong công việc, thực hiện tốt vai trò quản lý và điều hành của mình, triển khai quyết liệt những nhiệm vụ được ĐHCĐ thông qua. Các hoạt động của HĐQT và Bộ máy điều hành đã thể hiện sự nỗ lực và linh hoạt trong chỉ đạo sản xuất kinh doanh, phát huy được tinh thần và trí tuệ của người lao động. Tuy nhiên kết quả sản xuất kinh doanh không hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch đặt ra. Từ kết quả sản xuất kinh doanh năm 2024 và kế hoạch hoạt động của Công ty năm 2025, BKS kiến nghị một số nội dung sau:

- **Thứ nhất**, Cạnh tranh về thị trường và giá tiếp tục khốc liệt trong năm 2025 trong bối cảnh công nghệ thay đổi. Thế hệ mới về công nghệ internet không dây qua vệ tinh sẽ tiếp tục khiến thị trường cáp quang bị thu hẹp, thậm chí có thể hoàn toàn biến mất. Điều đáng khích lệ là công ty đã bắt đầu đầu tư và sản xuất thử nghiệm thành công sản phẩm mới (là sản phẩm phụ trợ), phục vụ cho ngành công nghiệp internet không dây qua vệ tinh (cáp LAN). Tuy nhiên, năm 2025 Công ty cần tính tới tối đa hoá hiệu suất lao động thông qua sắp xếp sản xuất phù hợp hơn. Ngoài ra, thị trường cáp quang vẫn có thể mở rộng ở các nền kinh tế đang phát triển trong khu vực. Đây là thị trường sẽ thay thế cho thị trường trong nước đang ngày một thu hẹp và không thể sinh lời. Tiếp tục nghiên cứu mở rộng sản phẩm công nghiệp phụ trợ phục vụ ngành viễn thông không dây.
- **Thứ hai**, Công ty cần tiếp tục nghiên cứu giải pháp về vận tải nhằm giảm chi phí.
- **Thứ ba**, Kinh tế toàn cầu tiếp tục có biến động khó lường. Việc Cục dự trữ Liên bang Hoa Kỳ (Fed) chậm cắt giảm lãi suất chính sách đồng USD và việc Tổng thống Mỹ tiếp tục đánh thuế vào nhiều sản phẩm thương mại xuất Mỹ sẽ thúc đẩy sự mất giá của tiền đồng. Chênh lệch lợi suất trái phiếu chính phủ Mỹ - Việt Nam ở mức cao (khoảng 1,6% với kỳ hạn 10 năm) đang thúc đẩy dòng ngoại tệ rời khỏi Việt Nam. Do vậy, rủi ro tỷ giá, lạm phát và lãi suất cao trong năm 2025 cần được tính toán trong chính sách quản lý tài chính của công ty, đưa vào chi phí dự phòng ngay từ đầu năm 2025. Ngoài ra, Công ty cần có dự toán dòng tiền, lên kế hoạch, điều chỉnh kế hoạch dòng tiền theo tháng để hạn chế tối đa các khoản vay kéo dài đồng thời để có kế hoạch tài chính tốt nhất trong năm 2025 nhằm tránh rủi ro mất khả năng thanh toán cục bộ không đáng có.

45-
Y
NG
TA
M
HÀ

- **Thứ tư**, Công ty cần tiếp tục rà soát và quản lý tốt các khoản phải thu, hàng tồn kho. Trong giai đoạn thị trường bị thu hẹp, hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp khó khăn, Công ty cần rà soát lại năng lực tài chính, công nợ của các đối tác, khách hàng để tránh bị chiếm dụng vốn và nợ khó đòi, phòng tránh rủi ro nợ xấu lây lan từ bạn hàng; đồng thời, hoàn thiện các thủ tục để xử lý các khoản nợ xấu.
- **Thứ năm**, Công ty cần rà soát để đa dạng hoá nguồn nguyên vật liệu đầu vào nhằm giảm giá vốn hàng bán, hạ giá thành sản phẩm, tăng năng lực cạnh tranh. .
- **Thứ sáu**, Định kỳ kiểm tra, rà soát ban hành, điều chỉnh, cập nhật các quy định quản lý tài chính - kế toán, hệ thống định mức vật tư kỹ thuật để phù hợp với quy định của nhà nước, quy định quản lý doanh nghiệp và thực tế sản xuất kinh doanh để giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm, nâng cao năng lực cạnh tranh. Chú trọng công tác phát triển thị trường, tiếp cận và mở rộng thị trường ngoài nước.

IV. KẾ HOẠCH CÔNG TÁC NĂM 2025

Năm 2025, Ban kiểm soát tiếp tục triển khai thực hiện các nội dung công việc thuộc chức năng nhiệm vụ theo Quy chế hoạt động của BKS và Điều lệ Công ty. BKS xác định lấy ngăn ngừa là mục tiêu chính trong hoạt động của mình, góp phần đảm bảo rằng các hoạt động của Công ty tuân thủ đúng quy định và pháp luật của Nhà nước, có hiệu quả và đảm bảo lợi ích của cổ đông cũng như quyền lợi của người lao động.

Kế hoạch hoạt động năm 2025 của BKS cụ thể như sau:

1. Giám sát tình hình thực hiện Nghị quyết của ĐHĐCĐ năm 2025 và các nghị quyết, quyết định khác trong công tác điều hành và quản lý Công ty đối với HĐQT và Tổng Giám đốc Công ty.
2. Giám sát việc chấp hành Điều lệ Công ty, các quy định nội bộ cũng như pháp luật của Nhà nước.
3. Rà soát, kiểm tra và đánh giá hiệu lực và hiệu quả của hoạt động kiểm soát nội bộ, quản lý rủi ro và cảnh báo sớm của Công ty.
4. Thẩm định các báo cáo tài chính hằng quý và cả năm của Công ty theo quy định.
5. Tham dự các cuộc họp của HĐQT, cuộc họp tổng kết và các cuộc họp giao ban hằng tuần của Công ty.
6. Tiến hành các công tác kiểm tra giám sát hoạt động TCKT tại Công ty.

Trên đây là Báo cáo hoạt động năm 2024 và kế hoạch hoạt động năm 2025 của Ban kiểm soát Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt nam, kính trình trước Đại hội và xin được Đại hội thông qua.

Trân trọng cảm ơn!

Nơi nhận:

- Đại hội đồng cổ đông;
- Hội đồng quản trị;
- Ban Kiểm soát
- Tổng Giám đốc;
- Lưu HS Đại hội.

**T.M BAN KIỂM SOÁT
TRƯỞNG BAN**



NGUYỄN HỮU THÀNH

**CÔNG TY CỔ PHẦN
VIỄN THÔNG TELVINA VIỆT NAM
BAN KIỂM SOÁT**

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

Hà Nội, ngày 18 tháng 02 năm 2025



Số: 04/TT-TELVINA

TỜ TRÌNH

Về đề xuất lựa chọn đơn vị kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2025

Kính gửi: - Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp và các văn bản hướng dẫn thi hành;
- Căn cứ Luật Chứng khoán và các văn bản hướng dẫn thi hành;
- Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam.

