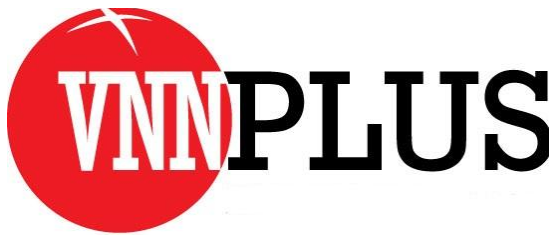


**CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG VNNPLUS  
VNNPLUS MEDIA JSC.**



# **BÁO CÁO**

**ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2026**

Tháng 06/2026

# NỘI DUNG

---

|   |          |
|---|----------|
| <b>TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG &amp; BỐI CẢNH KINH DOANH 2025</b>  | <b>3</b> |
| I. BỐI CẢNH THỊ TRƯỜNG DỊCH VỤ VIỄN THÔNG NĂM 2025          | 3        |
| 1. Những thay đổi trực tiếp tác động đến VNNPLUS năm 2025   | 3        |
| 2. Giải pháp và hướng phát triển:                           | 4        |
| <b>KẾT QUẢ KINH DOANH 2025</b>                              | <b>5</b> |
| I. KẾT QUẢ KINH DOANH 2025                                  | 5        |
| 1. Tình hình thực hiện kế hoạch SXKD năm 2025:              | 5        |
| 2. Các chỉ tiêu kết quả kinh doanh 2025:                    | 5        |
| 3. Các chỉ tiêu tài chính:                                  | 6        |
| 4. Doanh thu và lợi nhuận trước thuế giai đoạn 2022 – 2025: | 6        |
| 5. Doanh thu theo các nhóm dịch vụ:                         | 6        |
| II. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ THỰC HIỆN NĂM 2025                     | 6        |
| <b>ĐỊNH HƯỚNG &amp; KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2026</b>              | <b>7</b> |
| I. KẾ HOẠCH KINH DOANH 2026                                 | 7        |
| 1. Kế hoạch doanh thu 2026 theo nhóm dịch vụ                | 7        |
| II. ĐỊNH HƯỚNG KINH DOANH 2026                              | 7        |
| 1. Kiện toàn bộ máy tổ chức nhân sự                         | 7        |
| 2. Phát triển dịch vụ                                       | 8        |

# TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG & BỐI CẢNH KINH DOANH 2025

---

## I. BỐI CẢNH THỊ TRƯỜNG DỊCH VỤ VIỄN THÔNG NĂM 2025

Năm 2025 tiếp tục là một năm có nhiều biến động mang tính bước ngoặt, tác động trực tiếp và mạnh mẽ lên mảng kinh doanh dịch vụ viễn thông, đồng thời đặt ra nhiều thách thức cho công tác điều hành.

### 1. Những thay đổi trực tiếp tác động đến VNNPLUS năm 2025

#### a. Đối với nhà mạng Viettel

- Từ 1/5/2025: Viettel dừng kinh doanh dịch vụ MyClip Karaoke. Đây là một dịch vụ trọng điểm mang lại doanh thu cao trên mạng Viettel và chiếm tỷ trọng cao trong tổng doanh thu của cả công ty.
- Đối với các dịch vụ âm nhạc: Từ tháng 7/2025, Viettel dừng kinh doanh dịch vụ Quà tặng Âm nhạc 1221. Tiếp đó, cuối tháng 10/2025, Viettel rà soát bản quyền nhạc Imuzik và cắt giảm các mã nhạc không đủ bản quyền (nhạc upload từ những năm 2008 đến hiện tại không đầy đủ bản quyền, nhạc mua từ nhiều nguồn khác nhau đến nay đã dừng hợp đồng hợp tác...). Việc cắt giảm mã nhạc khiến doanh thu giảm khoảng 60% so với lúc trước.
- Tháng 7/2025: Viettel giải thể Trung tâm VAS – Viettel Telecom. Theo đó, hồ sơ đề xuất dịch vụ FQA – Học là giỏi trên mạng Viettel không được triển khai.

