



CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG TELVINA VIỆT NAM

Địa chỉ: Ngõ 41, đường Yên Thường, xã Phù Đổng, thành phố Hà Nội

VDL: 50.000.000.000 VND

-----*



TÀI LIỆU HỌP

CỦA ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2026

CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG TELVINA VIỆT NAM

Tại ngày 03 tháng 04 năm 2026

Tháng 04/2026



**CÔNG TY CP VIỄN THÔNG
TELVINA VIỆT NAM**

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

**DỰ THẢO CHƯƠNG TRÌNH HỌP
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2026**

Tại ngày 03/04/2026

THỜI GIAN	TRÌNH TỰ THỰC HIỆN	THỰC HIỆN
8h30 - 9h00	Đón tiếp Đại biểu và phát tài liệu	Ban tổ chức
9h00 - 9h10	Báo cáo kết quả kiểm tra tư cách cổ đông tham dự họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026 của cổ đông, đại diện đăng ký tham dự hội nghị và điều kiện tiến hành tổ chức họp ĐHĐCĐ TN năm 2026	Ban Kiểm soát
9h10 - 9h15	Khai mạc	Đoàn Chủ tọa
9h15 - 9h30	Giới thiệu và thông qua danh sách nhân sự Ban Thư ký, thông qua danh sách nhân sự Ban Kiểm phiếu	
9h30 - 9h40	Thông qua Chương trình họp	
9h40 - 10h00	Thông qua Quy chế biểu quyết tại Hội nghị Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026	Ban Kiểm phiếu
10h00 - 10h15	Thông qua Báo cáo kết quả hoạt động năm 2025 và kế hoạch năm 2026 của Hội đồng quản trị	Đoàn Chủ tọa
10h15 - 11h30	Thông qua Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh năm 2025 và kế hoạch hoạt động năm 2026 của Công ty	
10h30 - 10h45	Thông qua Báo cáo tài chính năm 2025 đã được kiểm toán	
10h45 - 11h00	Thông qua Báo cáo của Ban Kiểm soát trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026	Ban Kiểm soát
11h00 - 11h15	Thông qua việc lựa chọn đơn vị kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2026	
11h15 - 11h25	Thông qua về việc phân phối lợi nhuận sau thuế năm 2025; kế hoạch thù lao HĐQT và BKS và kế hoạch trích lập quỹ khen thưởng, phúc lợi cho năm tài chính 2026	Đoàn Chủ tọa
11h25 - 11h45	Thông qua Báo cáo kế hoạch sản xuất kinh doanh giai đoạn 2026 - 2029 của Công ty	
11h45 - 12h00	Thông qua quyết định sửa đổi, bổ sung Điều lệ tổ chức và hoạt động, Quy chế nội bộ về quản trị và Quy chế hoạt động của Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam	
12h00 - 12h10	Thông qua nghị quyết thay đổi nội dung đăng ký kinh doanh của Công ty	
12h10 - 12h20	Thông qua Nghị quyết, Biên bản họp của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026	Ban Thư ký
12h20 - 12h30	Bế mạc	Đoàn Chủ tọa

BAN TỔ CHỨC ĐẠI HỘI

DỰ THẢO

QUY CHẾ

**BIỂU QUYẾT TẠI HỘI NGHỊ ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN
NĂM 2026**

- 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 2026 của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam, cổ đông thực hiện quyền biểu quyết thông qua các quyết định/nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông theo nội dung quy định dưới đây:

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 05/03/2026.

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; tiến hành kiểm phiếu; công bố kết quả biểu quyết trước hội nghị Đại hội đồng cổ đông.

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 gặp 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.

Điều 5: 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.
- Toàn văn Biên bản kiểm phiếu phải được công bố trước hội nghị Đại hội đồng cổ đông.

Điều 6:

- 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 2026 thông qua.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH



Hà Thanh Hải



**BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG NĂM 2025
VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2026 CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026

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 2025 và kế hoạch năm 2026 của Hội đồng quản trị, như sau:

PHẦN I

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT TRONG NĂM 2025

1. Đánh giá chung về hoạt động của Hội đồng quản trị trong năm 2025.

Hội đồng quản trị của Công ty có 03 thành viên, trong đó: 01 thành viên là Chủ tịch Hội đồng quản trị; 02 thành viên là Ủy viên Hội đồng quản trị.

Từ ngày 17/04/2025, Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 đã bầu ông Hà Thanh Hải vào Hội đồng quản trị và giữ chức vụ Chủ tịch Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2025 - 2029; ông Nguyễn Thanh Hải thôi giữ chức vụ Thành viên và Chủ tịch HĐQT Công ty.

Trong năm 2025, 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 2025; tổ chức 09 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 2025; thống nhất các vấn đề khác thuộc thẩm quyền của Hội đồng quản trị và theo dõi



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 2025, gồm:

Stt	Số Nghị quyết/ Quyết định	Ngày	Nội dung	Tỷ lệ thông qua
1	Nghị quyết số 04/NQ-HĐQT	10/01/2025	Về việc thông qua kế hoạch tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025.	100%
2	Nghị quyết số 11/NQ-HĐQT	04/03/2025	Về việc thông qua ngày họp và tài liệu họp của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025.	100%
3	Biên bản họp HĐQT	27/03/2025	Về việc thông qua ngày họp và tài liệu họp của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 (lần thứ hai).	100%
4	Biên bản họp HĐQT	17/04/2025	Về việc thông qua nội dung tài liệu họp và giới thiệu ứng cử viên HĐQT tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025.	100%
5	Nghị quyết số 18/NQ-HĐQT	17/4/2025	Về việc bầu Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty nhiệm kỳ 2025 - 2029	100%
6	Quyết định số 19/QĐ-HĐQT	17/4/2025	Về việc bổ nhiệm lại ông Tô Chí Thành giữ chức vụ Tổng Giám đốc Công ty nhiệm kỳ 2025 - 2029.	100%
7	Quyết định số 35/2025/QĐ- HĐQT	08/08/2025	Về việc chọn đơn vị kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2025	100%
8	Nghị quyết số 36/2025/NQ- HĐQT	08/08/2025	Về việc phê duyệt quỹ tiền lương kế hoạch năm 2025	100%
9	Nghị quyết số 38/2025/NQ- HĐQT	08/08/2025	Về việc phê duyệt chủ trương đầu tư phát triển sản phẩm cáp mạng LAN	100%
10	Nghị quyết số 41/NQ-HĐQT	09/09/2025	Về thông qua hạn mức tín dụng tại Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Điện Biên Phủ	100%
11	Nghị quyết số 45/NQ-HĐQT	14/10/2025	Về thông qua hạn mức tín dụng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ Thương Việt Nam (Techcombank)	100%
12	Biên bản họp HĐQT	30/12/2025	Về việc thông qua kế hoạch tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026.	100%

2. Đánh giá về hoạt động của các thành viên HĐQT năm 2025.

Trong năm 2025, 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 2025 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 2025:

- * Về thù lao:

- Công ty chưa thực hiện chi trả thù lao cho Hội đồng quản trị năm 2025.

- * 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: 23.100.000 đồng.

- Công ty đã chi cho thành viên HĐQT với tổng số tiền là: 8.400.000 đồng.

- * 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 2025.

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 04 đơn vị là Công ty cổ phần Cấp quang Việt Nam VINA-OFC, Công ty cổ phần Vinacap Kim Long, Công ty cổ phần Thiết bị Bưu điện - Postel và Công ty cổ phần Vật liệu Xây dựng Bưu điện, 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 2025 và đã được Công ty 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 2025 và đã được Công ty 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 2025.

Năm 2025, 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 2025, nhận định tình hình sẽ tiếp tục khó khăn, Hội đồng quản trị và Tổng Giám đốc Công ty đã chỉ đạo ưu tiên mục tiêu quản trị rủi ro, bảo toàn vốn và duy trì hoạt động ổn định trong bối cảnh thị trường suy giảm và cạnh tranh gia tăng.

Là doanh nghiệp sản xuất sản phẩm đơn ngành và chủ yếu liên quan đến các sản phẩm cáp viễn thông không có các sản phẩm khác nên có sự phụ thuộc vô cùng lớn vào kế hoạch thực hiện của các Doanh nghiệp Viễn thông lớn như VNPT, FPT, MOBIFONE, SCTV, bên cạnh tập trung triển khai các giải pháp duy trì nền tảng tài chính, tăng cường quản trị công nợ và vốn lưu động, nâng cao hiệu quả điều hành sản xuất, Hội đồng quản trị đã chỉ đạo xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh với dự kiến các dòng sản phẩm mới mang tính chiến lược của Công ty trong giai đoạn 2026 - 2029; từ đó thống nhất chủ trương đầu tư phát triển sản phẩm cáp mạng LAN trong năm 2025 và chuẩn bị danh mục phát triển sản phẩm công nghệ mới nhằm đa dạng sản phẩm để mở rộng hoạt động của Công ty (nội dung cụ thể đã được nêu trong bản Báo cáo kế hoạch sản xuất kinh doanh giai đoạn 2026 - 2029 trình Đại hội đồng cổ đông). Những nỗ lực này là cơ sở quan trọng giúp Công ty nâng cao khả năng thích ứng, giảm thiểu

tác động bất lợi từ thị trường và phục hồi sản xuất kinh doanh trong năm 2025, tạo tiền đề cho các năm tiếp theo.

6.2. Công ty đã thực hiện việc bù đắp toàn bộ số lỗ lũy kế đến ngày 31/12/2024 từ “Vốn khác chủ sở hữu” theo đúng Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 với số tiền là 3.500.458.056 đồng.

6.3. Hội đồng quản trị đã lựa chọn đơn vị Công ty TNHH Kiểm toán và Kế toán AAC kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2025 của Công ty trên cơ sở đề xuất của Ban Kiểm soát Công ty theo đúng Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông.

6.4. HĐQT đã chỉ đạo Công ty thực hiện các nghị quyết khác của Đại hội đồng cổ đông trong năm 2025 theo đúng quy định.

PHẦN II

BÁO CÁO KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT TRONG NĂM 2026

Trong năm 2026, 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 2026 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 2026, như sau:

- ✚ Tổng doanh thu: 219.844 triệu đồng.
- ✚ Tổng lợi nhuận sau thuế: 4.130 triệu đồng.
- ✚ Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/vốn chủ sở hữu (50 tỷ đồng) (ROE): 8.26%.
- ✚ Tỷ lệ chi trả cổ tức: 7,6%

2. Hội đồng quản trị tập trung chỉ đạo sát sao việc thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2026 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 2025 và kế hoạch hoạt động năm 2026 của Công ty và Báo cáo kế hoạch sản xuất kinh doanh giai đoạn 2026 - 2029 của Công ty.

Trên đây là nội dung báo cáo hoạt động năm 2025 và kế hoạch năm 2026 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



Hà Thanh Hải



BÁO CÁO

**KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025 VÀ KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG
NĂM 2026 CỦA CÔNG TY CP VIỄN THÔNG TELVINA VIỆT NAM**

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026

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 2026 kết quả sản xuất kinh doanh năm 2025 và kế hoạch hoạt động năm 2026 của Công ty.

Phần I: BÁO CÁO KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025

1. Kết quả thực hiện chỉ tiêu kế hoạch.

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2025	Thực hiện năm 2025	So sánh với	
					KH 2025	TH 2024
1	Tổng doanh thu	Triệu đồng	200.712	191.329	95,32%	108,08%
	<i>Trong đó:</i>					
	- Doanh thu trong VNPT	Triệu đồng	75.919	81.213	106,97%	132,12%
	- Doanh thu ngoài VNPT	Triệu đồng	124.739	110.106	90,00%	97,28%
	+ Xuất khẩu	Triệu đồng	2.000	1.028	51,40%	60,79%
2	Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	2.350	2.404	102,3%	Có lợi nhuận
3	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	%	4,7%	4,81%	102,3%	Có lợi nhuận
4	Tỷ lệ chi trả cổ tức	%	4,36%	Dự kiến: 4,45%	102,1%	Có cổ tức

2. Các chỉ tiêu phản ánh tình hình tài chính tại ngày 31/12/2025

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị	Số đầu năm	Số cuối năm Tại 31/12/2025	% tăng/giảm 2025/2024
I	Tổng tài sản	đồng	97.994.150.284	111.161.751.198	113,4%
1	Tài sản ngắn hạn	đồng	89.182.888.589	101.011.213.999	113,3%
2	Tài sản dài hạn	đồng	8.811.261.695	10.150.537.199	115,2%
II	Tổng nguồn vốn	đồng	97.994.150.284	111.161.751.198	113,4%
1	Nợ phải trả	đồng	22.480.182.142	33.243.017.680	147,9%
2	Vốn chủ sở hữu	đồng	75.513.968.142	77.918.733.518	103,2%

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

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2024	Năm 2025	Tỷ lệ 2025/2024
1	Cơ cấu tài sản và cơ cấu nguồn vốn				
1.1	Cơ cấu tài sản				
	- Tài sản dài hạn/Tổng số tài sản	%	8,99	9,13	101,6%
	- Tài sản ngắn hạn/Tổng số tài sản	%	91,01	90,87	99,8%
1.2	Cơ cấu nguồn vốn				
	- Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn	%	22,94	29,91	130,4%
	- Vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn	%	77,06	70,09	90,9%
2	Chỉ tiêu về năng lực hoạt động				
2.1	Vòng quay hàng tồn kho	vòng	5,75	5,44	94,6%
2.2	Vòng quay tổng tài sản	vòng	1,74	1,83	105,2%
3	Khả năng thanh toán				
3.1	Khả năng thanh toán hiện hành	lần	4,05	3,50	86,4%
3.2	Khả năng thanh toán nợ nhanh	lần	2,79	2,37	84,9%
3.3	Khả năng thanh toán nợ bằng tiền	lần	0,46	0,16	34,8%

3. Đánh giá kết quả hoạt động trong năm 2025.

Trong năm 2025, Công ty tiếp tục 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, có tính rủi ro cao khi thực hiện hợp đồng. Qua phân tích về thị trường cho 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.

3.1. Kết quả doanh thu thực hiện năm 2025.

Đơn vị tính: tỷ đồng

STT	Phân loại theo khách hàng	Kế hoạch năm 2025	Kết quả thực hiện	Tỷ lệ hoàn thành
A	Doanh thu trong VNPT	75,9	81,2	107,0%
1	Cung cấp sản phẩm/dịch vụ theo các gói thầu đấu thầu tập trung của Tập đoàn VNPT	70,9	61,7	87,1%
1.1	Phần công việc gói cáp quang	55,9	52,3	93,6%
1.2	Phần công việc gói thầu Dây thuê bao quang	15,0	9,3	62,5%
2	Cung cấp sản phẩm/dịch vụ theo nhu cầu của các đơn vị thuộc Tập đoàn	5,0	19,4	389,4%
B	Doanh thu ngoài VNPT	124,8	110,1	88,2%
1	Cung cấp sản phẩm/dịch vụ khách hàng nhỏ lẻ truyền thống của Công ty	12,8	29,3	229,4%
2	Cung cấp sản phẩm/dịch vụ khách hàng SCTV	5	16,6	332,0%
3	Cung cấp sản phẩm/dịch vụ cho khách hàng lớn truyền thống	55,0	30,7	55,8%
4	Cung cấp sản phẩm/dịch vụ cho khách hàng lớn khác gồm: Mobifone...	20	4,7	23,5%
5	Doanh thu thương mại thị trường trong và ngoài nước	32,0	10,1	31,7%
6	Khách hàng sản phẩm mới	0	18,6	
	Tổng doanh thu	200,7	191,3	95,3%

3.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến việc thực hiện kế hoạch chỉ tiêu doanh thu trong năm 2025.