Ban Kiểm soát Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam kính trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 xem xét và thông qua việc lựa chọn đơn vị kiểm toán đã kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2024 của Công ty là Công ty TNHH Kiểm toán và Kế toán AAC tiếp tục tiến hành kiểm toán Báo cáo tài chính 2025 của Công ty và phải đảm bảo về chất lượng kiểm toán, chi phí hợp lý và dịch vụ hỗ trợ tư vấn...

Trong trường hợp đơn vị kiểm toán trên không đáp ứng, Ban Kiểm soát kính đề nghị Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 ủy quyền cho Hội đồng quản trị lựa chọn một trong số các công ty kiểm toán còn lại có tên trong danh sách công ty kiểm toán độc lập được Ủy ban chứng khoán Nhà nước chấp thuận đủ điều kiện kiểm toán Báo cáo tài chính của Công ty đại chúng, trên cơ sở đề xuất của Ban Kiểm soát Công ty.

Kính đề nghị Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua.

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu HS Đại hội.

**TM. BAN KIỂM SOÁT
TRƯỞNG BAN**

Nguyễn Hữu Thành

Số: 05 /TTr-NĐD-TELVINA

Hà Nội, ngày 04 tháng 3 năm 2025

BÁO CÁO

KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH GIAI ĐOẠN 2020-2024 VÀ DỰ KIẾN KẾ HOẠCH GIAI ĐOẠN 2025-2029

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025

Kính thưa các quý vị cổ đông!

Kết thúc nhiệm kỳ 2020-2024, Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam xin trân trọng báo cáo với Đại hội đồng cổ đông thường niên về kết quả sản xuất kinh doanh giai đoạn 2020-2024 và dự kiến kế hoạch hoạt động giai đoạn 2025-2029, như sau:

I. Báo cáo đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh nhiệm kỳ 2020-2024.

1. Kết quả sản xuất kinh doanh nhiệm kỳ 2020-2024.

Đơn vị tính: triệu đồng

T T	Chỉ tiêu	Kết quả thực hiện giai đoạn 2020-2024						So sánh KQ giai đoạn 2020-2024		
		2020	2021	2022	2023	2024	Tổng cộng KQ giai đoạn 2020- 2024	Với tổng KH từng năm (2020 đến 2024)	Với KH của ĐHĐ CĐ NK 2020- 2024	Với KQ giai đoạn 2015- 2019
1	Tổng doanh thu	190.765	210.090	193.122	176.799	177.081	947.856	91,2%	68,7%	85,8%
-	Doanh thu trong VNPT	107.015	82.739	75.411	98.272	61.467	424.904	97,5%	-	67,5%
-	Doanh thu ngoài VNPT	83.750	127.351	117.711	78.527	115.613	522.952	85,7%	-	110,0 %
2	Lợi nhuận sau thuế	2.900	3.199	1.159	483	-3.504	4.237	28,9%	22%	49,8%
3	Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/VCSH (50 tỷ)	5,8%	6,4%	2,3%	0,97%	-7,0%	8,5%	-	-	49,8%
8	Cổ tức (%)	5,20%	5,67%	2,13%	0,89%	0,00%	13,89%	54,5%	39,7%	408,5 %

2. Phân tích đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty từ năm 2020 đến năm 2024, như sau:

Năm 2020, trong quá trình triển khai thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh, Công ty Telvina đã thực hiện đồng bộ nhiều hoạt động cụ thể nhằm đảm bảo doanh thu mục tiêu, mở rộng thị trường tiêu thụ và phát triển vốn, kết quả chỉ tiêu Tổng doanh thu đạt được 190,7 tỷ đồng (= 84,4% kế hoạch năm, = 88,6% năm 2019), chỉ tiêu Lợi nhuận sau thuế đạt 2,9 tỷ đồng (= 101,7% kế hoạch năm, = 192,2% năm 2019), tỷ lệ chi trả cổ tức đạt 5,2% (=104% kế hoạch năm, = 152,9% năm 2019).

Thực tế việc triển khai thực hiện kế hoạch doanh thu của năm 2020 không đạt kết quả như kế hoạch đề ra và giảm so với năm 2019, bởi nhiều nguyên nhân, trong đó chủ yếu là nguyên nhân khách quan đến từ thị trường và các ảnh hưởng bởi tác động của dịch bệnh Covid-19, cụ thể:

- Doanh thu từ khách hàng SCTV: chậm triển khai các dự án đầu tư mở rộng mạng lưới với quy mô lớn trong năm 2020. Trong năm, khách hàng chỉ triển khai một số các dự án mua sắm nhỏ phục vụ công tác bảo trì bảo dưỡng.
- Doanh thu từ khách hàng FPT: sụt giảm do xuất phát từ sự điều chỉnh giảm chủng loại cấp xuống dung lượng nhỏ hơn dẫn đến có điều chỉnh giảm giá trị các hợp đồng đã ký kết. Song, bằng với các nỗ lực trong tính toán cân đối tối đa các nguồn lực, Công ty đã trúng thầu một số hợp đồng cung cấp cáp quang với giá trị doanh thu đạt được là 27 tỷ, chiếm trên 20%/tổng doanh thu năm.
- Doanh thu từ nhóm khách hàng truyền thông: có giảm bởi nhu cầu thị trường Ngành đường sắt và khách hàng xây dựng, hạ ngầm đô thị giảm, xuất phát chủ yếu từ chính sách của Nhà nước trong việc tiết giảm đầu tư công.
- Doanh thu từ sản phẩm cho thị trường mới như Mobifone và thị trường Vingroup: Công ty đã tích cực tìm kiếm các đối tác thi công uy tín để phối hợp tham dự thầu, tuy nhiên với đặc thù dự án nên Công ty ở thế bị động, tiến độ triển khai đều bị chậm do ảnh hưởng từ diễn biến phức tạp của dịch bệnh Covid 19 cùng các biến động chung của thị trường trong nước và Thế giới.
- Doanh thu thương mại trong nước và doanh thu xuất khẩu: suy giảm bởi tình hình kinh tế chung. Tuy nhiên, Công ty vẫn nỗ lực tìm kiếm đơn hàng và đạt doanh thu xuất khẩu sang Lào là: 1.748 triệu đồng.
- Bên cạnh đó, nhu cầu mua sắm trực tiếp không phát sinh, một phần do ảnh hưởng bởi tác động của dịch bệnh Covid 19 dẫn tới nhu cầu sử dụng các dịch vụ Viễn thông, Truyền hình của khách hàng suy giảm, đã ảnh hưởng không nhỏ đến kết quả thực hiện kế hoạch doanh thu của Công ty.