#### b. Đối với nhà mạng Vinaphone:

- Tháng 6/2025: Vinaphone thực hiện tái cơ cấu, theo đó, hồ sơ đề xuất dịch vụ FQA – Học là giỏi trên mạng Vinaphone bị ngừng, đợi xem xét. Đến tháng 11/2025, dịch vụ này mới nhận được công văn chấp thuận triển khai kết nối.
- Từ 1/7/2025: Vinaphone thực hiện giảm tỷ lệ PCDT cho nhạc chờ Ringtones từ 25% xuống 17%, doanh thu dịch vụ sụt giảm.
- Đến tháng 12/2025, Vinaphone áp quy định doanh thu tối thiểu 100 triệu/tháng, theo đó, dịch vụ Sóng Phong cách của VNNPLUS không đạt tiêu chí và phải dừng hợp đồng.

#### c. Đối với nhà mạng MobiFone:

- Tháng 10/2025, MobiFone đột ngột quy hoạch các dịch vụ nội dung combo data, thông báo dừng không cho đăng ký mới, không gia hạn các thuê bao hiện có và ngừng PCDT cho các đối tác kinh doanh DV thuộc nhóm này. VNNPLUS có 02 dịch vụ chịu tác động là mKara và MobiOn, trong đó, mKara là dịch vụ trọng điểm trên mạng MobiFone với mức doanh thu bình quân 400 triệu/tháng.

- Tháng 10/2025, MobiFone điều chỉnh giảm tỷ lệ PCDT dịch vụ Thẻ giới nhạc – lần 1. Đến tháng 3/2026, tiếp tục điều chỉnh giảm tỷ lệ PCDT lần 2 và ngừng hợp tác từ tháng 4/2026.

## **2. Giải pháp và hướng phát triển:**

- Triển khai các phương án tối ưu nguồn nhân lực, tinh gọn bộ máy tổ chức, rà soát và điều chỉnh cơ cấu nhân sự phù hợp với tình hình thực tế.
- Rà soát, cắt giảm các chi phí hoạt động có kiểm soát, góp phần tối ưu hiệu quả sử dụng nguồn lực, đảm bảo mục tiêu duy trì hoạt động ổn định trong bối cảnh thị trường nói chung còn nhiều biến động.
- Trong năm 2025, Công ty tiếp tục tối ưu các chi phí liên quan đến hạ tầng, server đường truyền không còn sử dụng. Thực hiện cắt giảm chi phí thuê ngoài VMG vận hành hệ thống kỹ thuật, quay về phương án thuê khoán nhân sự kỹ thuật theo đầu việc.
- Định kỳ, hàng quý rà soát và tối ưu liên tục các hệ thống đang cung cấp tại Công ty và các nhà mạng.
- Ưu tiên phát triển dịch vụ Thẻ cào, qua đó, tăng doanh thu, lợi nhuận của Công ty đối với nhóm doanh thu HĐTC.
- Tiếp tục tìm kiếm các đối tác truyền thông để phát triển doanh thu cho dịch vụ. Tháng 12/2025, ký hợp đồng hợp tác truyền thông với đối tác cho dịch vụ MyClip view trên mạng Viettel. Sau 03 tháng triển khai, dịch vụ MyClip view đã cho kết quả tăng trưởng khả quan, doanh thu dịch vụ ở mức khoảng 100 triệu đồng/tháng.
- Dịch vụ FQA – Học là giỏi trên mạng Vinaphone được nghiệm thu và chính thức cung cấp từ ngày 22/5/2026. Bước tiếp theo, Công ty sẽ thử nghiệm các hoạt động tự truyền thông và hợp tác với đối tác truyền thông để phát triển doanh thu cho dịch vụ.

# KẾT QUẢ KINH DOANH 2025

## I. KẾT QUẢ KINH DOANH 2025

### 1. Tình hình thực hiện kế hoạch SXKD năm 2025:

Đơn vị: VND

| STT | CHỈ TIÊU             | KẾ HOẠCH 2025   | THỰC HIỆN 2025  | % HOÀN THÀNH KẾ HOẠCH |
|-----|----------------------|-----------------|-----------------|-----------------------|
| 1   | Doanh thu            | 510.958.529.554 | 406.014.292.470 | 79,46%                |
| 2   | Lợi nhuận trước thuế | 1.055.168.226   | 369.742.842     | 35,04%                |
| 3   | Lợi nhuận sau thuế   | 1.055.168.226   | 369.742.842     | 35,04%                |