Trong năm 2025, với sự nỗ lực của tập thể CBCNV Công ty, chỉ tiêu tổng doanh thu đã đạt được 191,3 tỷ đồng bằng 95,3% tổng doanh thu kế hoạch năm. Chỉ số doanh thu chưa đạt được kết quả như kế hoạch bởi các lí do chính như sau:

(1) Doanh thu cung cấp cáp trong Tập đoàn VNPT không đạt kế hoạch:

- Doanh thu từ hợp đồng mua sắm tập trung chỉ đạt: 61,7 tỷ đồng trên kế hoạch 70,9 tỷ đồng, trong đó: phần cáp quang chỉ đạt 52,4 tỷ đồng/kế hoạch 55,9 tỷ đồng và phần dây thuê bao quang đậm chặt chỉ đạt 9,3 tỷ đồng/kế hoạch 15 tỷ đồng.

(2) Doanh thu từ thị trường FPT không đạt kế hoạch:

- Theo kế hoạch, tổng doanh thu cần đạt là 40 tỷ đồng, bao gồm 25 tỷ đồng từ việc tiếp tục triển khai khối lượng còn lại của hợp đồng mở rộng đã ký kết năm 2024 và 15 tỷ đồng từ các hợp đồng của gói thầu năm 2025.
Tuy nhiên, doanh thu thực tế chỉ đạt 30,7 tỷ đồng bằng 76,7% kế hoạch, trong đó 25,7 tỷ đồng đến từ việc hoàn thành khối lượng còn lại của hợp đồng cáp quang đã ký kết năm 2024 và 5 tỷ đồng từ thực hiện các đơn hàng cung cấp dây cáp mạng LAN CAT5e thuộc hợp đồng Công ty mới trúng thầu tháng 10/2025 (tổng giá trị hợp đồng là 18,6 tỷ, dự kiến triển khai trong thời gian 6 tháng).
 - Phần doanh thu từ các gói thầu cáp quang mới trong năm chưa được ghi nhận, do trong tháng 03 và 04/2025, FPT tổ chức gói thầu cáp quang các loại với giá trị 45 tỷ đồng và thực hiện trong 6 tháng. Công ty có tham gia nhưng không trúng thầu, nguyên nhân là đơn giá mời thầu của FPT thấp hơn chi phí sản xuất thực tế, nếu áp dụng sẽ dẫn đến biên độ lợi nhuận âm.
- (3) *Doanh thu từ thị trường Mobifone không đạt kế hoạch:* Theo kế hoạch, Công ty xây dựng doanh thu dự kiến từ là 10 tỷ đồng, tuy nhiên đến nay Công ty chưa hoàn thành bởi các lý do sau:
- Mobifone không có nhiều dự án mời thầu trong năm 2025. Tháng 2 và 3/2025, Mobifone mời thầu một số dự án và Công ty đã đều tham gia theo hình thức ủy quyền bán hàng cho các đối tác thi công xây lắp. Tuy nhiên, do tính cạnh tranh cao và tỷ lệ giảm giá trong các gói thầu lên tới 28% nên các đối tác của Công ty đã không trúng thầu.
 - Tháng 04/2025, Công ty có tham gia 01 gói thầu cáp quang của Mobifone khu vực phía Bắc và đến nay gói thầu đã có thông báo hủy thầu.
 - Với rất nhiều sự nỗ lực trong việc tìm kiếm khách hàng, Công ty đã kết nối được với một số đơn vị thi công lớn và truyền thống của Mobifone và ký kết được một loạt các hợp đồng cung cấp cáp quang cho các dự án mua sắm trực tiếp với Mobifone với giá trị doanh thu đạt 6 tỷ đồng.
- (4) *Thị trường Viettel gặp rào cản nên không thể tham gia trực tiếp:*
- Nhu cầu của Tập đoàn Viettel: Trong đầu năm 2025, 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 gói thầu luôn 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 về 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.
 - Trong tháng 6/2025 nhờ nỗ lực kết nối và mở rộng thị trường, Công ty đã ghi nhận một phần doanh thu từ hoạt động gia công sản xuất cáp quang cho thị trường Viettel. Hoạt động này không chỉ góp phần gia tăng doanh thu, mà còn giúp Công ty tích lũy kinh nghiệm thực tế, làm cơ sở chuẩn bị tốt hơn cho việc tham gia các dự án đấu thầu trong thời gian tới.

3.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

Bên cạnh yếu tố quan trọng nhất là tổng cầu thị trường suy giảm mạnh mẽ, tính khốc liệt trong cạnh tranh về giá với những dự án mới nêu trên ảnh hưởng tới kết quả doanh thu, Công ty tiếp tục có những khó khăn và hạn chế làm ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm qua, các yếu tố có thể kể đến như:

- Đặc trưng lớn nhất của Công ty Telvina là sản xuất đơn ngành chuyên biệt chỉ liên quan đến các sản phẩm cáp viễn thông không có các sản phẩm khác nên có sự phụ thuộc vô cùng lớn vào kế hoạch thực hiện của các Doanh nghiệp Viễn thông lớn như VNPT, FPT, MOBIFONE, SCTV; dễ bị cạnh tranh về đơn giá: bên cạnh đó, 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 USD biến động phức tạp và được dự báo rằng đồng USD có thể duy trì ở mức cao do các chính sách kinh tế của Mỹ, đặc biệt là các quyết định về thuế quan và lãi suất. Trong năm, tỷ giá USD thanh toán tăng 3,5% so với tỷ giá cuối năm 2024.
- 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 tiếp tục phát sinh nhiều là do các thiết bị có tuổi thọ cao phải thường xuyên bảo dưỡng, sửa chữa thay thế.

Phân tích chi phí sửa chữa máy móc thiết bị:

T T	Chỉ tiêu	Năm 2023 (triệu đồng)	Tỷ lệ/ doanh thu	Năm 2024 (triệu đồng)	Tỷ lệ/ doanh thu	Năm 2025 (triệu đồng)	Tỷ lệ/doanh thu
1	Tổng doanh thu	176.761		177.016		191.329	
2	Chi phí sửa chữa	1.120	0,63%	1.477	0.83%	1.030	0.54%

Từ bảng phân tích trên cho thấy, chi phí sửa chữa máy móc thiết bị tiếp tục phát sinh nhiều là do nhiều thiết bị sản xuất chủ chốt đã đầu tư được 17 năm (từ 2009) mà không đầu tư mới, nên chi phí tiếp tục ở mức cao, tỷ lệ chi phí này trên tổng doanh thu trong năm 2025 là 0,54%.

Thực tế, lợi nhuận hoàn thành kế hoạch thu được là do công ty tích cực triển khai các dự án cấp thông tin sử dụng đồng trong các dự án đô thị giao thông và đường sắt, đối với các sản phẩm cáp quang duy trì mức cân bằng giảm thiểu tối đa tổn thất do giá bán thấp.

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

Công ty cũng đã chủ động triển khai nhiều nỗ lực nội tại nhằm duy trì nền tảng phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh đạt được hiệu quả, cụ thể:

- Công ty không ngừng củng cố doanh thu từ khách hàng truyền thống, đồng thời mở rộng sang nhiều đối tác mới, kết quả tổng doanh thu năm 2025 đạt 95,3% kế hoạch năm, tăng 8,1% so với năm 2024.

- Trên phương diện sản phẩm, Công ty đã đưa ra thị trường nhiều dòng mới như dây cáp mạng LAN CAT5e, cáp truyền thanh chậm cháy, cáp tín hiệu đường sắt chôn ngầm, cáp quang treo chậm cháy gia cường kim loại, và một số loại cáp phục vụ xuất khẩu. Đồng thời, Công ty cũng chế thử thành công các sản phẩm tiềm năng như cáp quang thối ống, dây và cáp điện chống cháy, cáp năng lượng mặt trời, cáp tín hiệu điều khiển cho tòa nhà thông minh và đang nghiên cứu phát triển cáp điện ô tô, xe máy cùng cáp LAN CAT 6, CAT 7 phục vụ mạng 5G.

Đặc biệt, trong năm vừa qua, Công ty đã tập trung và dồn nhiều nguồn lực cho việc nghiên cứu, sản xuất sản phẩm cáp mạng LAN phục vụ thị trường trong nước và định hướng xuất khẩu. Công ty cũng chủ động hợp tác để hoàn thiện hệ thống phương tiện sản xuất trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng cao. Với nhiều nỗ lực, một số dòng sản phẩm cáp LAN phục vụ thị trường nội địa đã được sản xuất thành công và sẵn sàng triển khai kế hoạch tiêu thụ tại hệ thống đại lý, cũng như cung cấp cho các dự án mua sắm thông qua đấu thầu của VNPT tỉnh/thành phố và các nhà mạng khác.

Năm 2025, Công ty đã trúng thầu gói cung cấp cáp mạng LAN CAT5e cho VNPT TP. Hồ Chí Minh với giá trị 3,4 tỷ đồng; và đến tháng 10/2025 tiếp tục trúng thầu gói cung cấp dây cáp mạng LAN CAT5e cho FPT Telecom với giá trị 18,6 tỷ đồng. Đối với dòng sản phẩm cáp LAN xuất khẩu, sau nhiều lần thử nghiệm trong năm 2024 chưa đạt yêu cầu do tiêu chuẩn kỹ thuật và cấu trúc sản phẩm phức tạp, Công ty đã kiên trì cải tiến trong suốt quý I/2025 và đã sản xuất thành công sản phẩm đáp ứng đầy đủ các tiêu chí khắt khe của khách hàng. Nhờ đó, Công ty ghi nhận doanh thu 19 tỷ đồng từ các đơn hàng đều đặn hàng tháng.

Như vậy, tổng doanh thu từ các dòng sản phẩm mới trong năm 2025 đạt 28 tỷ đồng, chiếm khoảng 15% cơ cấu doanh thu toàn Công ty. Nhằm duy trì tốc độ tăng trưởng, mở rộng thị phần và tiếp tục phát triển các sản phẩm kỹ thuật cao, Công ty đã xem xét đầu tư bổ sung thiết bị để đồng bộ hóa dây chuyền sản xuất và đa dạng hóa danh mục sản phẩm trong thời gian tới.

- Về quản trị nội bộ, Công ty đã chú trọng đa dạng hóa nguồn cung nguyên vật liệu, áp dụng điều khoản thanh toán ít rủi ro, kiểm soát công nợ chặt chẽ và tận dụng công nợ phải trả chậm để cân đối dòng tiền. Bên cạnh đó, việc sắp xếp lại mặt bằng sản xuất đã giúp tối ưu hóa quy trình, tiết giảm chi phí và nâng cao năng suất lao động.

- Chất lượng sản phẩm luôn được duy trì ổn định, đáp ứng yêu cầu kỹ thuật và tiến độ, qua đó củng cố được sự hài lòng và độ tin cậy của các khách hàng trong và ngoài nước.

- Khả năng sinh lời năm 2025 đã tăng trưởng dương đạt 4.81% (ROE năm 2024 là -7,01%).

▪ Mặc dù tình hình sản xuất kinh doanh còn nhiều 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.

Phần II: KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM 2026

Nhận định trong năm 2026, kinh tế thế giới được dự báo tiếp tục biến động phức tạp bởi nhiều yếu tố khó lường như xung đột địa chính trị, căng thẳng thương mại, chính sách tài chính - tiền tệ thắt chặt và xu hướng bảo hộ của các nền kinh tế lớn. Cùng với đó, tốc độ chuyển đổi số toàn cầu, sự bùng nổ của trí tuệ nhân tạo (AI), Internet vạn vật (IoT), điện toán đám mây và nhu cầu truyền dẫn dữ liệu tốc độ cao sẽ thúc đẩy mạnh mẽ nhu cầu hạ tầng viễn thông, đặc biệt là cáp quang dung lượng lớn và công nghệ truyền dẫn thế hệ mới. Tuy nhiên, ngành sản xuất công nghiệp lại phải đối diện áp lực chi phí nguyên vật liệu tăng do lạm phát, biến động tỷ giá và xu hướng dịch chuyển chuỗi cung ứng, dẫn đến cạnh tranh gay gắt hơn giữa các quốc gia.

Đối với hoạt động sản xuất kinh doanh (SXKD) của doanh nghiệp Việt Nam, triển vọng 2026 mang lại cơ hội lớn từ tăng trưởng cao và chính sách hỗ trợ (giảm VAT, lãi suất thấp), thúc đẩy mở rộng sản xuất, hợp tác FDI trong bán dẫn, AI, và chuyển đổi số.

Việt Nam được hưởng lợi từ xu thế dịch chuyển đầu tư và chuỗi cung ứng toàn cầu, đặc biệt trong lĩnh vực công nghệ và viễn thông. Nhu cầu tiêu thụ cáp quang, thiết bị mạng và giải pháp hạ tầng số dự kiến tăng mạnh nhờ vào chính sách phát triển chính phủ số, kinh tế số và xã hội số của Nhà nước. Ngoài ra, việc thúc đẩy hạ tầng 5G, các dự án chuyển đổi số quốc gia, cùng với sự tham gia ngày càng sâu của các doanh nghiệp tư nhân vào lĩnh vực viễn thông và công nghệ thông tin sẽ mở ra thị trường rộng lớn. Tuy vậy, áp lực cạnh tranh từ các nhà sản xuất nước ngoài, đặc biệt từ Trung Quốc, Hàn Quốc và Ấn Độ, sẽ tiếp tục gia tăng và ảnh hưởng đến biên độ lợi nhuận của doanh nghiệp trong nước.

Ngành Viễn thông toàn cầu nói chung và tại Việt Nam nói riêng đang bước vào giai đoạn tăng trưởng mới dựa trên nền tảng của công nghệ số. Việc triển khai đồng bộ mạng 5G, nghiên cứu mạng 6G, nhu cầu truyền tải dữ liệu dung lượng lớn, dịch vụ bưu chính thương mại điện tử và logistics thông minh là các xu hướng nổi bật. Đặc biệt, yêu cầu kết nối ổn định, băng thông cao cho các lĩnh vực như đô thị thông minh, sản xuất công nghiệp 4.0, tài chính số, giáo dục trực tuyến và y tế từ xa đang tạo ra áp lực nhưng cũng là động lực lớn để ngành Bưu chính Viễn thông liên tục mở rộng và đổi mới.