Năm 2021, Công ty tiếp tục phát duy trì, giữ vững thị phần doanh thu với các khách hàng truyền thông và mở rộng doanh thu với nhóm khách hàng mới, nỗ lực vượt qua khó khăn trong điều kiện phải chịu tác động bởi dịch Covid-19 ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Kết quả SXKD năm 2021 tăng cao hơn so với năm 2020, với chỉ tiêu Tổng doanh thu đạt được 210 tỷ đồng (=103,9% kế hoạch năm, = 110,1% năm 2020); chỉ tiêu Lợi nhuận

sau thuế đạt 3,198 tỷ đồng (= 101,2% kế hoạch năm, = 110,3% năm 2020); tỷ lệ chi trả cổ tức đạt 5,67% (=103,1% kế hoạch năm, = 109% năm 2020).

Trong năm, do ảnh hưởng bởi dịch Covid 19, năng suất giảm do không sử dụng được tối đa nhân lực và công suất thiết bị..., đồng thời đã ảnh hưởng nhiều tới tiến độ giao hàng cho các đơn hàng đã cam kết; một số nguyên vật liệu chính đầu vào có thời điểm khan hiếm, giá có xu hướng tăng và tiến độ cung cấp cũng bị chậm lại trong 6 tháng đầu năm. Thiết bị máy móc sản xuất sau hơn mười hai năm khai thác bắt đầu đến chu kỳ phải sửa chữa, bảo dưỡng và thay thế phát sinh tăng.

Với các khó khăn kể trên, kết quả doanh thu đã hoàn thành tới 103,9% kế hoạch năm là nhờ sự nỗ lực rất lớn của Ban Lãnh đạo Công ty trong hoạt động bán hàng và đã được thực hiện tích cực từ:

- Duy trì doanh thu từ Tập đoàn VNPT với giá trị đạt 70,4 tỷ từ việc tiếp tục thực hiện các hợp đồng mua sắm tập trung đã ký kết;
- Doanh thu từ các đơn vị thuộc Tập đoàn VNPT đạt 12 tỷ;
- Doanh thu từ thị trường FPT: nhờ vào sự chuẩn bị tốt về các nguồn lực, sẵn sàng linh hoạt để ứng biến sản xuất trong điều kiện “3 tại chỗ” và nắm bắt tốt các thông tin về nhu cầu khách hàng, Công ty đã đàm phán thành công và ký được nhiều hợp đồng cung cấp cáp quang cho FPT với đơn giá rất tích cực, đóng góp 65 tỷ vào doanh thu chung của Công ty, góp phần giúp Công ty hoàn thành và hoàn thành vượt mức kế hoạch doanh thu và lợi nhuận xây dựng.
- Doanh thu từ khách hàng SCTV đạt 8 tỷ;
- Doanh thu từ khách hàng truyền thông, khách hàng mở hầm lò, truyền thanh, giao thông đô thị, tín hiệu đường sắt...đạt 12 tỷ;
- Thị trường Mobifone với giá trị các hợp đồng đã ký kết là 8,5 tỷ;
- Doanh thu xuất khẩu: với sự nỗ lực, Công ty đã vượt qua khó khăn bởi dịch bệnh tiếp tục diễn ra phức tạp, duy trì tìm kiếm đơn hàng và có được các hợp đồng xuất khẩu với doanh thu là 3,3 tỷ đồng, đạt 110% kế hoạch năm.

Năm 2022, kết quả sản xuất kinh doanh giảm so với năm 2021 với chỉ tiêu Tổng doanh thu đạt 193,1 tỷ đồng (= 87,8% kế hoạch năm, = 91,9% năm 2021); chỉ tiêu Lợi nhuận sau thuế đạt 1,15 tỷ đồng (= 33,8% kế hoạch năm, = 36,2% năm 2021); tỷ lệ chi trả cổ tức đạt 2,13% (=35,5% kế hoạch năm, = 36,2% năm 2021).

Doanh thu năm 2022 không đạt kế hoạch và thấp hơn năm 2021 bởi một số lý do:

- Công ty thực hiện các đơn hàng đã ký kết với đơn vị ngoài Tập đoàn VNPT với chỉ số doanh thu ngoài VNPT chiếm tỷ trọng 61%/tổng doanh thu, kết quả vẫn không đạt kế hoạch do những yếu tố khách quan liên quan đến nhu cầu của thị trường, kế hoạch đầu tư của nhà mạng viễn thông, truyền hình giảm và đơn giá bán ngày càng cạnh tranh dẫn tới giá trị doanh thu giảm.
- Doanh thu trong Tập đoàn VNPT chỉ đạt 75,4 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 39%/tổng doanh thu, kết quả không đạt kế hoạch một phần do gói thầu mua sắm tập trung dây thuê bao quang chưa được thực hiện trong năm; gói thầu mua sắm tập trung

cáp quang đến tháng 6/2022 mới bắt đầu triển khai đơn hàng đầu tiên (chậm 6 tháng so với kế hoạch).

- Tình hình kinh tế - chính trị thế giới có nhiều biến động, các vấn đề hậu đại dịch covid như: thiếu hụt nhân sự; logistic toàn cầu khó khăn dẫn đến chi phí vận tải hàng không và vận tải biển tăng cao; áp lực với chuỗi cung ứng toàn cầu... khiến nguồn cung nguyên liệu khan hiếm (như nhựa, dầu...); giá xăng dầu tăng cao, giá nguyên vật liệu phục vụ sản xuất cáp quang nói chung có biến động lớn tăng bình quân 20% so với đơn giá cùng kì năm 2021; chi phí vận chuyển trong nước tăng cao trên 40% so với giá cùng kì năm 2021; lạm phát ở hầu hết các quốc gia trên thế giới có xu thế tăng cao liên tục, kèm theo đó là hậu quả từ các cấm vận do tình hình chiến sự ở khu vực Đông Âu.
- Mặc dù tình trạng khan hiếm vật tư, giá cả nguyên liệu đầu vào và chi phí logistic tăng cao ảnh hưởng lớn tới giá thành sản phẩm nhưng đơn giá sản phẩm cáp quang của Công ty không thể tăng giá bởi những lí do sau:
 - ✓ Nhằm mục tiêu duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh và đảm bảo duy trì công việc và đời sống cho người lao động, Công ty phải lựa chọn tiếp tục mở rộng các đơn hàng với FPT với đơn giá áp dụng theo hợp đồng đã ký năm 2021.
 - ✓ Các gói thầu mua sắm tập trung của Tập đoàn có đơn giá phê duyệt thấp, chưa phù hợp với tình hình thực tế thị trường; đơn giá phê duyệt giảm so với đơn giá xây dựng từ đầu năm 2021. Để Công ty có cơ hội trúng thầu, đảm bảo duy trì công việc cho người lao động thì Công ty bắt buộc phải cân đối để chào thầu với đơn giá thấp hơn giá dự toán.
- Doanh thu xuất khẩu không đạt kế hoạch do các đơn hàng xuất khẩu của Công ty phần lớn thực hiện với thị trường Lào, song dựa trên đánh giá về tính rủi ro khi áp dụng điều khoản thanh toán trả chậm, Công ty đã lựa chọn không đẩy mạnh xúc tiến các hợp đồng xuất khẩu với thị trường nêu trên trong giai đoạn này.
- Thiết bị máy móc sản xuất sau hơn mười hai năm khai thác bắt đầu đến chu kỳ phải sửa chữa, bảo dưỡng và thay thế phát sinh nhiều. Chất lượng và trình độ của đội ngũ kỹ thuật chưa cao dẫn tới Công ty chưa tạo được lợi thế cạnh tranh trong việc nắm bắt các kỹ thuật công nghệ, sản phẩm mới của Ngành.
- Biến động của tỷ giá trong năm 2022 tăng 8,4% so với năm 2021. Trong khi đó nguyên vật liệu chính đầu vào phải nhập khẩu chiếm tỷ trọng cao trong giá thành cũng dẫn đến chi phí nguyên vật liệu, chi phí tài chính cũng tăng theo.