### 2. Các chỉ tiêu kết quả kinh doanh 2025:

Đơn vị: VND

| STT | CHỈ TIÊU                                | NĂM 2024          | NĂM 2025           |
|-----|---|-------------------|--------------------|
| 1   | <b>Tổng tài sản</b>                     | 139.507.847.411   | 448.879.506.271    |
| 1.1 | Tài sản ngắn hạn                        | 137.585.057.068   | 322.404.474.603    |
|     | - Trong đó: Các khoản phải thu ngắn hạn | 134.775.200.008   | 308.241.851.293    |
| 1.2 | Tài sản dài hạn                         | 1.922.790.343     | 126.475.031.668    |
| 2   | <b>Tổng nguồn vốn</b>                   | 139.507.847.411   | 448.879.506.271    |
| 2.1 | Nợ phải trả                             | 124.634.426.161   | 433.647.580.157    |
| 2.2 | Vốn chủ sở hữu                          | 14.873.421.250    | 15.231.926.114     |
| 3   | <b>Doanh thu bán hàng</b>               | 133.239.620.475   | 401.780.959.079    |
| 4   | <b>Giá vốn hàng bán</b>                 | 129.996.901.772   | 401.079.633.036    |
| 5   | <b>Doanh thu hoạt động tài chính</b>    | 468.698.395       | 4.233.333.391      |
| 6   | <b>Chi phí tài chính</b>                | -                 | 2.021.845.173      |
| 7   | <b>Chi phí bán hàng</b>                 | 427.002.127       | 14.598.792         |
| 8   | <b>Chi phí quản lý doanh nghiệp</b>     | 3.142.933.313     | 2.509.810.199      |
| 9   | <b>Lợi nhuận trước thuế</b>             | 79.393.188        | 369.742.842        |
| 10  | <b>Lợi nhuận sau thuế</b>               | <b>79.393.188</b> | <b>369.742.842</b> |

### 3. Các chỉ tiêu tài chính:

| STT | CHỈ TIÊU | THỰC HIỆN 2024 | THỰC HIỆN 2025 |
|-----|----------|----------------|----------------|
| 1   | ROS      | 0,06%          | 0,09%          |
| 2   | ROE      | 0,53%          | 2,43%          |

### 4. Doanh thu và lợi nhuận trước thuế giai đoạn 2022 – 2025:

Đơn vị: Triệu VND

| Chỉ tiêu/Năm                 | 2022   | 2023   | 2024    | 2025    |
|------------------------------|--------|--------|---------|---------|
| Doanh thu                    | 53.198 | 41.372 | 133.708 | 406.014 |
| % tăng giảm so với năm trước | -9%    | -22%   | 223%    | 204%    |
| Lợi nhuận trước thuế         | 823    | -3.558 | 79      | 369     |
| % tăng giảm so với năm trước | -67%   | -      | 102%    | 367%    |

### 5. Doanh thu theo các nhóm dịch vụ:

Đơn vị: VND

| STT | DOANH THU HOẠT ĐỘNG SXKD | KẾ HOẠCH 2025          | THỰC HIỆN 2025         | % HOÀN THÀNH KẾ HOẠCH |
|-----|--------------------------|------------------------|------------------------|-----------------------|
| 1   | Nhóm DV Viettel          | 2.550.565.865          | 2.506.607.317          | 98%                   |
| 2   | Nhóm DV MobiFone         | 5.719.284.598          | 4.788.462.750          | 84%                   |
| 3   | Nhóm DV Vinaphone        | 80.928.091             | 79.715.212             | 99%                   |
| 4   | Cổng 9029                | -18.283.571            | -18.283.571            | 100%                  |
| 5   | Nhạc chờ, nhạc số        | 1.498.270.502          | 1.602.007.616          | 107%                  |
| 6   | Youtube                  | 104.038.612            | 94.474.904             | 91%                   |
| 7   | Thẻ cào                  | 483.494.368.124        | 392.727.974.851        | 81%                   |
| 8   | Nhóm DV SMS Brandname    | 15.000.000.000         | 0                      | 0%                    |
| 9   | Doanh thu HĐTC           | 2.529.357.333          | 4.233.333.391          | 167%                  |
|     | <b>TỔNG CỘNG</b>         | <b>510.958.529.554</b> | <b>406.014.292.470</b> | <b>79,46%</b>         |

## II. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ THỰC HIỆN NĂM 2025

- Doanh thu của công ty hoàn thành 79,46% so với kế hoạch đề ra.
- Trong năm 2025 công ty tiếp tục duy trì các dịch vụ với nhà mạng theo kế hoạch, song song có định hướng cho các dịch vụ mới thay thế dần cho sự suy giảm của các dịch vụ truyền thống, đã tiến hành và triển khai kết nối các dịch vụ mới vào nhà mạng.
- Công tác quản trị điều hành vẫn duy trì tốt thông qua KHHĐ và KPIs cho các bộ phận.
- Các mục tiêu chiến lược đặt ra năm 2025 cơ bản hoàn thành.
- Không triển khai kinh doanh DV SMS Brandname định hướng kinh doanh DV không còn phù hợp.