Đối với Công ty Telvina, năm 2026 vừa là thách thức vừa là cơ hội. Một mặt, doanh nghiệp phải đối diện với áp lực giá bán giảm trong khi chi phí nguyên vật liệu tăng cao. Mặt khác, dư địa phát triển lại rất rộng mở khi nhu cầu thị trường viễn thông tiếp tục gia tăng, đặc biệt với cáp quang, hạ tầng số và dịch vụ tích hợp. Việc dịch chuyển chuỗi cung ứng về Việt Nam tạo điều kiện thuận lợi để Telvina mở rộng quy mô sản xuất, đẩy mạnh nội địa hóa nguyên vật liệu, giảm phụ thuộc nhập khẩu. Đồng thời,

Tập đoàn đang trong thời gian tập trung đầu tư công nghệ, nâng cao năng lực quản trị, đa dạng hóa sản phẩm và mở rộng thị trường quốc tế, từ đó khẳng định vị thế trong chuỗi giá trị toàn cầu và xây dựng nền tảng phát triển bền vững trong dài hạn.

Để nhằm đặt ra các mục tiêu cũng như triển khai thực hiện các mục tiêu đạt hiệu quả cao trong năm 2026, Công ty Telvina đã tiến hành phân tích SWOT nhằm đánh giá toàn diện các yếu tố tác động trực tiếp đến hoạt động SXKD của Công ty, từ đó xác định rõ các nhiệm vụ cần thiết để thực hiện thành công các mục tiêu và kế hoạch đề ra cho năm 2026, cụ thể:

+ Có các điểm mạnh và cơ hội như: Kinh nghiệm lâu năm trong sản xuất cáp viễn thông, năng lực nghiên cứu phát triển sản phẩm công nghệ cao; thương hiệu Telvina đã có vị thế nhất định trên thị trường trong nước; nhận được sự quan tâm, hỗ trợ từ Tập đoàn VNPT và cơ quan quản lý ngành; tận dụng uy tín thương hiệu và kinh nghiệm để mở rộng thị trường cung ứng cáp quang và cáp chuyên dụng phục vụ hạ tầng 5G, đô thị thông minh và năng lượng xanh; đẩy mạnh nghiên cứu phát triển, áp dụng các công nghệ mới nhằm gia tăng lợi thế cạnh tranh trong các sản phẩm cáp quang thế hệ mới; chủ động tái cấu trúc sản phẩm, hướng tới đa dạng hóa thay vì phụ thuộc vào một số nhóm khách hàng lớn; tận dụng sự hỗ trợ của VNPT và các chính sách nội địa hóa để giảm áp lực cạnh tranh từ doanh nghiệp FDI; nhu cầu hạ tầng viễn thông, đặc biệt mạng 5G, Internet tốc độ cao, đô thị thông minh và năng lượng xanh; xu thế dịch chuyển sản xuất toàn cầu về Việt Nam, mở ra cơ hội tham gia sâu hơn vào chuỗi cung ứng; chính sách khuyến khích nội địa hóa vật tư, giảm phụ thuộc nhập khẩu; nhu cầu các sản phẩm quang chuyên dụng (cáp ADSS, micro, chống cháy LSZH, cáp năng lượng mặt trời) ngày càng gia tăng

+ Song cũng có không ít hạn chế, khó khăn và thách thức ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả hoạt động SXKD của Công ty như: sự hạn chế về năng lực sản xuất chưa được tự động hóa cao, dẫn đến hiệu suất và khả năng cạnh tranh về giá còn hạn chế; hạn chế về vốn lưu động và vốn điều lệ (50 tỷ đồng), phụ thuộc nhiều vào vốn vay ngân hàng; thiết bị đã khai thác trên 17 năm, bước vào chu kỳ sửa chữa, thay thế, chi phí phát sinh lớn; trình độ đội ngũ kỹ thuật và kinh doanh chưa cao, hạn chế trong việc khai phá công nghệ và thị trường mới; cơ chế hoạt động, khả năng huy động vốn và liên kết đầu tư ngoài ngành, tìm kiếm đối tác tài chính, liên doanh hoặc liên kết để bổ sung vốn đầu tư, từng bước đổi mới thiết bị, giảm chi phí sản xuất còn hạn chế; nâng cao năng lực nhân sự thông qua đào tạo, tuyển dụng chuyên gia nhằm đáp ứng yêu cầu công nghệ mới, công tác xây dựng chiến lược quản trị rủi ro nguyên liệu và tỷ giá, áp dụng cơ chế phòng ngừa biến động thị trường gặp khó khăn; phát triển các sản phẩm ngách có biên độ lợi nhuận tốt để tránh cạnh tranh trực diện về giá với các doanh nghiệp lớn cũng gặp khó khăn; gặp phải cạnh tranh gay gắt về giá trong bối cảnh dư thừa công suất toàn ngành; sản phẩm đơn ngành, phụ thuộc nhiều vào kế hoạch đầu tư của các nhà mạng lớn; yêu cầu sản phẩm 5G và công nghệ cao đòi hỏi thiết bị hiện đại, trong khi dây chuyền hiện tại chưa đáp ứng; áp lực cạnh tranh từ doanh nghiệp FDI có tiềm lực mạnh về vốn, công nghệ và quy mô sản xuất; rủi ro biến động giá nguyên liệu đầu vào (sợi quang, hạt nhựa, kim loại), chi phí logistics và tỷ giá ngoại tệ.

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 2026, cụ thể như sau:

1. Mục tiêu hoạt động.

- Phân đầu hoàn thành tốt các kế hoạch của Công ty trong năm 2026.
- Tiếp tục khẳng định thương hiệu dây và cáp TELVINA trên thị trường trong và ngoài nước.

2. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2026.

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2025	Kế hoạch năm 2026	So sánh KH 2026/ TH 2025
1	Tổng doanh thu	191.329	219.844	115%
	<i>Trong đó</i>			
	- Doanh thu ngoài Tập đoàn VNPT	110.106	153.020	139%
2	Lợi nhuận sau thuế	2.404	4.130	172%
3	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/vốn chủ sở hữu (VCSH đạt 50 tỷ đồng)	4,81%	8,26%	172%
4	Tỷ lệ chi trả cổ tức	Dự kiến: 4,45%	7,6%	171%

3. Nhiệm vụ và giải pháp triển khai thực hiện kế hoạch SXKD.

Để đạt được mục tiêu đề ra trong năm 2026, Công ty đã xây dựng kế hoạch triển khai đồng bộ 03 (ba) kế hoạch hành động chủ yếu nhằm bảo đảm hoàn thành mục tiêu, bao gồm:

3.1. Kế hoạch phát triển thị trường:

3.1.1. Chi tiết kế hoạch doanh thu cụ thể như sau:

Đơn vị tính: tỷ đồng

STT	Phân loại theo khách hàng	Kế hoạch năm 2026	Tỷ lệ/ Tổng doanh thu
A	Doanh thu trong VNPT	66,8	30,4%
1	Cung cấp sản phẩm/dịch vụ theo các gói thầu đầu thầu tập trung của Tập đoàn VNPT	64,8	
1.1	Phản công việc gói cáp quang	54,8	

STT	Phân loại theo khách hàng	Kế hoạch năm 2026	Tỷ lệ/ Tổng doanh thu
1.2	Phân công việc gói thầu DTB	10,0	
2	Cung cấp sản phẩm/dịch vụ theo nhu cầu của các đơn vị thuộc Tập đoàn VNPT	2,0	
B	Doanh thu ngoài VNPT	153,0	69,6%
1	Cung cấp sản phẩm/dịch vụ khách hàng nhỏ lẻ truyền thống của Công ty	30,0	
2	Cung cấp sản phẩm/dịch vụ khách hàng SCTV	5,0	
3	Cung cấp sản phẩm/dịch vụ cho khách hàng lớn truyền thống	53,0	
4	Cung cấp sản phẩm/dịch vụ cho khách hàng lớn khác gồm: Mobifone...	10,0	
5	Doanh thu thương mại thị trường trong và ngoài nước	15,0	
6	Doanh thu từ hoạt động gia công sản xuất	20,0	
7	Doanh thu từ thị trường sản phẩm mới	20,0	
	Tổng doanh thu	219,8	100,0%

3.1.2. Tiếp tục duy trì ổn định và phát triển thị trường truyền thống, trong đó:

✦ Duy trì và phát triển khách hàng chiến lược:

- Tập đoàn VNPT:

- Tiếp tục thực hiện các đơn hàng theo các hợp đồng MSTT đã ký kết năm 2025.
- Chuẩn bị đầy đủ nguồn lực để tham dự các gói thầu mới của VNPT trong thời gian tới.
- 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.
- 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.

- Khách hàng FPT: Tiếp tục thực hiện hợp đồng cung cấp dây cáp mạng LAN CAT5e đã ký kết với FPT; theo dõi sát kế hoạch mua sắm và tham dự thầu rộng rãi cho các sản phẩm cáp quang, dây thuê bao quang và cáp mạng LAN.

- Khách hàng SCTV: Tiếp tục cung cấp sản phẩm cho các dự án đầu tư mới, dự án duy tu và bảo dưỡng hạ tầng định kỳ.

- Mobifone: Phát huy kết quả đã đạt được trong 5 năm qua khi sản phẩm Telvina đã được sử dụng rộng rãi trên mạng lưới của Mobifone, tiếp tục mở rộng hợp tác với các đối tác xây lắp để gia tăng doanh thu.

- **Viettel:** Nỗ lực nâng cao năng lực kỹ thuật để tham gia các dự án đầu thầu của Tập đoàn Viettel và các đơn vị trực thuộc, tạo thêm nguồn doanh thu ổn định.

✚ **Duy trì và mở rộng thị trường khách hàng truyền thống:**

- Tiếp tục thực hiện các hợp đồng cung cấp cáp đồng và quang cho đường sắt, giao thông đô thị, điện lực, building và các dự án hạ tầng thông minh. Đặc biệt, ngành đường sắt đang trong giai đoạn phê duyệt các dự án hiện đại hóa hệ thống tín hiệu, hạ tầng hành lang đường ngang và đây sẽ là cơ hội để Telvina tiếp tục cung cấp cáp thông tin quang và cáp thông tin tín hiệu cho thị trường.
- Tiếp tục duy trì và mở rộng cung cấp sản phẩm cho các dự án hạ tầng giao thông, tòa nhà Building và các dự án phát triển hạ tầng 4G/5G, Smart City, giao thông thông minh.
- Tăng cường tìm kiếm và thực hiện các dự án cung cấp cáp quang cho ngành điện lực, đặc biệt trong các chương trình phát triển hạ tầng cáp quang, văn phòng thông minh 4.0.

✚ **Tăng cường thương mại trong nước và đẩy mạnh xuất khẩu:**

- Duy trì nguồn doanh thu thương mại nội địa thông qua các đối tác thương mại trong các đơn hàng cáp quang, cáp đồng và dây thuê bao đậm đặc.
- Duy trì doanh thu từ hoạt động mua bán vật tư với các đơn vị cùng nhóm ngành.
- Tích cực khai thác thị trường xuất khẩu, tập trung vào ASEAN và EU: đồng thời theo dõi sát nhu cầu tại Ý và một số quốc gia châu Âu với các sản phẩm cáp đặc thù.

3.2. Kế hoạch phát triển sản phẩm mới - Tập trung phát triển dòng cáp mạng LAN và đa dạng hóa sản phẩm.

Trong bối cảnh Cách mạng Công nghiệp 4.0, nhu cầu về hạ tầng số, trung tâm dữ liệu, IoT và Smart City đang gia tăng mạnh mẽ, Telvina đã xác định cáp mạng LAN là một sản phẩm chiến lược mới, song hành cùng cáp quang và cáp đồng truyền thống. Ở giai đoạn đầu, Công ty tập trung sản xuất các dòng Cat5e và Cat6 UTP/FTP - chiếm thị phần lớn tại Việt Nam, trong đó Cat5e phổ biến trong hộ gia đình, còn Cat6 chủ yếu phục vụ văn phòng và doanh nghiệp. Kết quả bước đầu tại Telvina đã minh chứng cho tính khả thi của định hướng phát triển sản phẩm này, cụ thể như sau:

- Tháng 01/2025: Công ty trúng thầu gói thầu cung cấp dây cáp mạng LAN CAT 5e cung cấp cho VNPT Hồ Chí Minh với giá trị 3 tỷ đồng với thời gian thực hiện hợp đồng trong năm 2025;
- Từ tháng 03/2025, Công ty chính thức sản xuất dây FTP-23AWG 4P với sản lượng trung bình 800.000m/tháng, góp phần gia tăng doanh thu và bảo đảm công ăn việc làm ổn định cho người lao động. Chỉ trong 6 tháng, từ tháng 3 đến hết tháng 9/2025, sản phẩm này đã mang lại 18 tỷ đồng doanh thu;
- Tháng 10/2025: Công ty tiếp tục trúng thầu gói thầu cung cấp dây cáp mạng LAN CAT 5e cung cấp cho FPT Telecom với giá trị hợp đồng 18,6 tỷ với thời gian thực hiện hợp đồng trong 6 tháng.

Trên cơ sở động lực thị trường, những nền tảng từ các hợp đồng lớn đã ký kết và năng lực đầu tư công nghệ, Telvina xây dựng kế hoạch phát triển doanh thu từ các sản phẩm mới trong năm 2026 với mức dự kiến 50 tỷ đồng, chiếm khoảng 25% cơ cấu doanh thu toàn Công ty. Kế hoạch cụ thể như sau:

- Thị trường nội địa: Tập trung sản xuất các dòng cáp Cat5e/6 UTP/FTP nhằm nhanh chóng gia tăng hiện diện và chiếm lĩnh thị trường trong nước. Công ty tiếp tục thực hiện đơn hàng thuộc hợp đồng 18,6 tỷ đồng đã ký với FPT và dự kiến đáp ứng thêm nhu cầu mua sắm mở rộng với giá trị khoảng 18 tỷ đồng; duy trì việc cung cấp theo hợp đồng đã ký với VNPT TP. Hồ Chí Minh trong năm 2025; đồng thời theo dõi nhu cầu thị trường và tham gia các gói thầu mới của VNPT, FPT, Viettel trong năm 2026.
- Đối tác chiến lược: Tiếp tục hợp tác cùng Wider (Trung Quốc) - đơn vị có kinh nghiệm sâu rộng trong tiêu thụ sản phẩm quốc tế nhằm hỗ trợ Telvina mở rộng thị trường xuất khẩu và tiếp cận các dòng sản phẩm có yêu cầu kỹ thuật cao (cáp nhiều lõi, mạch đồng kỹ thuật cao).