Như vậy, các khó khăn dẫn đến các biến động về giá cả nêu trên đã khiến cho các hoạt động liên quan đến sản xuất cáp sợi quang không đạt hiệu quả kì vọng dẫn tới chỉ số hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty đã giảm nhiều so với kế hoạch. Lợi nhuận của Công ty chủ yếu được bù đắp từ các đơn hàng sản xuất cáp thông tin sợi đồng của thị trường khách hàng truyền thống.

Năm 2023, kết quả sản xuất kinh doanh giảm so với năm 2022 với chỉ tiêu Tổng doanh thu đạt 176,7 tỷ đồng (= 86,7% kế hoạch năm, = 91,55% năm 2022); chỉ tiêu Lợi nhuận sau thuế đạt 482,8 triệu đồng (= 19,31% kế hoạch năm, = 41,66% năm 2022); tỷ lệ chi trả cổ tức đạt 0,89% (= 19,31% kế hoạch năm, = 41,62% năm 2022).

Chỉ số doanh thu và lợi nhuận năm 2023 tiếp tục giảm so với năm 2022 vì những lý do chính như sau:

- Trong năm 2023, hầu hết các Doanh nghiệp tại Việt Nam và đặc biệt là các doanh nghiệp sản xuất như Telvina đã chịu ảnh hưởng bởi khủng hoảng kinh tế khiến sức cầu yếu trong khi giá cả nguyên liệu và chi phí sản xuất tăng theo đà lạm phát; tình trạng thừa cung hụt cầu cùng với chiến lược cầm cự, duy trì mà các Doanh nghiệp đang áp dụng đã làm cho Doanh nghiệp thành đối tượng chịu thiệt hại nặng nề nhất khi lần lượt đều phải áp dụng chính sách cạnh tranh về giá để có đơn hàng, đơn giá bán ngày càng giảm kèm theo biên độ lợi nhuận thấp đã trở thành vòng luẩn quẩn khiến Doanh nghiệp càng bán càng thua lỗ.

- Tiếp đến, việc các Ngân hàng trong nước liên tục tăng lãi suất trong những tháng đầu năm đã khiến doanh nghiệp SXKD gặp nhiều khó khăn trong tiếp cận nguồn vay để duy trì và mở rộng sản xuất.

- Doanh thu bán hàng giảm là do phần lớn từ những hợp đồng đã ký kết từ giữa năm 2022 và doanh thu phát sinh từ hoạt động thương mại, gồm có: Doanh thu trong thị trường VNPT là 70,67 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 52,38% tổng doanh thu; Doanh thu từ hoạt động thương mại là 29,3 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 23% tổng doanh thu; Doanh thu từ thị trường khách hàng FPT sụt giảm tới 50% kế hoạch do khách hàng đã thay đổi hoàn toàn chiến lược đầu tư so với kế hoạch đã xây dựng trong cuối năm 2022 và hiệu quả từ các hợp đồng mở rộng của thị trường này cũng không đạt so với kỳ vọng do đơn giá đàm phán giảm sâu so với giá đấu thầu ban đầu; Doanh thu từ thị trường SCTV, Công ty đã có những nỗ lực nhất định để có thể giữ vững thị trường truyền thống này với doanh thu đạt được trong năm là 13 tỷ đồng; Doanh thu từ thị trường Mobifone bằng rất nhiều nỗ lực theo dõi thông tin thầu, cập nhật các dự án và chỉ ký được một hợp đồng với đối tác giá trị 1,5 tỷ đồng; Doanh thu từ thị trường khách hàng lẻ, truyền thống vẫn tiếp tục duy trì và không có sự tăng trưởng đột biến so với năm 2022; Doanh thu từ thị trường cáp thông tin tín hiệu đường sắt có nhiều hạn chế do đối tác đã có nhiều thay đổi trong hình thức tổ chức mua sắm, đa dạng nhà thầu thi công xây lắp, thị trường phát triển nhiều nhà sản xuất cấp đồng...

- Với đặc thù các dự án của FPT về yêu cầu xuất xứ sợi quang, trong đó Công ty luôn ưu tiên chào hàng duy nhất sợi quang xuất xứ G7, để đảm bảo chủ động trong các hợp đồng mở rộng và các dự án thầu lớn cấp hạ tầng của FPT thì Công ty đã phải cân đối và đặt hàng dự phòng một lượng sợi quang đủ đáp ứng cho 2 quý sản xuất. Tuy nhiên với tiến độ triển khai đầu tư mạng lưới của các thị trường truyền thống như FPT, Mobifone chậm trễ và sụt giảm quá lớn, các đơn vị gần như không tổ chức đấu thầu mua sắm dự án mới dẫn tới trữ lượng vật tư chuẩn bị trước đó cho các dự án không được giải phóng kịp thời, tốc độ tiêu hao vật tư trễ.

- Do tình hình thị trường khó khăn về đầu ra dẫn tới rất nhiều doanh nghiệp cùng rơi vào tình trạng dư thừa vật tư nên Công ty khó có thể tìm kiếm doanh thu từ hoạt động thương mại.

- Tỷ giá đồng USD có nhiều thời điểm tăng mạnh làm ảnh hưởng tới giá trị các khoản thanh toán ngoại tệ đến hạn của Công ty đồng thời giá vật tư nhập ngoại mới cũng tăng làm tăng chi phí NVL đầu vào, tăng chi phí SXKD và ảnh hưởng đến chỉ tiêu lợi nhuận.

- Các chi phí cố định như chi phí trích khấu hao, chi phí sử dụng cơ sở hạ tầng và nhiều chi phí khác không thay đổi, kèm theo chi phí sửa chữa máy móc thiết bị ngày càng

hiệu do các thiết bị có tuổi thọ cao phải thường xuyên bảo dưỡng, sửa chữa thay thế (chi phí sửa chữa trong năm trên 1,0 tỷ đồng)...

- Tình trạng cắt giảm điện với tần suất nhiều trong năm đã ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả sản xuất và tiến độ giao hàng của Công ty.