# ĐỊNH HƯỚNG & KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2026

## I. KẾ HOẠCH KINH DOANH 2026

Đơn vị: VNĐ

| STT | Chỉ tiêu             | Kế hoạch 2026   | Thực hiện 2025  | % Kế hoạch 2026/Thực hiện 2025 |
|-----|----------------------|-----------------|-----------------|--------------------------------|
| 1   | Doanh thu            | 170.475.985.363 | 406.014.292.470 | 42%                            |
| 2   | Giá vốn              | 145.893.341.678 | 401.079.633.036 | 36%                            |
| 3   | Lợi nhuận gộp        | 24.582.643.685  | 4.934.659.434   | 498%                           |
| 4   | Tổng chi phí         | 23.851.268.000  | 4.565.098.411   | 522%                           |
| 5   | Lợi nhuận trước thuế | 731.375.685     | 369.742.842     | 198%                           |

### 1. Kế hoạch doanh thu 2026 theo nhóm dịch vụ

Đơn vị: VNĐ

| STT | NHÓM DỊCH VỤ      | KẾ HOẠCH DOANH THU 2026 |
|-----|-------------------|-------------------------|
| 1   | Nhóm DV Viettel   | 2.640.898.063           |
| 2   | Nhóm DV MobiFone  | 85.200.000              |
| 3   | Nhóm DV Vinaphone | 2.840.643.300           |
| 4   | Nhạc chờ, nhạc số | 767.761.000             |
| 5   | Youtube           | 92.517.000              |
| 6   | Nhóm DV sim thẻ   | 139.507.526.000         |
| 7   | HĐTC              | 24.541.440.000          |
|     | <b>Tổng cộng</b>  | <b>170.475.985.363</b>  |

Về doanh thu: Trong năm 2026 nguồn doanh thu của Công ty sẽ tập trung từ các mảng kinh doanh là thế mạnh của VNNPLUS gồm: nhóm dịch vụ Viettel, nhóm dịch vụ VinaPhone. Bên cạnh đó Công ty sẽ đẩy mạnh kinh doanh Youtube, nhạc chờ nhạc số.

## II. ĐỊNH HƯỚNG KINH DOANH 2026

### 1. Kiện toàn bộ máy tổ chức nhân sự

- Tổ chức bộ máy của công ty sẽ tiếp tục được tối ưu theo hướng chuyên môn hóa, tránh tình trạng chồng chéo.
- Quản trị chuyên nghiệp, tăng cường sự giao lưu và phối hợp nội bộ. Nâng cao sự gắn kết, tinh thần làm việc của người lao động.

- Review đánh giá, khảo sát nhân viên, xây dựng chế độ lương, khen thưởng và chính sách phúc lợi cho nhân viên phù hợp với các quy định.

## **2. Phát triển dịch vụ**

- Tập trung đẩy mạnh tăng trưởng doanh thu dịch vụ FQA – Học là giỏi trên mạng Vinaphone.
- Đẩy mạnh phát triển doanh thu dịch vụ Thẻ cào
- Duy trì doanh thu của các dịch vụ VAS hiện tại không bị giảm quá sâu.
- Tiếp tục duy trì quan hệ tốt với nhà mạng.
- Nghiên cứu và đầu tư phát triển dịch vụ mới trong năm tiếp theo.
- Nghiên cứu giải pháp tự truyền thông.

Với xu thế các dịch vụ truyền thông của công ty đã bão hòa và bị siết chặt như hiện nay, phát triển dịch vụ mới đón đầu xu thế là yếu tố sống còn cho sự phát triển của Công ty. Ý thức được điều này, VNNPLUS sẽ không ngừng nghiên cứu đầu tư cho các dịch vụ là xu thế của tương lai để luôn đáp ứng tốt nhất thay đổi của thị trường, đảm bảo quyền lợi cho CBCNV và các quý cổ đông của Công ty.

Hà Nội, ngày        tháng        năm 2026  
**CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG VNNPLUS**  
**T/M HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**  
**GIÁM ĐỐC**