3.3. *Đổi mới, sáng tạo và tăng cường hợp tác.*

✦ *Đổi mới trong quản trị kỹ thuật - công nghệ.*

Xuất phát từ yêu cầu ngày càng cao của thị trường về chất lượng sản phẩm, tuân thủ các tiêu chuẩn kỹ thuật quốc tế như UL, CE, RoHS... cũng như áp lực cạnh tranh về giá ngày càng cao, Công ty cần không ngừng nâng cao năng lực sản xuất và quản trị. Bên cạnh đó, bối cảnh hội nhập sâu rộng và xu hướng dịch chuyển chuỗi cung ứng toàn cầu đang mở ra nhiều cơ hội phát triển, song đồng thời cũng đặt ra yêu cầu cấp thiết về việc đầu tư công nghệ hiện đại, phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao và tăng cường hợp tác quốc tế nhằm đủ điều kiện tham gia các dự án có quy mô lớn.

Công ty tập trung thực hiện các biện pháp sau:

- Đầu tư nâng cấp dây chuyền sản xuất tuổi thọ cao, đã lạc hậu nhằm đồng bộ, đáp ứng yêu cầu kỹ thuật sản phẩm theo tiêu chuẩn quốc tế, tạo tiền đề mở rộng thị trường xuất khẩu.
- Ứng dụng công nghệ kỹ thuật tiên tiến nhằm tối ưu hóa quy trình sản xuất, nâng cao năng suất, chất lượng ổn định giảm tỷ lệ sản phẩm lỗi hỏng và khả năng đáp ứng các sản phẩm kỹ thuật cao.
- Tăng cường hợp tác chiến lược, mở rộng liên kết với các đối tác trong và ngoài nước để tiếp nhận công nghệ, mở rộng thị trường đầu ra và tham gia vào chuỗi giá trị quốc tế.

✦ *Tăng cường quản trị tài chính và chi phí*

Bước sang năm 2026, Telvina sẽ phải đối diện với nhiều thách thức nội tại về nguồn vốn chủ sở hữu còn hạn chế, trong khi hệ thống dây chuyền sản xuất đã khai thác trên 17 năm (từ 2009), đang bước vào giai đoạn 3/4 chu kỳ hao mòn. Năng lực sản xuất suy giảm, chi phí bảo trì sửa chữa tăng cao, gây áp lực lên hiệu quả tài chính.

Do đó, trong năm 2026, Công ty cần tập trung vào hai nhiệm vụ chính:

- Bảo đảm nguồn lực tài chính thông qua việc:

- Công ty tiếp tục duy trì nguồn vốn tín dụng để phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh và kế hoạch cải tiến nâng cấp thiết bị sản xuất sản phẩm mới.
- Thực hiện các biện pháp quản trị rủi ro tài chính toàn diện từ giá nguyên liệu, khách hàng chậm trả, giảm thiểu tác động từ biến động lãi suất và tỷ giá.
- Kiểm soát chặt công nợ phải thu, rút ngắn vòng quay thu hồi vốn, giữ tỷ lệ nợ/vốn chủ sở hữu ở mức an toàn $\leq 1,0$.
- Kiểm soát chi phí nguyên liệu và nâng cao năng suất:
 - Không ngừng nâng cao chất lượng lao động, chất lượng sản phẩm, giảm tỷ lệ sản phẩm lỗi hỏng và tối ưu hóa chi phí sản xuất nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.
 - Tìm kiếm nhà cung cấp giá tốt, chất lượng tốt và nguồn cung sẵn sàng; quản lý tồn kho hiệu quả, và áp dụng công nghệ vào quy trình sản xuất để tối ưu chi phí. Đồng thời tăng doanh thu, cải thiện biên lợi nhuận gộp, phấn đấu nâng ROE (lợi nhuận trên vốn chủ) đạt mức kế hoạch đề ra.

✚ Phát triển nguồn nhân lực

Về nhân lực, Công ty đang gặp khó khăn do thiếu lao động trực tiếp sản xuất, trong khi công tác tuyển dụng chưa thu hút được ứng viên phù hợp, dẫn đến việc chưa khai thác tối đa công suất thiết bị hiện có. Trước những hạn chế trong công tác phối hợp và nguồn nhân lực hiện nay, Công ty cần triển khai các biện pháp sau:

- Cải thiện quy trình làm việc thông qua việc ứng dụng công nghệ phần mềm quản trị tổng thể để quản lý toàn diện các quy trình từ sản xuất, bán hàng, tài chính đến nhân sự; hướng tới tự động hóa các tác vụ thủ công, giảm thời gian xử lý và tăng tính minh bạch trong vận hành.
- Đổi mới chính sách để phát triển nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu phát triển sản phẩm mới, mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Tổ chức đào tạo chuyên sâu cho đội ngũ kỹ thuật về nghiên cứu công nghệ, thiết kế kỹ thuật và quản lý dây chuyền hiện đại.
- Bồi dưỡng lực lượng kinh doanh am hiểu thị trường quốc tế, nắm vững quy định thương mại và tiêu chuẩn chất lượng toàn cầu.

Trên đây là nội dung Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2025 và kế hoạch hoạt động năm 2026 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: 12 /TTr-TELVINA

Hà Nội, ngày 10 tháng 03 năm 2026

TỜ TRÌNH

Đề nghị thông qua Báo cáo tài chính năm 2025

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026

- 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 2026 thông qua Báo cáo tài chính năm 2025 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 2025 nhất trí thông qua).

Toàn văn bản Báo cáo tài chính năm 2025 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



Hà 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: Số 213 Đường 30/4, Phường Hoà Cường, Thành phố Đà Nẵng

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

Số: 074/2026/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 23/02/2026 của Công ty Cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam (sau đây gọi tắt là "Công ty") đính kèm từ trang 5 đến trang 37, bao gồm: Bảng cân đối kế toán tại ngày 31/12/2025, 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 31/12/2025 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.



Trần Thị Thu Hiền - Phó Tổng Giám đốc
Số Giấy CN ĐKHN kiểm toán: 0753-2023-010-1
Đà Nẵng, ngày 23 tháng 02 năm 2026

Lê Đức Tùng - Kiểm toán viên
Số Giấy CN ĐKHN kiểm toán: 5181-2026-010-1

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN
Ngày 31 tháng 12 năm 2025

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	31/12/2025 VND	01/01/2025 VND
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	100		101.011.213.999	89.182.888.589
1. Tiền và các khoản tương đương tiền	110		4.655.867.342	10.039.690.048
1. Tiền	111	5	2.655.867.342	7.039.690.048
2. Các khoản tương đương tiền	112	6	2.000.000.000	3.000.000.000
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	120		2.030.047.424	2.335.383.934
1. Chứng khoán kinh doanh	121		-	-
2. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	123	7	2.030.047.424	2.335.383.934
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130		59.467.934.359	47.429.131.532
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131	8	69.526.468.164	57.022.621.669
2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	132		115.564.606	113.491.521
3. Phải thu ngắn hạn khác	136	9	245.748.539	712.865.292
4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	137	10	(10.419.846.950)	(10.419.846.950)
IV. Hàng tồn kho	140	11	32.427.393.576	27.852.056.002
1. Hàng tồn kho	141		32.427.393.576	27.852.056.002
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		-	-
V. Tài sản ngắn hạn khác	150		2.429.971.298	1.526.627.073
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151	12.a	318.778.302	290.056.566
2. Thuế GTGT được khấu trừ	152		1.713.075.384	1.082.566.877
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	153	17	398.117.612	154.003.630
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	200		10.150.537.199	8.811.261.695
1. Các khoản phải thu dài hạn	210		-	-
II. Tài sản cố định	220		9.395.421.295	7.667.456.635
1. Tài sản cố định hữu hình	221	13	5.365.313.464	3.471.401.188
- Nguyên giá	222		115.799.077.550	113.197.189.770
- Giá trị hao mòn lũy kế	223		(110.433.764.086)	(109.725.788.582)
2. Tài sản cố định vô hình	227	14	4.030.107.831	4.196.055.447
- Nguyên giá	228		6.956.452.379	6.956.452.379
- Giá trị hao mòn lũy kế	229		(2.926.344.548)	(2.760.396.932)
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		755.115.904	1.143.805.060
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	12.b	755.115.904	1.143.805.060
2. Tài sản dài hạn khác	268		-	-
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	270		111.161.751.198	97.994.150.284

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN (tiếp theo)
Ngày 31 tháng 12 năm 2025

NGUỒN VỐN	Mã số	Thuyết minh	31/12/2025 VND	01/01/2025 VND
C. NỢ PHẢI TRẢ	300		33.243.017.680	22.480.182.142
I. Nợ ngắn hạn	310		28.886.191.780	22.001.599.053
1. Phải trả người bán ngắn hạn	311	15	22.282.637.082	16.422.738.861
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312	16	722.848.970	857.505.340
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	313	17	-	368.114.580
4. Phải trả người lao động	314		1.756.635.351	829.694.875
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315	18	435.582.368	532.444.503
6. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	318	19	83.800.000	33.000.000
7. Phải trả ngắn hạn khác	319	20	1.529.764.762	1.154.170.740
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	1.969.576.522	1.681.383.429
10. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	322		5.346.725	22.546.725
II. Nợ dài hạn	330		4.356.825.900	478.583.089
1. Phải trả người bán dài hạn	331		-	-
2. Dự phòng phải trả dài hạn	342	22.b	4.356.825.900	478.583.089
D. VỐN CHỦ SỞ HỮU	400		77.918.733.518	75.513.968.142
I. Vốn chủ sở hữu	410	23	77.918.733.518	75.513.968.142
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	2.401.968.142	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	2.404.765.376	(3.500.458.056)
- LNST chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước	421a	23	-	3.903.537
- LNST chưa phân phối kỳ này	421b	23	2.404.765.376	(3.504.361.587)
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	430		-	-
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	440		111.161.751.198	97.994.150.284



Tô Chí Thành

Hà Nội, ngày 23 tháng 02 năm 2026

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 31/12/2025

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

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm 2025 VND	Năm 2024 VND
1. Doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ	01	25	190.989.385.964	176.074.258.394
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02		-	-
3. Doanh thu thuần về bán hàng & cc dịch vụ	10		190.989.385.964	176.074.258.394
4. Giá vốn hàng bán	11	26	164.042.186.203	164.806.984.996
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng & cc dịch vụ	20		26.947.199.761	11.267.273.398
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	27	339.744.202	941.832.152
7. Chi phí tài chính	22	28	265.174.914	289.890.808
Trong đó: Chi phí lãi vay	23		73.160.755	51.194.830
8. Chi phí bán hàng	25	29.a	13.715.355.973	5.542.752.005
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	29.b	10.843.243.527	9.743.186.186
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30		2.463.169.549	(3.366.723.449)
11. Thu nhập khác	31	30	765.170	65.490.364
12. Chi phí khác	32	31	56.569.343	156.767.289
13. Lợi nhuận khác	40		(55.804.173)	(91.276.925)
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50		2.407.365.376	(3.458.000.374)
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	32	2.600.000	46.361.213
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52		-	-
17. Lợi nhuận sau thuế TNDN	60		2.404.765.376	(3.504.361.587)
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	34	487	(709)
19. Lãi suy giảm trên cổ phiếu	71	34	487	(709)



Hà Nội, ngày 23 tháng 02 năm 2026

Kế toán trưởng

Nguyễn Thị Bích Hiền

Người lập biểu

Trần Thị Tình

STT	CHỈ TIÊU	MÃ	Số tiền (đồng)
	nhuận sau thuế vượt so với kế hoạch thì được tăng tối đa 02%) Thực hiện chi trả thù lao năm 2025: 112.680.000 x 104% (do tỷ lệ LNST thực hiện năm 2025/LNST kế hoạch năm 2025 đạt 102,3%, tính tăng thêm 4%)		
6.3	Chi trả cổ tức với tỷ lệ 4,45%/cổ phiếu, tương đương 445 đồng/cổ phiếu (445 đồng * cổ phiếu đang lưu hành là 4.940.000)		2.198.300.000
6.4	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối chuyển kỳ sau	421	4.839.756

2. Kế hoạch chi trả thù lao Hội đồng quản trị (HĐQT) và Ban Kiểm soát (BKS) năm 2026.

- Trường hợp hoàn thành (bảng kế hoạch giao) chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế năm 2026 thì thù lao HĐQT & BKS bằng 206.500.000 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 2026 (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, thì 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.

3. Kế hoạch trích lập quỹ khen thưởng, phúc lợi năm 2026.

Việc trích lập quỹ khen thưởng, phúc lợi năm 2026 theo nguyên tắc như sau:

Quỹ khen thưởng phúc lợi năm 2026 sẽ bằng 165.2 triệu đồng x (nhân với) LNST thực hiện năm 2026/LNST kế hoạch năm 2026.

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



Hà Thanh Hải



BAN KIỂM SOÁT

Số: 36/BC-BKS

Hà Nội, ngày 06 tháng 03 năm 2026

BÁO CÁO

Hoạt động của Ban Kiểm soát năm 2025, kế hoạch thực hiện năm 2026 tại ĐHĐCĐ thường niên năm 2026

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 2025 cùng một số đề xuất, kiến nghị cũng như kế hoạch hoạt động năm 2026 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.

Ban Kiểm soát của Công ty nhiệm kỳ 2025-2029 bao gồm 03 thành viên, trong đó 01 thành viên là Trưởng ban và 02 thành viên BKS.

Thực hiện kế hoạch công tác, năm 2025 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 2025 của Công ty đã được Đại hội thông qua bao gồm: Kế hoạch hoạt động năm 2025; 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 2025.

- Tham gia 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 2025 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 2025, 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 2025

- Về thù lao: Công ty chưa thực hiện chi trả thù lao cho BKS năm 2025.
- Về các chi phí hoạt động: không có.
- Về lợi ích khác của thành viên BKS: không có.

II. KẾT QUẢ KIỂM TRA GIÁM SÁT

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

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.

Năm 2025, BKS đã thường xuyên giám sát hoạt động và các kỳ họp của HĐQT. 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:

2.1. 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.

2.2. 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 2025, Tổng Giám đốc Công ty đã điều hành Công ty hoạt động có hiệu quả, người lao động đảm bảo việc làm, thu nhập ổn định.

2.3. Đối với các cổ đông:

Trong năm 2025, 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 2025:

Báo cáo tài chính năm 2025 của Công ty được lập theo đúng các chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam hiện hành.

Báo cáo tài chính năm 2025 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 31/12/2025. 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 31/12/2025.