Năm 2024 là năm Công ty có nhiều khó khăn và thách thức chưa từng có trong vòng 5 năm qua, tập thể Ban Lãnh đạo Công ty đã rất nỗ lực thực hiện nhiệm vụ được giao trong bối cảnh nền kinh tế thế giới và trong nước trong năm 2024 trải qua nhiều khó khăn và thách thức đối với các doanh nghiệp, đặc biệt với các doanh nghiệp sản xuất có sử dụng phần lớn nguyên liệu nhập khẩu như Công ty Telvina.

(nội dung đánh giá chi tiết về tình hình thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2024 đã được báo cáo cụ thể tại bản Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh năm 2024 và kế hoạch hoạt động năm 2025 của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam, có báo cáo kèm theo bộ tài liệu trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025)

*** Các hoạt động và nỗ lực nội tại của Công ty Telvina.**

- Trong thời gian từ năm 2020 đến nay, Công ty đã nỗ lực trong công tác bán hàng và thực hiện được doanh thu bán hàng từ các nhóm khách hàng truyền thống và khách hàng mới như: Tập đoàn VNPT, các đơn vị trực thuộc VNPT (VNPT tỉnh/TP, VNPT Net.), SCTV, FPT, thị trường giao thông đô thị, điện lực, thị trường Viettel, Mobifone, CMC, Vingroup, khách hàng xuất khẩu...

- Công ty đã phát triển thành công các sản phẩm mới như: Dây cáp mạng Cat5e, cáp truyền thanh chậm cháy, cáp tín hiệu đường sắt chôn ngầm cách điện XLPE, cáp quang treo chậm cháy có lớp gia cường kim loại chống sóc cắn (đã cung cấp cho FPT và EVN), cáp quang ADSS và cáp quang chôn ngầm phục vụ xuất khẩu (theo tiêu chuẩn của nước ngoài), cáp quang treo kim loại chậm cháy sử dụng hai lớp nhựa LSZH (đã cung cấp cho FPT); Chế thử thành công cáp quang thối ống (Micro), dây và cáp điện chống cháy, cáp tín hiệu điều khiển sử dụng trong tòa nhà thông minh (kiểu xoắn đôi và nhiều lõi), cáp nguồn AC/DC, cáp năng lượng mặt trời (solar cable); Tiếp tục nghiên cứu phát triển sản phẩm cáp điện ô tô xe máy, sản phẩm cáp LAN CAT 6 và CAT 7 phục vụ mạng 5G. Song, tiến độ thực hiện chưa đáp ứng do thiết bị sản xuất chưa đồng bộ, nguồn vốn cho hoạt động đầu tư phát triển gần như không có là một hạn chế rất lớn đối với Công ty trong việc phát triển sản phẩm mới để phục vụ mục tiêu tăng doanh thu, đa dạng hóa mặt hàng sản xuất kinh doanh đồng thời gia tăng được giá trị doanh nghiệp.

- Tích cực tìm kiếm nhà cung cấp trong và ngoài nước để đa dạng nguồn cung cấp nguyên vật liệu có giá cạnh tranh; tích cực thực hiện các nghiệp vụ như điều độ sản xuất theo tiến độ giao hàng, áp dụng điều khoản yêu cầu thanh toán ít rủi ro, đối chiếu và đơn đốc công nợ phải thu chặt chẽ, áp dụng công nợ phải trả chậm để cân đối nguồn vốn cho phù hợp với tình hình tài chính.

- Công ty đã sắp xếp thu gọn xong mặt bằng sản xuất nhằm hợp lý hóa giữa các công đoạn trong quá trình sản xuất, nâng cao năng suất lao động và tiết giảm chi phí.

- Chất lượng sản phẩm của Công ty cung cấp luôn ổn định và nhận được sự hài lòng và độ tin cậy cao từ các khách hàng.

II. Dự kiến chiến lược phát triển và phương hướng hoạt động giai đoạn 2025-2029.

1. Bối cảnh và dự báo tình hình.

Bối cảnh quốc tế giai đoạn 2025-2029 rất khó dự báo bởi các yếu tố tác động từ chiến tranh thương mại, chính sách thắt chặt tiền tệ và tài chính, xung đột khu vực, những bước tiến và thay đổi liên tục về công nghệ, các chính sách phát triển thường xuyên được điều chỉnh...và chiến lược phát triển kinh tế - xã hội Việt Nam giai đoạn 2025-2029 cũng sẽ chịu ảnh hưởng cùng bối cảnh chung này.

Giai đoạn 5 năm tới (2025-2029) được dự báo sẽ còn nhiều khó khăn và thách thức đối với các doanh nghiệp, đặc biệt với các doanh nghiệp sản xuất sản phẩm công nghiệp như Telvina. Ảnh hưởng từ bối cảnh quốc tế sẽ tác động nhiều đến thị trường, giá cả nguyên liệu và chi phí sản xuất tăng nếu đà lạm phát tăng trong khi giá bán tiếp tục giảm do dư thừa nguồn cung khiến cho biên độ lợi nhuận cho ngành hàng sản phẩm Viễn thông ngày càng thấp; cùng với sự hạn chế về nguồn vốn và những khó khăn trong tìm kiếm nguồn hỗ trợ tín dụng, sẽ khiến doanh nghiệp chỉ có thể cầm cự, duy trì và khó có đủ năng lực mở rộng đầu tư cho các dự án sản xuất kinh doanh mới.

2. Nhận định điểm mạnh, điểm yếu, thách thức và cơ hội của Công ty trong 5 năm tới (2025-2029).

ĐIỂM MẠNH	ĐIỂM YẾU
<ul style="list-style-type: none">- Có nhiều kinh nghiệm trong sản xuất sản phẩm viễn thông nên có khả năng nghiên cứu phát triển sản phẩm công nghệ mới với yêu cầu kỹ thuật cao.- Thương hiệu TELVINA được xây dựng và định vị được thương hiệu TELVINA trên thị trường.- Nhận được sự quan tâm của Lãnh đạo Tập đoàn VNPT và các Ban, Ngành có liên quan.	<p>Công ty đang ở giai đoạn khó khăn nhất trong vòng 5 năm qua, bởi:</p> <ul style="list-style-type: none">- Toàn bộ năng lực sản xuất của Công ty hiện thời tập trung ở giai đoạn thứ 3 của cách mạng công nghiệp, việc tự động hóa chưa triệt để nên khả năng sản xuất kinh doanh và các lợi thế đem lại hoàn toàn từ việc tăng năng suất lao động tối đa, hợp lý hóa sản xuất, gia tăng doanh thu để giảm chi phí cố định.- Sự hạn chế về nguồn vốn kinh doanh cũng là một trong những yếu tố làm giảm khả năng tham gia thực hiện các gói thầu/hợp đồng có thời hạn thanh toán kéo dài như với các đơn vị trong lĩnh vực truyền hình; hạn chế về nguồn vốn đầu tư do vốn điều lệ chỉ có 50 tỷ đồng, nguồn vốn phục vụ sản xuất kinh doanh lúc cao điểm chủ yếu phải vay ngân hàng.- Sự hạn chế về cơ chế hoạt động và sử dụng nguồn vốn là một trong những yếu tố khiến Công ty khó khăn trong việc mở rộng các lĩnh vực đầu tư, kinh doanh mới; tìm kiếm và liên kết với các đơn vị sản xuất ngoài ngành để cùng mở rộng đa dạng sản xuất các sản phẩm công nghiệp

	<p>khác.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nguồn lực thiết bị máy móc sau hơn mười bốn năm khai thác bắt đầu đến chu kỳ phải sửa chữa và thay thế ngày càng nhiều hơn, chi phí cho sửa chữa thiết bị cao. - Chất lượng và trình độ của đội ngũ kỹ thuật, kinh doanh chưa cao dẫn tới Công ty chưa tạo được lợi thế cạnh tranh trong việc nắm bắt các kỹ thuật công nghệ, sản phẩm mới của Ngành và còn nhiều hạn chế trong các hoạt động khai phá, mở rộng thị trường mới.
CƠ HỘI	THÁCH THỨC
<ul style="list-style-type: none"> - Xu thế phát triển mạng 5G với nhu cầu sản phẩm mới trên thị trường có đặc tính kỹ thuật tương tự các dòng sản phẩm Telvina đang cung cấp, Công ty có thể dễ dàng hơn trong công tác nghiên cứu, phát triển các dòng sản phẩm phù hợp với nhu cầu thị trường. <p>Song dự báo cạnh tranh trong cung cấp thiết bị 5G khốc liệt, sản phẩm mới đòi hỏi độ chính xác cao, cần phải đầu tư thêm thiết bị để phát triển sản phẩm, đòi hỏi có đầu tư mới cho chu kỳ phát triển các loại hình sản phẩm mới, thiết bị hiện tại của Công ty chưa phù hợp với các sản phẩm mạng 5G</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Sản phẩm Công ty đang sản xuất mang tính đơn ngành, kết quả SXKD phụ thuộc hoàn toàn vào kế hoạch phát triển mạng lưới và đầu tư của khách hàng lớn là các nhà mạng viễn thông, truyền hình. - Tình trạng thừa cung thiếu cầu dẫn tới sự cạnh tranh khốc liệt về giá trên thị trường, các nhà sản xuất đang là đối tượng gánh chịu tổn thất nặng nề về tài chính với chính sách cạnh tranh về giá không bền vững. - Xu thế chuyển dịch sản xuất sang Việt Nam của các nhà đầu tư, sản xuất nước ngoài làm gia tăng áp lực cạnh tranh, thu hẹp thị phần của nhà sản xuất trong nước. - Việc tối đa hóa nguồn lực nội địa, tìm kiếm các đối tác thay thế có đủ năng lực đặc biệt từ trong nước, giảm dần sự phụ thuộc vào nhập khẩu là bài toán thách thức trong bối cảnh trong thời kì khủng hoảng và suy thoái.

Trên cơ sở định hướng phát triển của Tập đoàn VNPT; trước bối cảnh và dự báo tình hình thị trường, những nhận định điểm mạnh, điểm yếu, thách thức và cơ hội của Công ty trong giai đoạn 5 năm tới (2025-2029); cùng những phân tích, đánh giá kết quả đạt được trong giai đoạn 2020-2024, Ban Lãnh đạo Công ty đã đề ra mục tiêu, dự kiến phương hướng hoạt động sản xuất kinh doanh và biện pháp thực hiện các mục tiêu đề ra trong giai đoạn 2025-2029, như sau:

3. Mục tiêu.

- Tiếp tục duy trì ổn định và phát triển thị trường các sản phẩm truyền thống.
- Duy trì các chỉ số tài chính lành mạnh và bảo toàn nguồn vốn; đảm bảo việc làm, thu nhập ổn định cho người lao động.

- Tìm kiếm và thực hiện các giải pháp đồng bộ để hạ giá thành sản phẩm, nâng cao năng suất, nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm tối đa sản phẩm lỗi hỏng và tối ưu hóa các chi phí trong sản xuất.

- Đẩy mạnh tìm kiếm, mở rộng thị trường xuất khẩu.

- Đầu tư phát triển đa dạng các sản phẩm mới theo nhu cầu thị trường.

- Nghiên cứu phát triển thêm dịch vụ và kinh doanh xuất nhập khẩu vật tư, thiết bị chuyên ngành.

- Liên danh/liên kết với các đơn vị sản xuất, thương mại cùng nhóm ngành để gia tăng năng lực cạnh tranh, mở rộng thị trường và đa dạng sản phẩm cung cấp.

4. Dự kiến phương hướng hoạt động giai đoạn 2025-2029.

Đơn vị tính: triệu đồng

T T	Dự kiến	Năm 2025	Năm 2026	Năm 2027	Năm 2028	Năm 2029	Tổng cộng giai đoạn 2025- 2029	So sánh giai đoạn 2025- 2029/ 2020- 2024
1	Tổng doanh thu thuần	186.500	205.150	225.665	248.232	273.055	1.138.602	120,12%
2	Lợi nhuận sau thuế	2.350	2.585	2.844	3.129	3.442	14.350	338,95%
3	Tỷ suất Lợi nhuận/VCSH (50 tỷ)	4,70%	5,17%	5,69%	6,26%	6,88%	28,70%	338,95%
4	Cổ tức (%)		2,57%	5,39%	5,94%	6,52%	20,42%	147,01%

5. Biện pháp thực hiện các mục tiêu đề ra như sau:

(1) Tiếp tục duy trì ổn định và phát triển thị trường các sản phẩm truyền thống:

1.1 Duy trì doanh thu cung cấp dây thuê bao quang và cáp quang với Tập đoàn VNPT thông qua hình thức tham gia và thực hiện các gói thầu mua sắm tập trung cáp quang và dây thuê bao quang của Tập đoàn.

1.2 Tìm kiếm doanh thu từ các đơn vị thuộc Tập đoàn VNPT thông qua:

- Tiếp tục tham dự các dự án mua sắm rộng rãi của VNPT Net trong các dự án phát triển hạ tầng mạng theo định hướng phát triển chung của Tập đoàn;
- Tiếp tục duy trì quan hệ và nắm bắt nhu cầu mua sắm trực tiếp của VNPT tỉnh/TP để có thể chủ động cung cấp.

1.3 Thị trường khách hàng truyền thống:

- Tiếp tục duy trì thực hiện các hợp đồng cung cấp cáp thông tin đồng và quang cho các khách hàng truyền thống.
- Trong thời gian tới, Tổng Công ty đường sắt vẫn tiếp tục chủ trương duy trì phát triển hạ tầng và hiện đại hóa hệ thống tín hiệu hành lang đường ngang,

một loạt các dự án nâng cấp, cải tạo hệ thống thông tin tín hiệu đường ngang đang được phê duyệt triển khai.

- Công ty tiếp tục thực hiện các hợp đồng cung cấp cáp quang với khách hàng truyền thống.

1.4 Cung cấp sản phẩm/dịch vụ khách hàng SCTV:

- Theo dõi và tham dự các dự án đầu tư mới, dự án duy tu bảo dưỡng định kỳ hàng năm của khách hàng.