4. Báo cáo giám sát kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2025

BKS đã kiểm tra, giám sát tình hình triển khai kế hoạch sản xuất kinh doanh và báo cáo kết quả SXKD năm 2025 của Công ty và thống nhất đánh giá, kết quả cụ thể như sau:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch năm 2025	Thực hiện năm 2025	TH 2025 /KH 2025
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	200,712	191,329	95,32 %
2	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	2,35	2,40	102,3%
3	Tỷ suất LNST/VCSH	%	4,70	4,81	102,3%
4	Tỷ lệ chi trả cổ tức	%	4,36	Dự kiến: 4,45	102,1%

Năm 2025, Công ty mặc dù Công ty không hoàn thành chỉ tiêu về doanh thu, nhưng các chỉ tiêu khác đều hoàn thành vượt mức kế hoạch đặt ra: Tổng doanh thu thực hiện được năm 2025 là 191,33 tỷ đồng đạt 95,32%, tăng 8,66% so với năm 2024; Lợi nhuận sau thuế đạt 2,4 tỷ đồng, đạt 102,3%; Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/vốn đầu tư của chủ sở hữu (50 tỷ) là 4,81% đạt 102,3% Kế hoạch. Công ty dự kiến chi trả cổ tức là 4,45%, đạt 102,1% kế hoạch.

4.1. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2025 so với thực hiện năm 2024:

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2025	Năm 2024	So sánh 2025/2024
1	Kết quả hoạt động kinh doanh				
1.1	Tổng doanh thu	đồng	191,329,895,336	176,074,258,394	Tăng 8.66%
1.2	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thuần	đồng	190.989.385,964	176.074.258.394	Tăng 8.47%
1.3	Doanh thu hoạt động tài chính	đồng	339,744,202	941,832,152	Giảm 63.93%
1.4	Doanh thu khác	đồng	76,517	65,490,364	Giảm 99.88%
1.5	Giá vốn hàng bán	đồng	164,042,186,203	164,806,984,996	Giảm 0.46%

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2025	Năm 2024	So sánh 2025/2024
1.6	Vốn chủ sở hữu	đồng	77.918.733.518	75.513.968.142	Tăng 3.18%
1.7	Tổng nguồn vốn	đồng	111.161.751.198	97.994.150.284	Tăng 13.44%
2	Khả năng sinh lời				
	Lợi nhuận trước thuế thu nhập doanh nghiệp	đồng	2.407.365.376	-3.458.000.374	Có lãi
	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	đồng	2.404.765.376	-3.504.361.587	Có lãi
	Giá vốn hàng bán/Tổng doanh thu		85.74%	93.60%	Giảm 8.40%
2.1	Tỷ suất lợi nhuận/Tổng doanh thu (%) ROS		1.257%	-1.990%	Có lãi
2.2	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân (%)		3.086%	-4.641%	Có lãi
3	Khả năng thanh toán				
	Tiền và các khoản tương đương tiền	đồng	4.655.867.342	10.039.690.048	Giảm 53.63%
	Đầu tư tài chính ngắn hạn	đồng	2.030.047.424	2.335.383.934	Giảm 13.07%
	Các khoản phải thu ngắn hạn	đồng	59.467.934.359	47.429.131.532	Tăng 25.38%
	Hàng tồn kho	đồng	32.427.393.576	27.852.056.002	Tăng 16.43%
	Tài sản ngắn hạn khác	đồng	2.429.971.298	1.526.627.073	Tăng 59.17%
	Hàng tồn kho bình quân trong kỳ	đồng	30.139.724.789	28.669.452.084	Tăng 5.13%
	Nợ ngắn hạn	đồng	28.886.191.780	22.001.599.053	Tăng 31.29%
3.1	Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn (Khả năng thanh toán hiện hành) = Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn	lần	3.49	4.05	Giảm 13.73%
3.2	Khả năng thanh toán nhanh = (Tài sản ngắn hạn - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	lần	2.37	2.79	Giảm 14.83%
3.3	Khả năng thanh toán tức thời = Tiền và các khoản tương đương tiền/Nợ ngắn hạn	lần	0.16	0.46	Giảm 64.68%
4	Tài trợ vốn cố định				
	Nguồn vốn dài hạn = Vốn chủ sở hữu + Nợ dài hạn	đồng	82.275.559.418	75.992.551.231	Tăng 8.89%
	Vốn chủ sở hữu	đồng	77.918.733.518	75.513.968.142	Tăng 3.18%
	Nợ dài hạn	đồng	4.356.825.900	478.583.089	Tăng 810.4%
	Tài sản cố định và đầu tư dài hạn	đồng	10.150.537.199	8.811.261.695	Tăng 15.2%
4.1	Mức độ đảm bảo vốn cố định	đồng	72.125.022.219	67.181.289.536	Tăng 7.36%
5	Tài trợ vốn lưu động				

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2025	Năm 2024	So sánh 2025/2024
	Nguồn vốn ngắn hạn (= Nợ ngắn hạn)	đồng	28.886.191.780	22.001.599.053	Tăng 31.29%
	Phải trả người bán ngắn hạn	đồng	22.282.637.082	16.422.738.861	Tăng 35.68%
	Các khoản phải trả khác	đồng	1.529.764.762	1.154.170.740	Tăng 32.54%
	Tài sản lưu động (= Tài sản ngắn hạn)	đồng	101.011.213.999	89.182.888.589	Tăng 13.26%
5.1	Mức độ đảm bảo vốn lưu động	đồng	72.125.022.219	67.181.289.536	Tăng 7.36%
6	Khả năng hoạt động				
6.1	Vòng quay các khoản phải thu = Doanh thu thuần về bán hàng/Các khoản phải thu bình quân	Lần	3.018	3.280	Giảm 7.99%
6.2	Số ngày các khoản phải thu (Kỳ thu tiền bình quân)	Ngày	121	111	Tăng 8.68%
6.3	Vòng quay hàng tồn kho = Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân	Lần	5.44	5.74	Giảm 5.32%
6.4	Số ngày dự trữ hàng tồn kho (Số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho)	Ngày	67.06	63.49	Tăng 5.62%
	Chu kỳ sản xuất kinh doanh (ngày)	ngày	188	175	Tăng 7.57%
	Chu kỳ sản xuất kinh doanh (tháng)	tháng	6.27	5.83	Tăng 7.57%
6.5	Vòng quay các khoản phải trả - Giá vốn hàng bán/Phải trả người bán bình quân	lần	8.48	10.16	Giảm 16.54%
6.6	Số ngày phải trả (Kỳ trả tiền bình quân)	ngày	43.06	35.94	Tăng 19.82%

4.2. Phân tích, đánh giá:

4.2.1. Về kết quả hoạt động kinh doanh và khả năng sinh lời

Năm 2025 đánh dấu bước ngoặt quan trọng khi Công ty đã bắt đầu có lãi trở lại sau năm 2024 thua lỗ.

* Tăng trưởng doanh thu: Doanh thu thuần đạt 190,99 tỷ đồng, tăng 8,5% so với mức 176.07 tỷ đồng của năm 2024.

* Cải thiện lợi nhuận: Lợi nhuận sau thuế đạt 2,4 tỷ đồng (trong khi năm 2024 lỗ 3.5 tỷ đồng).

* Biên lợi nhuận: Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS) đạt 1,26%. Dù con số này còn khiêm tốn nhưng cho thấy sự tối ưu hóa chi phí hiệu quả, đặc biệt là giá vốn hàng bán chỉ chiếm 85,7% doanh thu (giảm so với mức 93,6% của năm trước).

* Xử lý lỗ lũy kế: Công ty đã sử dụng 3,5 tỷ đồng từ "Vốn khác của chủ sở hữu" để bù đắp toàn bộ lỗ lũy kế tính đến cuối năm 2024 theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên 2025.

4.2.2. Về cấu trúc tài sản và nguồn vốn

Cấu trúc tài chính của Công ty có sự dịch chuyển theo hướng tăng quy mô tài sản ngắn hạn để phục vụ sản xuất. Tổng tài sản tăng lên mức 111,16 tỷ đồng (tăng 13,4% so với đầu năm). Chiếm đến 90,8% tổng tài sản, trong đó các khoản phải thu ngắn hạn (59,47 tỷ đồng) và hàng tồn kho (32,43 tỷ đồng) là hai hạng mục lớn nhất. Việc phải thu khách hàng tăng mạnh (từ 47,4 tỷ lên 59,4 tỷ) cho thấy công ty đang đẩy mạnh bán hàng nhưng cũng đối mặt với rủi ro bị chiếm dụng vốn. Về cơ bản, cấu trúc tài sản và nguồn vốn của Telvina cân đối và an toàn; vốn chủ sở hữu đạt 77.9 tỷ đồng, chiếm 70% tổng nguồn vốn, cho thấy tính tự chủ tài chính rất cao và rủi ro nợ vay thấp.

4.2.3. Khả năng thanh toán

Công ty duy trì các chỉ số thanh toán ở mức an toàn cao, đảm bảo khả năng chi trả các nghĩa vụ ngắn hạn.

Chỉ số	2025	2024	Đánh giá
Thanh toán hiện hành	3,49 lần	4,05 lần	Rất tốt (Tài sản ngắn hạn gấp 3.5 lần nợ)
Thanh toán nhanh	2,37 lần	2.79 lần	Tốt (Vẫn đảm bảo thanh toán dư trừ hàng tồn kho)
Thanh toán tức thời	0,16 lần	0,46 lần	Thấp hơn năm trước do tiền mặt giảm

4.2.4. Hiệu quả hoạt động

Công tác quản trị hàng tồn kho và chu kỳ kinh doanh vẫn bộc lộ những điểm nghẽn đáng kể trong việc lưu chuyển dòng vốn. Hiệu suất vòng quay hàng tồn kho ở mức 5,44 lần tương ứng với thời gian dự trữ 67 ngày tăng hơn so với năm 2024 (chỉ có 63 ngày). Trong khi đó kỳ thu tiền bình quân kéo dài tới 114 ngày.

Chu kỳ kinh doanh kéo dài tới 6 tháng này chính là nguyên nhân trực tiếp dẫn đến tình trạng dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh bị âm hơn 3,3 tỷ đồng, tạo ra một nghịch lý tài chính khi doanh nghiệp dù có lãi trên sổ sách nhưng lại thiếu hụt tiền mặt thực tế cho các hoạt động tái đầu tư.

Để cải thiện tình hình, Telvina cần đặc biệt ưu tiên việc rút ngắn chu kỳ thu tiền thông qua các biện pháp quản trị nợ quyết liệt hơn, đồng thời tối ưu hóa quy trình sản xuất để giải phóng lượng hàng dở dang tại chi nhánh, giúp chuyển hóa nhanh chóng nguồn lực thành tiền mặt nhằm đảm bảo tính bền vững cho sự hồi phục kinh tế hiện tại.

4.2.5. Đánh giá chung và Rủi ro

Dựa trên những phân tích về tình hình tài chính của Telvina, BKS khuyến nghị một số giải pháp như sau:

* **Thứ nhất, về quản trị dòng tiền:**

- Cải thiện dòng tiền kinh doanh thông qua tập trung giải phóng hàng tồn kho (đang ở mức 32,4 tỷ đồng) thông qua các chương trình khuyến mãi hoặc tối ưu hóa kế hoạch sản xuất để giảm ứ đọng vốn;

- Tiếp tục tận dụng tốt vốn chiếm dụng: Tiếp tục duy trì và đàm phán kéo dài kỳ thanh toán với các nhà cung cấp lớn (như Thai Polyethylene hay Công ty Cúp Vàng) để tài trợ cho vốn lưu động mà không phải chịu lãi suất vay ngân hàng..

*** Thứ hai, kiểm soát chi phí và nâng cao biên lợi nhuận:**

- Vì chi phí nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng cực cao trong giá thành, công ty cần tìm kiếm thêm các nhà cung cấp dự phòng để tăng thể mạnh đàm phán giá, tránh phụ thuộc vào một vài đối tác nước ngoài;

- Có biện pháp phòng ngừa tỷ giá. Do có các giao dịch mua nguyên liệu bằng ngoại tệ, công ty nên sử dụng các công cụ phái sinh tài chính (như hợp đồng kỳ hạn) để chốt tỷ giá, tránh các khoản lỗ chênh lệch tỷ giá phát sinh thêm.

- Lãi suất cho vay NHTM tăng cao do rủi ro nợ xấu trong hệ thống và nguy cơ lạm phát từ giá nguyên liệu và hàng hoá đầu vào tăng mạnh, do vậy, Telvina cần cân trọng trong các kế hoạch vay từ NHTM cũng như có biện pháp trích phòng hộ rủi ro biến động giá của nguyên, nhiên vật liệu đầu vào (thông qua các hợp đồng tài chính phái sinh hoặc trích lập dự phòng rủi ro biến động giá nguyên vật liệu đầu vào).

*** Cuối cùng, tận dụng lợi thế hệ sinh thái VNPT:**

Công ty nên tập trung tối ưu hóa chuỗi cung ứng cáp quang và dây thuê bao cho các chi nhánh Viễn thông tỉnh/thành phố vốn là khách hàng truyền thống. Đây mạnh hoạt động cho thuê nhà xưởng tại Hà Nội và Bắc Ninh để tạo nguồn thu nhập ổn định (năm 2025 doanh thu cho thuê nhà xưởng đã tăng lên 730 triệu đồng).

5. Công tác đầu tư XDCB, duy tu bảo dưỡng:

Năm 2025, Công ty đầu tư mua sắm tài sản cố định là 2,6 tỷ. Trong đó mua lại dây chuyền sản xuất cáp LAN là 2,32 tỷ.

6. Công tác Tổ chức, Lao động, Tiền lương:

Năm 2025, 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 đề 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 2025 không có biến động nhiều.

7. 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 2025, 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... Kết quả đã hoàn thành tốt các chỉ tiêu đề ra tại ĐHĐCĐ thường niên năm 2025.

III. KẾ HOẠCH CÔNG TÁC NĂM 2026

Năm 2026, 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 2026 của BKS cụ thể như sau:

1. Giám sát tình hình thực hiện Nghị quyết của ĐHĐCĐ năm 2026 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 2025 và kế hoạch hoạt động năm 2026 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 HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**



Hà Nội, ngày 06 tháng 03 năm 2026

TỜ TRÌNH

Về đề xuất lựa chọn đơn vị kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2026

Kính gửi: - Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026

- 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 2026 xem xét và thông qua việc lựa chọn đơn vị kiểm toán đã kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2025 của Công ty là Công ty TNHH Kiểm toán và Kế toán AAC tiếp tục tiến hành kiểm toán Báo cáo tài chính 2026 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 2026 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

BÁO CÁO

DỰ THẢO KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH GIAI ĐOẠN 2026 - 2029 CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG TELVINA VIỆT NAM

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026

Kính thưa các quý vị cổ đông!

Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam xin trân trọng kính trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026 kế hoạch sản xuất kinh doanh giai đoạn 2026 - 2029 của Công ty, như sau:

1. NHẬN ĐỊNH CÁC VẤN ĐỀ TÁC ĐỘNG ĐẾN KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY TRONG GIAI ĐOẠN 2026 - 2029.