1.5 Cung cấp sản phẩm cho thị trường FPT:

- Theo dõi kế hoạch mua sắm và tham dự các dự án đấu thầu rộng rãi sản phẩm cáp quang, dây thuê bao quang và dây cáp mạng LAN cho các dự án phát triển hạ tầng viễn thông của FPT.

1.6 Khách hàng hạ tầng giao thông, hạ tầng đô thị , điện lực:

- Tiếp tục duy trì thị trường giao thông đô thị để tiếp tục thực hiện các dự án hạ ngầm cải tạo nút đô thị với các đối tác thi công;
- Tiếp tục cung cấp cáp thông tin quang cho các dự án tòa nhà Building với các đơn vị thương mại khác. Việc hoàn thiện mạng 4G và thử nghiệm mạng 5G cũng giúp cho các dự án phát triển Tòa nhà thông minh, thành phố thông minh, giao thông thông minh ngày càng phát triển dẫn tới nhu cầu sử dụng cáp thông tin sợi quang không chỉ gói gọn trong các nhà mạng Viễn thông mà còn phát triển mạnh đối với cả các dự án phát triển hạ tầng, giao thông đô thị. Tìm kiếm và thực hiện các dự án cung cấp cáp quang cho ngành điện lực trong các dự án phát triển hạ tầng cáp quang, xây dựng văn phòng thông minh 4.0. thông qua kết hợp cùng các đối tác thi công và thương mại truyền thống.

1.7 Lĩnh vực thương mại trong nước và xuất khẩu thông qua đối tác thương mại

- Duy trì nguồn doanh thu thương mại trong nước thông qua đối tác thương mại cho các đơn hàng về cáp thông tin quang, thông tin đồng và dây thuê bao đệm chặt.
- Duy trì doanh thu từ hoạt động kinh doanh mua/bán vật tư với các đơn vị cùng nhóm, ngành.
- Đẩy mạnh doanh thu xuất khẩu thông qua đối tác thương mại cho các đơn hàng về cáp thông tin quang, thông tin đồng và dây thuê bao đệm chặt. Nỗ lực tìm kiếm và giới thiệu sản phẩm của Telvina tới các đối tác và khách hàng trong khu vực.
- Duy trì theo dõi thông tin về thị trường xuất khẩu để nắm bắt nhu cầu và triển khai thực hiện các đơn hàng.

1.8 Thị trường Mobifone

- Với việc Công ty đã đạt được kết quả nhất định thông qua thực hiện các dự án phát triển hạ tầng trong 05 năm qua, sản phẩm cáp sợi quang thương hiệu Telvina đã được sử dụng rộng rãi trên mạng lưới của Mobifone trên khắp cả nước; Công ty sẽ tiếp tục đẩy mạnh việc tiếp cận thị trường, tìm kiếm thêm đối

20
TỶ
HẠN
HỢP
TÁC
T.P

tác xây lắp để có thể đưa sản phẩm của Telvina tiếp tục cung cấp cho các dự án phát triển hạ tầng truyền dẫn của Mobifone trong thời gian tới.

1.9 Thị trường Viettel

- Nỗ lực tìm kiếm cơ hội để tham gia và có doanh thu cung cấp dây và cáp quang cho thị trường Viettel thông qua việc nâng cao năng lực kỹ thuật để tham dự các dự án đấu thầu của Tập đoàn Viettel cũng như các đơn vị trực thuộc.

(2) Tìm kiếm và thực hiện các giải pháp đồng bộ để hạ giá thành sản phẩm, nâng cao năng suất, nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm tối đa sản phẩm lỗi hỏng và tối ưu hóa các chi phí trong sản xuất.

Gia tăng năng lực cạnh tranh thông qua việc không ngừng đổi mới, sáng tạo trong công tác quản lý, xây dựng môi trường làm việc tích cực và chuyên nghiệp; không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm và tăng năng suất lao động; phát triển nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu; thực hiện tiết kiệm chi phí..., nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

(3) Đầu tư phát triển đa dạng các sản phẩm mới theo nhu cầu thị trường

Trong thời kì các doanh nghiệp sản xuất đặc biệt là doanh nghiệp sản xuất đơn ngành như Telvina chịu áp lực lớn từ sự cạnh tranh khốc liệt của thị trường như hiện nay, chiến lược đa dạng hóa sản phẩm chính là chiến lược cần áp dụng để tăng khả năng bán hàng, gia tăng lợi nhuận và tăng độ nhận diện thương hiệu.

Công ty với lợi thế có nhiều kinh nghiệm trong sản xuất sản phẩm viễn thông nên có khả năng nghiên cứu phát triển sản phẩm công nghệ mới với yêu cầu kỹ thuật cao; thương hiệu lâu năm và uy tín trên thị trường nên thuận tiện trong việc giới thiệu các sản phẩm mới.

Công ty cần tiếp tục nghiên cứu phát triển các sản phẩm mới tại Công ty theo nhu cầu phát triển của các nhà mạng viễn thông, đặc biệt các sản phẩm dây và cáp phục vụ cho mạng 5G.

(4) Đẩy mạnh xuất khẩu sản phẩm của Công ty.

Tích cực khai thác thị trường xuất khẩu và cung cấp sản phẩm dây và cáp của Công ty vào các thị trường tiềm năng trong khu vực Đông Nam Á và các khu vực khác.

Tiếp tục theo dõi nhu cầu của khách hàng tại Ý và thị trường Châu Âu với sản phẩm cáp đặc thù, cập nhật các thông tin về đơn hàng và các yêu cầu về điều kiện thương mại để có phương án hợp tác phù hợp.

(5) Liên danh, liên kết để hợp tác kinh doanh.

Trong tình hình thị trường cạnh tranh khốc liệt như hiện nay, để nâng cao năng lực cạnh tranh, gia tăng cơ hội mở rộng thị trường và đa dạng sản phẩm cung cấp, Công ty có thể sẽ xem xét việc Liên danh, liên kết với các đối tác là các đơn vị sản xuất, thương mại cùng nhóm ngành để cùng tham gia các dự án có yêu cầu năng lực và tính cạnh tranh cao.

(6) Phát triển thêm dịch vụ và kinh doanh xuất nhập khẩu vật tư, thiết bị chuyên ngành.

Với ưu thế của Ban Lãnh đạo Công ty về bề dày kinh nghiệm trong các hoạt động thương mại quốc tế cùng mối quan hệ chặt chẽ của Công ty với một số đối tác cùng hệ sinh thái, Công ty có thể nghiên cứu phát triển thêm dịch vụ và kinh doanh xuất nhập khẩu, thiết bị chuyên ngành để gia tăng nguồn doanh thu và đa dạng hóa sản phẩm hàng hóa kinh doanh của Công ty.

Trên đây là nội dung báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh giai đoạn 2020-2024 và dự kiến kế hoạch hoạt động giai đoạn 2025-2029 của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam.

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

Trân trọng!



**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**



Nguyễn Thanh Hải

Số: 06 /TTr-TELVINA

Hà Nội, ngày 04 tháng 3 năm 2025

TỜ TRÌNH

Kế hoạch thù lao HĐQT và BKS cho năm tài chính 2025

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025

Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty CP Viễn thông Telvina Việt Nam; Căn cứ kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2025 của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam.

Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam thống nhất kính trình Đại hội đồng cổ đông kế hoạch thù lao Hội đồng quản trị (HĐQT) và Ban Kiểm soát (BKS) năm 2025, như sau:

- Trường hợp hoàn thành (bằng kế hoạch giao) chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế năm 2025 thì thù lao HĐQT & BKS bằng 120.000.000 đồng.

- Thù lao HĐQT & BKS trong trường hợp lợi nhuận sau thuế thực hiện lớn hơn kế hoạch giao thì cứ 01% lợi nhuận sau thuế vượt so với kế hoạch thì được tăng tối đa 02%; Tổng quỹ thù lao thực hiện của HĐQT & BKS tối đa không quá 20% mức tiền lương thực hiện của Người quản lý chuyên trách năm 2025 (bao gồm thành viên chuyên trách HĐQT, Tổng Giám đốc, Phó Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng, thành viên Ban Kiểm soát chuyên trách);

- Thù lao HĐQT & BKS trong trường hợp lợi nhuận sau thuế thực hiện nhỏ hơn kế hoạch giao, cứ 01% lợi nhuận sau thuế giảm so với kế hoạch sẽ giảm 01% so với mức hoàn thành kế hoạch.

- Trong trường hợp Công ty lỗ: không chi thù lao.

Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam xin kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua.

Trân trọng!

Nơi gửi:

- Như trên;
- Lưu HS Đại hội.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**



Nguyễn Thanh Hải

**CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN
THÔNG TELVINA VIỆT NAM**

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

**ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
THƯỜNG NIÊN NĂM 2025**

Hà Nội, ngày tháng năm 2025



DỰ THẢO NGHỊ QUYẾT

CỦA ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp và các văn bản hướng dẫn thi hành;
- Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam.

- Căn cứ Biên bản họp số 01/2025/BB-TELVINA ngày 27/3/2025 của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam.

Ngày 27/3/2025, tại Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam (địa chỉ: Ngõ 41, Đường Yên Thường, Xã Yên Viên, Huyện Gia Lâm, Thành phố Hà Nội, Việt Nam, mã số doanh nghiệp: 0100682645), Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam đã được tiến hành họp với sự tham dự của cổ đông và đại diện được ủy quyền, đại diện cho cổ phần phổ thông, chiếm % tổng số cổ phần có quyền biểu quyết của Công ty.

QUYẾT NGHỊ

Điều 1: Thông qua Báo cáo hoạt động năm 2024 và kế hoạch năm 2025 của Hội đồng quản trị Công ty.

Điều 2: Thông qua Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh năm 2024 và kế hoạch hoạt động năm 2025 của Công ty, với các chỉ tiêu chủ yếu sau:

1.1. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2024:

- Tổng doanh thu: 177,08 tỷ đồng
- Lợi nhuận sau thuế: -3,5 tỷ đồng

1.2. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2025:

- Tổng doanh thu: 186,5 tỷ đồng
- Lợi nhuận sau thuế: 2,35 tỷ đồng
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/vốn chủ sở hữu: 4,7%

Điều 3: Thông qua Báo cáo tài chính năm 2024 đã được kiểm toán của Công ty.

Điều 4: Thông qua Báo cáo của Ban Kiểm soát trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025.

Điều 5: Thông qua việc lựa chọn đơn vị kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2025 của Công ty, cụ thể như sau:

Nhất trí chọn Công ty TNHH Kiểm toán và Kế toán AAC tiếp tục tiến hành kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2025 của Công ty đảm bảo về chất lượng kiểm toán, chi phí hợp lý và dịch vụ hỗ trợ tư vấn...

Trong trường hợp đơn vị kiểm toán trên không đáp ứng, Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 ủy quyền cho Hội đồng quản trị lựa chọn một trong số các công ty kiểm toán còn lại có tên trong danh sách công ty kiểm toán độc lập được Ủy ban chứng khoán Nhà nước chấp thuận đủ điều kiện kiểm toán Báo cáo tài chính của Công ty đại chúng, trên cơ sở đề xuất của Ban Kiểm soát Công ty.

Điều 6: Thông qua kế hoạch thù lao Hội đồng quản trị (HDQT) và Ban Kiểm soát (BKS) năm 2025, nội dung cụ thể:

- Trường hợp hoàn thành (bằng kế hoạch giao) chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế năm 2024 thì thù lao HDQT & BKS bằng 120.000.000 đồng.

- Thù lao HDQT & BKS trong trường hợp lợi nhuận sau thuế thực hiện lớn hơn kế hoạch giao thì cứ 01% lợi nhuận sau thuế vượt so với kế hoạch thì được tăng tối đa 02%; Tổng quỹ thù lao thực hiện của HDQT & BKS tối đa không quá 20% mức tiền lương thực hiện của Người quản lý chuyên trách năm 2024 (bao gồm thành viên chuyên trách HDQT, Tổng Giám đốc, Phó Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng, thành viên Ban Kiểm soát chuyên trách);

- Thù lao HDQT & BKS trong trường hợp lợi nhuận sau thuế thực hiện nhỏ hơn kế hoạch giao, cứ 01% lợi nhuận sau thuế giảm so với kế hoạch sẽ giảm 01% so với mức hoàn thành kế hoạch.

- Trong trường hợp Công ty lỗ: không chi thù lao.

Điều 7: Thông qua Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh giai đoạn 2020-2024 và dự kiến kế hoạch giai đoạn 2025-2029 của Công ty.

Điều 8: Đại hội đã bầu thành viên Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2025-2029:

• **Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2025-2029, gồm:**

1. - Thành viên Hội đồng quản trị
2. - Thành viên Hội đồng quản trị
3. - Thành viên Hội đồng quản trị

• **Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2025-2029, gồm:**

1. - Thành viên Ban Kiểm soát
2. - Thành viên Ban Kiểm soát
3. - Thành viên Ban Kiểm soát

Điều 9: Đại hội giao cho Hội đồng quản trị quyền quản lý Công ty theo quy



định tại Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty kể từ khi kết thúc họp của Đại hội này cho đến kỳ họp của Đại hội lần sau.

Điều 10: Điều khoản thi hành.

Nghị quyết này được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam biểu quyết thông qua và có hiệu lực thi hành kể từ ngày được Đại hội đồng cổ đông thường niên thông qua.

Thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Tổng Giám đốc và toàn thể cổ đông Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam chịu trách nhiệm thi hành Nghị quyết này.

Nghị quyết sẽ được lưu giữ tại Hồ sơ của Đại hội tại trụ sở chính của Công ty như những tài liệu quan trọng của Công ty.

**TM. ĐOÀN CHỦ TỌA
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG TN NĂM 2025
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

Nguyễn Thanh Hải