1.1. Xu hướng phát triển trên thế giới.

Trong giai đoạn 2026 - 2029, kinh tế thế giới được dự báo tiếp tục biến động phức tạp bởi nhiều yếu tố khó lường như xung đột địa chính trị, căng thẳng thương mại, chính sách tài chính - tiền tệ thắt chặt và xu hướng bảo hộ của các nền kinh tế lớn. Cùng với đó, tốc độ chuyển đổi số toàn cầu, sự bùng nổ của trí tuệ nhân tạo (AI), Internet vạn vật (IoT), điện toán đám mây và nhu cầu truyền dẫn dữ liệu tốc độ cao sẽ thúc đẩy mạnh mẽ nhu cầu hạ tầng viễn thông, đặc biệt là cáp quang dung lượng lớn và công nghệ truyền dẫn thế hệ mới. Tuy nhiên, ngành sản xuất công nghiệp lại phải đối diện áp lực chi phí nguyên vật liệu tăng do lạm phát, biến động tỷ giá và xu hướng dịch chuyển chuỗi cung ứng, dẫn đến cạnh tranh gay gắt hơn giữa các quốc gia.

1.2. Xu hướng thị trường trong nước.

Việt Nam được hưởng lợi từ xu thế dịch chuyển đầu tư và chuỗi cung ứng toàn cầu, đặc biệt trong lĩnh vực công nghệ và viễn thông. Nhu cầu tiêu thụ cáp quang, thiết bị mạng và giải pháp hạ tầng số dự kiến tăng mạnh nhờ vào chính sách phát triển chính phủ số, kinh tế số và xã hội số của Nhà nước. Ngoài ra, việc thúc đẩy hạ tầng 5G, các dự án chuyển đổi số quốc gia, cùng với sự tham gia ngày càng sâu của các doanh nghiệp tư nhân vào lĩnh vực viễn thông và công nghệ thông tin sẽ mở ra thị trường rộng lớn. Tuy vậy, áp lực cạnh tranh từ các nhà sản xuất nước ngoài, đặc biệt từ Trung Quốc, Hàn Quốc và Ấn Độ, sẽ tiếp tục gia tăng và ảnh hưởng đến biên độ lợi nhuận của doanh nghiệp trong nước.

1.3. Xu hướng phát triển ngành Bưu chính Viễn thông.

Ngành Bưu chính Viễn thông toàn cầu nói chung và tại Việt Nam nói riêng đang bước vào giai đoạn tăng trưởng mới dựa trên nền tảng của công nghệ số. Việc triển khai đồng bộ mạng 5G, nghiên cứu mạng 6G, nhu cầu truyền tải dữ liệu dung lượng lớn, dịch

vụ bưu chính thương mại điện tử và logistics thông minh là các xu hướng nổi bật. Đặc biệt, yêu cầu kết nối ổn định, băng thông cao cho các lĩnh vực như đô thị thông minh, sản xuất công nghiệp 4.0, tài chính số, giáo dục trực tuyến và y tế từ xa đang tạo ra áp lực nhưng cũng là động lực lớn để ngành Bưu chính Viễn thông liên tục mở rộng và đổi mới.

1.4. Xu hướng phát triển của Tập đoàn và Công ty Telvina.

Đối với Tập đoàn và Công ty Telvina, giai đoạn 2026 - 2029 vừa là thách thức vừa là cơ hội. Một mặt, doanh nghiệp phải đối diện với áp lực giá bán giảm trong khi chi phí nguyên vật liệu tăng cao. Mặt khác, dư địa phát triển lại rất rộng mở khi nhu cầu thị trường viễn thông tiếp tục gia tăng, đặc biệt với cáp quang, hạ tầng số và dịch vụ tích hợp. Việc dịch chuyển chuỗi cung ứng về Việt Nam tạo điều kiện thuận lợi để Telvina mở rộng quy mô sản xuất, đẩy mạnh nội địa hóa nguyên vật liệu, giảm phụ thuộc nhập khẩu. Đồng thời, Tập đoàn đang trong thời gian tập trung đầu tư công nghệ, nâng cao năng lực quản trị, đa dạng hóa sản phẩm và mở rộng thị trường quốc tế, từ đó khẳng định vị thế trong chuỗi giá trị toàn cầu và xây dựng nền tảng phát triển bền vững trong dài hạn.

2. TÂM NHÌN, ĐỊNH HƯỚNG VÀ CÁC MỤC TIÊU CHIẾN LƯỢC.

2.1. Tâm nhìn và định hướng của Công ty đến năm 2030.

Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam đặt mục tiêu trở thành một trong những doanh nghiệp sản xuất cáp viễn thông hàng đầu tại Việt Nam, có năng lực cạnh tranh khu vực và tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị toàn cầu. Định hướng phát triển của Công ty gắn chặt với chiến lược chung của Tập đoàn VNPT, hướng tới xây dựng Telvina trở thành thương hiệu uy tín trong các lĩnh vực: cáp quang, cáp mạng LAN, cáp chuyên dụng và các giải pháp hạ tầng kết nối cho kỷ nguyên số.

Trong giai đoạn tới, Công ty tập trung ba trụ cột phát triển:

- Củng cố thị trường truyền thống thông qua nâng cao chất lượng, tối ưu chi phí và gia tăng giá trị sản phẩm.
- Đổi mới công nghệ và sản phẩm để bắt nhịp xu hướng 5G, IoT, trung tâm dữ liệu và đô thị thông minh.
- Mở rộng hợp tác và hội nhập quốc tế, phát triển xuất khẩu và nâng cao năng lực tham gia chuỗi cung ứng toàn cầu.

2.2. Mục tiêu chiến lược.

2.2.1 Mục tiêu tổng quát:

- Giữ vững thị phần trong nước đối với các sản phẩm truyền thống, đồng thời mở rộng thị phần trong các phân khúc cáp LAN, cáp quang dung lượng lớn và cáp chuyên dụng.
- Đạt mức tăng trưởng doanh thu bền vững, tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm tối thiểu 10%, bảo đảm duy trì các chỉ số tài chính lành mạnh, tối ưu hóa vốn lưu động và tăng tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu.
- Từng bước nội địa hóa nguyên vật liệu và giảm phụ thuộc vào nhập khẩu, qua đó hạ giá thành sản phẩm, nâng cao khả năng cạnh tranh và giảm rủi ro từ biến động thị trường quốc tế.

- Phát triển xuất khẩu trở thành một trong những trụ cột doanh thu, với thị trường trọng điểm là ASEAN, châu Âu và một số quốc gia đang phát triển có nhu cầu lớn về hạ tầng số.
- Đẩy mạnh R&D và đầu tư công nghệ để đa dạng hóa danh mục sản phẩm, đặc biệt tập trung phát triển các dòng cáp LAN Cat6/6A/7, cáp quang thế hệ mới, cáp năng lượng tái tạo và các sản phẩm hạ tầng số chuyên dụng.
- Nâng cao năng lực cạnh tranh tổng thể thông qua đổi mới quản trị, nâng cao trình độ nguồn nhân lực, xây dựng văn hóa doanh nghiệp hiện đại, thúc đẩy sáng tạo và tăng cường hợp tác chiến lược với các đối tác trong và ngoài nước.

2.2.2 Mục tiêu phát triển cụ thể của Công ty đến năm 2029:

Từ bối cảnh thị trường, định hướng của Công ty và mục tiêu tổng quát đề ra, Công ty Telvina đặt ra các mục tiêu phát triển cụ thể bằng các chỉ tiêu kinh tế kế hoạch trong giai đoạn 2026 - 2029 được xây dựng trên cơ sở định hướng phát triển của Tập đoàn VNPT và báo cáo kết quả năm 2025 của Công ty, cụ thể như sau:

Đơn vị tính: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2025	KH Năm 2026	KH Năm 2027	KH Năm 2028	KH Năm 2029	Tổng cộng giai đoạn 2025-2029	Tốc độ tăng trưởng BQ
1	Tổng doanh thu	191.329	219.844	241.828	266.011	292.612	1.211.624	10,57%
1.1	Doanh thu ngoài VNPT	110.116	153.020	168.322	185.154	203.670	820.282	11,99%
2	Lợi nhuận sau thuế	2.404	4.130	4.543	4.997	5.497	21.571	22,97%
3	ROE (%) với vốn CSH tính theo NBĐ 87/TT 200	4,81%	8,26%	9,09%	9,99%	10,99%	43,14%	22,97%
4	Tỷ lệ chi trả cổ tức	4,45%	7,60%	8,36%	9,20%	10,12%	39,72%	22,79%

(Việc bổ sung năm 2025 vào kế hoạch SXKD trên giúp có được cái nhìn toàn diện hơn, đồng thời làm cơ sở so sánh và đánh giá xu hướng tăng trưởng cho giai đoạn tiếp theo của Công ty)

- Theo kế hoạch phát triển trên, tổng doanh thu thuần giai đoạn 2025 - 2029 dự kiến đạt 1.211.624 triệu đồng, tăng khoảng 27,83% so với mức của giai đoạn 2020 - 2024. Doanh thu dự kiến tăng đều từ 219.844 triệu đồng năm 2026 lên 292.612 triệu đồng vào năm 2029; tốc độ tăng trưởng bình quân giai đoạn đạt khoảng 10,57%/năm.

- Lợi nhuận sau thuế toàn giai đoạn 2025 - 2029 dự kiến đạt 21.571 triệu đồng, cao gấp hơn 5 lần so với mức 4.237 triệu đồng của giai đoạn 2020 - 2024. Chi tiêu tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (VCSH) cũng được hoạch định duy trì xu hướng tăng tích cực, từ 4,81% năm 2025 lên 10,99% năm 2029, trong khi giai đoạn trước chỉ đạt mức bình quân 1,7%/năm.
- Đối với chỉ tiêu cổ tức, kế hoạch dự kiến tăng ổn định từ 4,45% năm 2025 lên 10,12% năm 2029, đưa tỷ lệ cổ tức cả giai đoạn đạt 39,72%, cao hơn 185,97% so với mức 13,89% của giai đoạn 2020 - 2024.

3. ĐIỂM MẠNH, ĐIỂM YẾU, CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC.

Để đạt được các mục tiêu chiến lược đề ra, Công ty Telvina tiến hành phân tích SWOT nhằm đánh giá toàn diện các yếu tố tác động trực tiếp đến hoạt động của Công ty, từ đó xác định rõ các nhiệm vụ thực hiện chiến lược phù hợp để thực hiện thành công các mục tiêu phát triển giai đoạn 2026 - 2029 đã đề ra.

SWOT		Điểm mạnh (S)	Điểm yếu (W)
SWOT		S1: Kinh nghiệm lâu năm trong sản xuất cáp viễn thông, năng lực nghiên cứu phát triển sản phẩm công nghệ cao. S2: Thương hiệu Telvina đã có vị thế nhất định trên thị trường trong nước. S3: Nhận được sự quan tâm, hỗ trợ từ Tập đoàn VNPT và cơ quan quản lý ngành.	W1: Năng lực sản xuất chưa được tự động hóa cao, hiệu suất và khả năng cạnh tranh về giá còn hạn chế. W2: Hạn chế về vốn lưu động và vốn điều lệ (50 tỷ đồng), phụ thuộc nhiều vào vốn vay ngân hàng. W3: Thiết bị đã khai thác trên 14 năm, bước vào chu kỳ sửa chữa, thay thế, chi phí phát sinh lớn. W4: Trình độ đội ngũ kỹ thuật và kinh doanh chưa cao, hạn chế trong việc khai phá công nghệ và thị trường mới. W5: Cơ chế hoạt động, khả năng huy động vốn và liên kết đầu tư ngoài ngành còn hạn chế.
Cơ hội (O)	O1: Nhu cầu hạ tầng viễn thông, đặc biệt mạng 5G, Internet tốc độ cao, đô thị thông minh và năng lượng xanh. O2: Xu thế dịch chuyển sản xuất	SO1: Tận dụng uy tín thương hiệu và kinh nghiệm để mở rộng thị trường cung ứng cáp quang và cáp chuyên dụng phục vụ hạ	WO1: Tìm kiếm đối tác tài chính, liên doanh hoặc liên kết để bổ sung vốn đầu tư, từng bước đổi mới thiết bị.

SWOT		Điểm mạnh (S)	Điểm yếu (W)
Thách thức (T)	toàn cầu về Việt Nam, mở ra cơ hội tham gia sâu hơn vào chuỗi cung ứng. O3: Chính sách khuyến khích nội địa hóa vật tư, giảm phụ thuộc nhập khẩu. O4: Nhu cầu các sản phẩm quang chuyên dụng (cáp ADSS, micro, chống cháy LSZH, cáp năng lượng mặt trời) ngày càng gia tăng.	tăng 5G, đô thị thông minh và năng lượng xanh. SO2: Đẩy mạnh nghiên cứu phát triển, áp dụng các công nghệ mới nhằm gia tăng lợi thế cạnh tranh trong các sản phẩm cáp quang thế hệ mới.	giảm chi phí sản xuất. WO2: Nâng cao năng lực nhân sự thông qua đào tạo, tuyển dụng chuyên gia nhằm đáp ứng yêu cầu công nghệ mới.
	T1: Cạnh tranh gay gắt về giá trong bối cảnh dư thừa công suất toàn ngành. T2: Sản phẩm đơn ngành, phụ thuộc nhiều vào kế hoạch đầu tư của các nhà mạng lớn. T3: Yêu cầu sản phẩm 5G và công nghệ cao đòi hỏi thiết bị hiện đại, trong khi dây chuyền hiện tại chưa đáp ứng. T4: Áp lực cạnh tranh từ doanh nghiệp FDI có tiềm lực mạnh về vốn, công nghệ và quy mô sản xuất. T5: Rủi ro biến động giá nguyên liệu đầu vào (sợi quang, hạt nhựa, kim loại), chi phí logistics và tỷ giá ngoại tệ.	ST1: Chủ động tái cấu trúc sản phẩm, hướng tới đa dạng hóa thay vì phụ thuộc vào một số nhóm khách hàng lớn. ST2: Tận dụng sự hỗ trợ của VNPT và các chính sách nội địa hóa để giảm áp lực cạnh tranh từ doanh nghiệp FDI.	WT1: Xây dựng chiến lược quản trị rủi ro nguyên liệu và tỷ giá, áp dụng cơ chế phòng ngừa biến động thị trường. WT2: Phát triển các sản phẩm ngành có biên độ lợi nhuận tốt để tránh cạnh tranh trực diện về giá với các doanh nghiệp lớn.

4. CÁC NHIỆM VỤ THỰC HIỆN CHIẾN LƯỢC GIAI ĐOẠN 2026 - 2029.

4.1. Phát triển doanh thu.

4.1.1. Bối cảnh:

Trong giai đoạn 2020 - 2024, Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam đã nỗ lực duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh trong bối cảnh nền kinh tế trong nước và thế giới trải qua nhiều biến động bất lợi, kết quả thực hiện các chỉ tiêu chính đạt được như sau:

- Tổng doanh thu trong giai đoạn này đạt được 947,9 tỷ đồng, bằng 91,2% kế hoạch và bằng 85,8% so với giai đoạn 2015 - 2019.

- Lợi nhuận sau thuế cộng dồn đạt 4,24 tỷ đồng, tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu bình quân khoảng 1,7%/năm.

- Tỷ lệ chi trả cổ tức trong cả giai đoạn đạt 13,89%, bằng 39,7% kế hoạch.

* Đánh giá tóm tắt tình hình thực hiện kế hoạch SXKD trong 5 năm qua:

Năm 2020, trong bối cảnh dịch bệnh Covid-19 tác động nghiêm trọng, Công ty đã triển khai nhiều giải pháp đồng bộ nhằm duy trì sản xuất và tiêu thụ sản phẩm. Kết quả, tổng doanh thu đạt 190,7 tỷ đồng, bằng 84,4% kế hoạch và 88,6% so với năm 2019; lợi nhuận sau thuế đạt 2,9 tỷ đồng, vượt kế hoạch và gấp gần hai lần so với năm trước; tỷ lệ chi trả cổ tức đạt 5,2%. Tuy nhiên, doanh thu chưa đạt do tiến độ dự án của SCTV bị chậm, hợp đồng FPT điều chỉnh quy mô, nhu cầu từ khách hàng truyền thống suy giảm trong khi thị trường mới (Mobifone, Vingroup) chậm triển khai. Doanh thu thương mại và xuất khẩu giảm, chỉ đạt 1,748 tỷ đồng từ đơn hàng sang Lào.

Năm 2021, hoạt động sản xuất kinh doanh có sự phục hồi rõ nét. Tổng doanh thu đạt 210,1 tỷ đồng, tương đương 103,9% kế hoạch và tăng 10,1% so với năm 2020; lợi nhuận sau thuế đạt 3,2 tỷ đồng, bằng 101,2% kế hoạch; tỷ lệ chi trả cổ tức đạt 5,67%. Công ty duy trì được kết quả tích cực nhờ các hợp đồng lớn: VNPT đạt 70,4 tỷ đồng, các đơn vị thành viên VNPT đạt 12 tỷ đồng, FPT đạt 65 tỷ đồng, cùng với đóng góp từ SCTV (8 tỷ đồng), khách hàng truyền thống (12 tỷ đồng), Mobifone (8,5 tỷ đồng) và doanh thu xuất khẩu (3,3 tỷ đồng).

Năm 2022, kết quả kinh doanh sụt giảm so với năm trước. Tổng doanh thu đạt 193,1 tỷ đồng, bằng 87,8% kế hoạch và giảm 8,1% so với năm 2021; lợi nhuận sau thuế đạt 1,16 tỷ đồng, tương đương 33,8% kế hoạch; cổ tức chi trả 2,13%. Doanh thu ngoài VNPT chiếm 61%, doanh thu trong VNPT đạt 75,4 tỷ đồng (39%), doanh thu giảm do gói thầu dây thuê bao quang chưa triển khai và gói thầu cáp quang bị chậm sáu tháng so với dự kiến. Giá nguyên liệu tăng bình quân 20%, chi phí vận chuyển tăng trên 40% cùng tỷ giá USD tăng 8,4% so với năm 2021 làm chi phí sản xuất tăng mạnh.

Năm 2023, tình hình tiếp tục khó khăn với tổng doanh thu chỉ đạt 176,8 tỷ đồng, bằng 86,7% kế hoạch và giảm 8,4% so với năm 2022, lợi nhuận sau thuế đạt 0,48 tỷ đồng, tương đương 19,3% kế hoạch; tỷ lệ chi trả cổ tức giảm xuống 0,89%. Nguyên nhân chính là sức cầu từ thị trường yếu, tình trạng thừa cung, cạnh tranh giá gay gắt và lãi suất tín dụng tăng. Doanh thu từ VNPT đạt 70,7 tỷ đồng (52,4% tổng doanh thu), doanh thu thương mại đạt 29,3 tỷ đồng (23% tổng doanh thu). Giá USD biến động mạnh, chi phí sửa chữa máy móc tăng cao cộng với tình trạng cắt điện nhiều lần đã ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất và tiến độ các đơn hàng.

Năm 2024, đây là năm khó khăn nhất trong toàn bộ giai đoạn. Tổng doanh thu đạt 177,1 tỷ đồng, song Công ty phải chịu lỗ sau thuế 3,5 tỷ đồng và không thực hiện chi trả cổ tức. Nguyên nhân là do giá nguyên liệu nhập khẩu và chi phí sản xuất đồng loạt tăng cao, tỷ giá biến động bất lợi, trong khi nhu cầu đầu tư hạ tầng viễn thông suy giảm mạnh. Trước bối cảnh này, Công ty tập trung vào mục tiêu duy trì sản xuất, bảo đảm việc làm cho người lao động và bảo toàn vốn.

Bên cạnh những kết quả đạt được trong giai đoạn 2020 - 2024, Công ty cũng đã chủ động triển khai nhiều nỗ lực nội tại nhằm duy trì nền tảng phát triển.

- Công ty không ngừng củng cố doanh thu từ khách hàng truyền thống, đồng thời mở rộng sang nhiều đối tác mới.
- Trên phương diện sản phẩm, Công ty đã đưa ra thị trường nhiều dòng mới như dây cáp mạng LAN CAT5e, cáp truyền thanh chậm cháy, cáp tín hiệu đường sắt chôn ngầm, cáp quang treo chậm cháy gia cường kim loại, và một số loại cáp phục vụ xuất khẩu. Đồng thời, Công ty cũng chế thử thành công các sản phẩm tiềm năng như cáp quang thối ống, dây và cáp điện chống cháy, cáp năng lượng mặt trời, cáp tín hiệu điều khiển cho tòa nhà thông minh và đang nghiên cứu phát triển cáp điện ô tô, xe máy cùng cáp LAN CAT 6, CAT 7 phục vụ mạng 5G.
- Về quản trị nội bộ, Công ty đã chú trọng đa dạng hóa nguồn cung nguyên vật liệu, áp dụng điều khoản thanh toán ít rủi ro, kiểm soát công nợ chặt chẽ và tận dụng công nợ phải trả chậm để cân đối dòng tiền. Bên cạnh đó, việc sắp xếp lại mặt bằng sản xuất đã giúp tối ưu hóa quy trình, tiết giảm chi phí và nâng cao năng suất lao động.
- Chất lượng sản phẩm luôn được duy trì ổn định, đáp ứng yêu cầu kỹ thuật và tiến độ, qua đó củng cố được sự hài lòng và độ tin cậy của các khách hàng trong và ngoài nước.

Nhìn chung, giai đoạn 2020 - 2024 cho thấy, Telvina đã duy trì được các khách hàng chiến lược, từng bước mở rộng sản phẩm và thị trường. Đây là giai đoạn đầy thử thách, đồng thời cũng là bài học quan trọng để Công ty định hình chiến lược giai đoạn 2026 - 2029 với trọng tâm duy trì tốt thị trường chiến lược, đa dạng hóa sản phẩm, mở rộng thị trường và tăng cường quản trị chi phí nhằm đảm bảo tăng trưởng bền vững.

4.1.2. Kế hoạch hành động.

Công ty cần triển khai đồng bộ 03 (ba) kế hoạch hành động chủ yếu nhằm bảo đảm hoàn thành mục tiêu giai đoạn 2026 - 2029, bao gồm:

4.1.2.1. Tiếp tục duy trì ổn định và phát triển thị trường truyền thống.

4.1.2.1.1. Duy trì và phát triển khách hàng chiến lược:

- Tập đoàn VNPT: Tiếp tục tham gia và thực hiện các gói thầu mua sắm tập trung cáp quang và dây thuê bao quang; mở rộng doanh thu từ VNPT Net thông qua các dự án phát triển hạ tầng mạng; duy trì quan hệ trực tiếp với VNPT tỉnh/thành phố để nắm bắt nhu cầu kịp thời.
- Khách hàng FPT: Theo dõi sát kế hoạch mua sắm và tham dự thầu rộng rãi cho các sản phẩm cáp quang, dây thuê bao quang và cáp mạng LAN.
- Khách hàng SCTV: Tiếp tục cung cấp sản phẩm cho các dự án đầu tư mới, dự án duy tu và bảo dưỡng hạ tầng định kỳ.
- Mobifone: Phát huy kết quả đã đạt được trong 5 năm qua khi sản phẩm Telvina đã được sử dụng rộng rãi trên mạng lưới của Mobifone, tiếp tục mở rộng hợp tác với các đối tác xây lắp để gia tăng doanh thu.
- Viettel: Nỗ lực nâng cao năng lực kỹ thuật để tham gia các dự án đầu thầu của Tập đoàn Viettel và các đơn vị trực thuộc, tạo thêm nguồn doanh thu ổn định.

4.1.2.1.2 Duy trì và mở rộng thị trường khách hàng truyền thống:

- Tiếp tục thực hiện các hợp đồng cung cấp cáp đồng và quang cho đường sắt, giao thông đô thị, điện lực, building và các dự án hạ tầng thông minh. Đặc biệt, ngành đường sắt đang trong giai đoạn phê duyệt các dự án hiện đại hóa hệ thống tín hiệu, hạ tầng hành lang đường ngang và đây sẽ là cơ hội để Telvina tiếp tục cung cấp cáp thông tin quang và cáp thông tin tín hiệu cho thị trường.
- Tiếp tục duy trì và mở rộng cung cấp sản phẩm cho các dự án hạ tầng giao thông, tòa nhà Building và các dự án phát triển hạ tầng 4G/5G, Smart City, giao thông thông minh.
- Tăng cường tìm kiếm và thực hiện các dự án cung cấp cáp quang cho ngành điện lực, đặc biệt trong các chương trình phát triển hạ tầng cáp quang, văn phòng thông minh 4.0.

4.1.2.1.3 Tăng cường thương mại trong nước và đẩy mạnh xuất khẩu:

- Duy trì nguồn doanh thu thương mại nội địa thông qua các đối tác thương mại trong các đơn hàng cáp quang, cáp đồng và dây thuê bao đệm chặt.
- Duy trì doanh thu từ hoạt động mua bán vật tư với các đơn vị cùng nhóm ngành.
- Tích cực khai thác thị trường xuất khẩu, tập trung vào ASEAN và EU; đồng thời theo dõi sát nhu cầu tại Ý và một số quốc gia châu Âu với các sản phẩm cáp đặc thù.

4.1.2.2. Phát triển doanh thu từ sản phẩm mới - Tập trung phát triển dòng cáp mạng LAN và đa dạng hóa sản phẩm.

4.1.2.2.1. Bối cảnh.

Trong bối cảnh Cách mạng Công nghiệp 4.0, nhu cầu về hạ tầng số, trung tâm dữ liệu, IoT và Smart City đang gia tăng mạnh mẽ, Telvina đã xác định cáp mạng LAN là một sản phẩm chiến lược mới, song hành cùng cáp quang và cáp đồng truyền thống. Ở giai đoạn đầu, Công ty tập trung sản xuất các dòng Cat5e và Cat6 UTP/FTP - chiếm thị phần lớn tại Việt Nam, trong đó Cat5e phổ biến trong hộ gia đình, còn Cat6 chủ yếu phục vụ văn phòng và doanh nghiệp. Bước tiếp theo là phát triển Cat6A/7, phục vụ trung tâm dữ liệu, IoT, PoE và đô thị thông minh, phân khúc được dự báo sẽ tăng trưởng mạnh mẽ với tốc độ khoảng 8 - 12%/năm tại Việt Nam giai đoạn 2026 - 2029.

Triển vọng thị trường cho thấy dự địa phát triển rất lớn. Trên thế giới, quy mô thị trường cáp LAN dự kiến tăng từ 7,2 tỷ USD năm 2023 lên tới 12,5 tỷ USD năm 2033, với tốc độ tăng trưởng bình quân 5,6%/năm. Tại Việt Nam, tốc độ tăng trưởng còn cao hơn với tỷ lệ khoảng 8-12%/năm, nhờ tốc độ đô thị hóa nhanh và xu hướng chuyển đổi số toàn diện. Trong giai đoạn 2026-2029, cả nước sẽ có thêm hơn 20 trung tâm dữ liệu quy mô lớn cùng hàng trăm dự án Smart City và Smart Building, tất cả đều cần tới sản phẩm cáp LAN.

Kết quả bước đầu tại Telvina đã minh chứng cho tính khả thi của định hướng này. Từ tháng 3/2025, Công ty chính thức sản xuất dây FTP-23AWG 4P với sản lượng trung bình 800.000m/tháng, góp phần gia tăng doanh thu và bảo đảm công ăn việc làm ổn định cho người lao động. Chỉ trong 4 tháng, từ tháng 3 đến hết tháng 6/2025, sản phẩm này đã

mang lại 16 tỷ đồng doanh thu, tương đương 16% trong tổng doanh thu 93 tỷ đồng của Công ty, khẳng định tiềm năng trở thành động lực tăng trưởng mới trong cơ cấu doanh thu giai đoạn tới.

4.1.2.2.2. Mục tiêu chiến lược của Công ty là phát triển dòng cáp mạng LAN và đa dạng hóa cơ cấu sản phẩm:

Trên cơ sở động lực thị trường và năng lực đầu tư công nghệ, Telvina xây dựng lộ trình phát triển sản phẩm mới như sau:

- Giai đoạn đầu (2025 - 2026): Tập trung sản xuất Cat5e/6 UTP/FTP nhằm nhanh chóng chiếm lĩnh thị trường nội địa và tham gia các gói thầu lớn của VNPT, FPT, Viettel. Trong năm 2025, Công ty đã trúng thầu gói cung cấp cáp mạng LAN Cat5e cho VNPT TP. Hồ Chí Minh với tổng giá trị hợp đồng 3 tỷ đồng, tạo dấu mốc trong việc khẳng định năng lực cạnh tranh và chất lượng sản phẩm cáp LAN thương hiệu Telvina. Công ty thực hiện chiến lược định giá cạnh tranh (giảm 10 - 15% so với mặt bằng thị trường) đồng thời xây dựng thương hiệu cáp LAN Telvina gắn liền với uy tín sẵn có trong lĩnh vực cáp viễn thông.
- Giai đoạn mở rộng (2027 - 2029): Đầu tư phát triển dòng sản phẩm Cat6A/7 phục vụ Data Center, IoT, Smart City; từng bước đáp ứng nhu cầu thị trường trong nước và xây dựng năng lực tham gia chuỗi cung ứng cho thị trường quốc tế.
- Đối tác chiến lược: Tiếp tục song hành cùng Wider (Trung Quốc) là đơn vị giàu kinh nghiệm trong tiêu thụ sản phẩm quốc tế, hỗ trợ Telvina mở rộng thị trường và tiếp cận các dòng sản phẩm có yêu cầu kỹ thuật cao (nhiều lõi, mạch đồng kỹ thuật cao). Do tại Việt Nam hiện chỉ có rất ít doanh nghiệp đủ năng lực sản xuất nhóm sản phẩm này, việc hợp tác quốc tế là giải pháp tối ưu để gia tăng năng lực cạnh tranh.
- Thị trường nội địa: Telvina đang tập trung sản xuất và cung cấp các dòng cáp mạng LAN Cat5e và Cat6 phục vụ thị trường trong nước. Riêng thị trường FPT, từ tháng 10/2024 đã hoàn thành gói thầu quy mô 3.000 km với trị giá 16 tỷ đồng và hiện chuẩn bị triển khai thêm một gói thầu mới với quy mô tương tự.

Việc chuyển dịch cơ cấu sang phát triển cáp LAN vừa dựa trên nhu cầu thị trường vừa phù hợp với chiến lược dài hạn của Công ty. Thành công ban đầu từ sản phẩm FTP-23AWG 4P với Wider, hợp đồng cung cấp cho VNPT TP. Hồ Chí Minh cùng triển vọng thị trường từ những khách hàng lớn như FPT, kết hợp với hiệu quả tài chính khi đầu tư dây chuyền mới đã khẳng định đây là hướng đi tất yếu. Tuy nhiên, để khai thác tối đa tiềm năng thị trường và đáp ứng yêu cầu kỹ thuật ngày càng cao, Công ty cần song hành với nâng cao công nghệ, cũng như mở rộng hợp tác chiến lược.

4.1.2.3. Mở rộng thêm nguồn doanh thu mới.

4.1.2.3.1. Công ty sẽ mở rộng thêm nguồn doanh thu mới từ hoạt động kinh doanh thương mại: Tham gia xuất nhập khẩu vật tư, thiết bị viễn thông chuyên ngành nhằm gia tăng doanh thu thương mại, mở rộng kênh phân phối...

4.1.2.3.2. Công ty sẽ tận dụng tối đa nguồn lực cơ sở vật chất sẵn có của Công ty nhằm tạo giá trị gia tăng bền vững cho Công ty, cụ thể:

(1) Nguồn lực cơ sở vật chất để thực hiện của Công ty hiện nay:

- Tại trụ sở (xã Phù Đồng, thành phố Hà Nội): Công ty có khoảng 4 - 5 nhà xưởng có chức năng để sản xuất, đã được xây dựng trước năm 2005 (thời điểm trước khi chuyển sang công ty cổ phần), hiện đang sử dụng cho thuê ngắn hạn và bảo quản thiết bị, vật tư, hàng hóa luân chuyển phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Tại Chi nhánh của Công ty (KCN Tiên Sơn, tỉnh Bắc Ninh): Công ty có tổng diện tích đất sử dụng là 13.693 m² (thời hạn thuê đến năm 2049), Công ty đã xây dựng các công trình phục vụ cho hoạt động sản xuất hiện tại của Công ty là 8.036,9 m², hiện còn diện tích 5.656,1 m² thuộc giai đoạn 2 của Dự án đầu tư nhưng chưa thực hiện.

(2) Phương án thực hiện.

* **Tại trụ sở Công ty** (xã Phù Đồng, thành phố Hà Nội): hoàn thiện thủ tục pháp lý để có thể cho thuê công trình xây dựng có thời hạn ổn định, để tăng nguồn thu nhập cho Công ty.

* **Tại Chi nhánh** của Công ty (KCN Tiên Sơn, tỉnh Bắc Ninh): thực hiện 01 trong 02 phương án đầu tư sau:

+ Phương án 1: Công ty đầu tư xây dựng nhà xưởng trên diện tích 5.656,1m² để cho thuê công trình xây dựng.

- Mức kinh phí đầu tư dự kiến: 10 tỷ đồng.
- Nguồn vốn đầu tư: vốn vay và vốn tự có.

+ Phương án 2: Công ty góp vốn bằng quyền sử dụng đất để thực hiện Hợp đồng liên doanh có thời hạn với đối tác (thời hạn dự kiến 15 - 20 năm), thành lập pháp nhân mới có ngành nghề kinh doanh tương đồng với ngành nghề kinh doanh hiện nay của Công ty.

(3) Kế hoạch thực hiện.

*** Tại trụ sở Công ty.**

- Bổ sung thêm ngành nghề kinh doanh của Công ty để có thể cho thuê công trình xây dựng của Công ty ổn định (có bản Tờ trình bổ sung ngành nghề kinh doanh chi tiết kèm theo).

*** Tại Chi nhánh của Công ty.**

- Bổ sung thêm ngành nghề kinh doanh của Chi nhánh phù hợp với ngành nghề kinh doanh của Công ty (thực hiện sau khi đã đăng ký bổ sung xong ngành nghề kinh doanh của Công ty).

- Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị lựa chọn thực hiện 01 trong 02 phương án đầu tư trên và tiến hành các thủ tục pháp lý theo quy định.

4.2. Phát triển sản phẩm mới.

4.2.1. Bối cảnh:

Sản phẩm cáp sợi quang truyền thống của Công ty là sản phẩm công nghiệp đơn ngành nên dễ bị cạnh tranh về đơn giá, trong khi 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; 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 kỳ 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. Trong khi đó, 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.

4.2.2. Kế hoạch hành động:

4.2.2.1. Đa dạng hóa sản phẩm công nghệ mới:

Công ty tiếp tục đẩy mạnh nghiên cứu các sản phẩm theo nhu cầu thị trường và định hướng phát triển của các nhà mạng, đặc biệt là nhóm sản phẩm dây và cáp phục vụ hạ tầng mạng viễn thông 5G, cáp chống cháy LSZH, cáp microduct, cáp năng lượng mặt trời, cáp điện ô tô xe máy, mở rộng năng lực sản xuất dây cáp mạng và phụ kiện kết nối cho hệ thống vệ tinh LEO, cũng như nghiên cứu phát triển dòng dây cáp chuyên dụng phục vụ ngành công nghiệp Eco.

4.2.2.2. Tập trung đầu tư hệ thống máy móc để phát triển sản phẩm mới cáp mạng LAN:

Đặc thù kỹ thuật của cáp LAN có nhiều điểm khác biệt so với sản phẩm truyền thống Telvina đang sản xuất, do đó Công ty cần đầu tư dây chuyền sản xuất hiện đại và

đồng bộ hơn. Các dòng cáp LAN cao cấp như Cat6/6A/7 đòi hỏi mức độ chính xác rất cao trong cấu trúc xoắn đôi, khả năng chống nhiễu FTP/STP, kiểm soát suy hao tín hiệu và đặc biệt phải đạt các tiêu chuẩn quốc tế như UL, CE, RoHS nếu muốn tham gia thị trường xuất khẩu.

Phân tích tài chính cho thấy, phương án đầu tư dây chuyền mới với chi phí khoảng 3,5 - 4 tỷ đồng/dây chuyền mang lại hiệu quả vượt trội, với tỷ suất hoàn vốn nội bộ (IRR) lên tới 97% (kịch bản cơ sở) và thời gian hoàn vốn dưới 2 năm. Đây là phương án tối ưu so với duy trì dây chuyền cũ hoặc lựa chọn thuê tài chính. Đáng chú ý, dây chuyền sản xuất Cat5e FTP cũng có thể được linh hoạt chuyển đổi sang sản xuất các dòng cao cấp hơn như Cat6A/7 khi bổ sung một số thiết bị, qua đó giúp Công ty chủ động mở rộng danh mục sản phẩm theo nhu cầu thị trường.

Quan trọng hơn, việc nghiên cứu và chuyển giao công nghệ cho thấy hệ thống máy móc mới sẽ giúp Telvina linh hoạt trong đổi mới, sáng tạo, từng bước làm chủ công nghệ và phát triển các dòng cáp LAN cao cấp hơn, tạo tiền đề để tham gia sâu hơn vào chuỗi cung ứng khu vực.

4.3. Quản trị tài chính, chi phí và phát triển vốn.

4.3.1. Bối cảnh:

Trong bối cảnh kinh tế toàn cầu đang chứng kiến nhiều biến động phức tạp và phục hồi chậm, dự báo tăng trưởng toàn cầu sẽ tiếp tục giảm tốc so với giai đoạn phục hồi sau đại dịch, đặc biệt do sự căng thẳng trong thương mại quốc tế, chính sách bảo hộ, và rủi ro địa chính trị. Đối với các doanh nghiệp sản xuất cáp viễn thông nói chung và Công ty Telvina nói riêng sẽ tiếp tục phải đối mặt với áp lực từ lãi suất và chi phí vốn, chi phí vay để đầu tư máy móc, mở rộng hoạt động sản xuất. Công ty sản xuất cáp thường cần vốn lớn cho nguyên liệu (đồng, sợi quang, nhựa...), nên áp lực tài chính có thể tăng. Nguyên liệu chính như đồng, sợi quang, dầu cho nhựa PVC/PE thường được định giá quốc tế bằng USD. Nếu nội tệ mất giá, chi phí đầu vào tăng, làm giảm biên lợi nhuận.

Trong giai đoạn 2026 - 2029, Công ty Telvina phải đối diện với nhiều thách thức nội tại và từ thị trường, với nguồn vốn chủ sở hữu hạn chế, hệ thống dây chuyền sản xuất hiện tại đã khai thác trên 17 năm (từ 2009), bước sang 3/4 chu kỳ hao mòn, năng lực sản xuất suy giảm, chi phí bảo trì sửa chữa ngày càng phát sinh tăng, do vậy cần thiết phải quản trị tối ưu hóa chi phí sản xuất song song với đầu tư đổi mới công nghệ, duy trì biên độ lợi nhuận ổn định, đảm bảo hiệu quả và tăng trưởng bền vững ngay cả trong bối cảnh xuất hiện rủi ro của thị trường, lãi suất, tỷ giá và giá nguyên liệu có biến động.

4.3.2. Kế hoạch hành động:

4.3.2.1. Bảo đảm nguồn lực tài chính:

- Công ty tiếp tục duy trì nguồn vốn tín dụng để phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh và kế hoạch mua bổ sung thiết bị sản xuất sản phẩm mới.
- Thực hiện các biện pháp quản trị rủi ro tài chính toàn diện từ giá nguyên liệu, khách hàng chậm trả, giảm thiểu tác động từ biến động lãi suất và tỷ giá.
- Kiểm soát chặt công nợ phải thu, rút ngắn vòng quay thu hồi vốn, giữ tỷ lệ nợ/vốn chủ sở hữu ở mức an toàn ≤ 1.0 .

4.3.2.2. Kiểm soát chi phí nguyên liệu và nâng cao năng suất:

- Không ngừng nâng cao chất lượng lao động, chất lượng sản phẩm, giảm tỷ lệ sản phẩm lỗi hỏng và tối ưu hóa chi phí sản xuất nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.
- Ứng dụng công nghệ trong quản trị chi phí để giám sát chặt chẽ giá nguyên liệu (đồng, sợi quang, nhựa).
- Ký hợp đồng dài hạn để giảm rủi ro biến động về tỷ giá.
- Tìm kiếm nhà cung cấp giá tốt, chất lượng tốt và nguồn cung sẵn sàng; quản lý tồn kho hiệu quả, và áp dụng công nghệ vào quy trình sản xuất để tối ưu chi phí. Đồng thời tăng doanh thu, cải thiện biên lợi nhuận gộp, phấn đấu nâng ROE (lợi nhuận trên vốn chủ) đạt mức bình quân $\geq 5,0\%$ /năm.

4.3.2.3. Kế hoạch tăng vốn:

- Dự kiến năm 2028, với kế hoạch doanh thu 266 tỷ đồng, cao hơn gấp 5 lần vốn điều lệ hiện nay của Công ty (50 tỷ đồng), để nhằm hạn chế mức vay tín dụng, Công ty sẽ căn cứ tình hình thị trường giao dịch chứng khoán và nhu cầu về bổ sung vốn cho kế hoạch đầu tư mới và vốn lưu động, tiến hành lập phương án phát hành cổ phần tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn đang có và cùng đồng thời huy động thêm vốn trình cấp có thẩm quyền xem xét.

4.4. Đổi mới sáng tạo và tăng cường hợp tác.

4.4.1 Bối cảnh:

Xuất phát từ yêu cầu ngày càng cao của thị trường về chất lượng sản phẩm, tuân thủ các tiêu chuẩn kỹ thuật quốc tế như UL, CE, RoHS... cũng như áp lực cạnh tranh về giá ngày càng cao, Công ty cần không ngừng nâng cao năng lực sản xuất và quản trị. Bên cạnh đó, bối cảnh hội nhập sâu rộng và xu hướng dịch chuyển chuỗi cung ứng toàn cầu đang mở ra nhiều cơ hội phát triển, song đồng thời cũng đặt ra yêu cầu cấp thiết về việc đầu tư công nghệ hiện đại, phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao và tăng cường hợp tác quốc tế nhằm đủ điều kiện tham gia các dự án có quy mô lớn.

4.4.2. Kế hoạch hành động:

4.4.2.1 Đổi mới công nghệ và thiết bị.

- Đầu tư thay thế, nâng cấp dây chuyền sản xuất đã lạc hậu bằng các hệ thống đồng bộ, hiện đại, đảm bảo sản phẩm đáp ứng tiêu chuẩn quốc tế, tạo tiền đề mở rộng thị trường xuất khẩu.
- Ứng dụng công nghệ kỹ thuật tiên tiến nhằm tối ưu hóa quy trình sản xuất, nâng cao năng suất, chất lượng ổn định giảm tỷ lệ sản phẩm lỗi hỏng và khả năng đáp ứng các sản phẩm kỹ thuật cao.
- Gia tăng năng lực cạnh tranh thông qua đổi mới công tác quản lý, phát triển môi trường làm việc chuyên nghiệp, khuyến khích sáng tạo.

4.4.2.2. Tăng cường liên kết và hợp tác.

- Tăng cường hợp tác chiến lược, mở rộng liên kết với các đối tác trong và ngoài nước để tiếp nhận công nghệ, mở rộng thị trường đầu ra và tham gia vào chuỗi giá trị quốc tế.
- Chủ động xây dựng quan hệ hợp tác với các tập đoàn viễn thông - công nghệ trong và ngoài nước nhằm tiếp cận công nghệ tiên tiến.
- Phát triển hình thức liên doanh, liên kết với các doanh nghiệp sản xuất, thương mại cùng ngành để tham gia các dự án quy mô lớn.
- Đa dạng hóa danh mục sản phẩm, chia sẻ rủi ro và nâng cao năng lực cạnh tranh dài hạn.

4.5. Tổ chức và nguồn nhân lực.

4.5.1. Bối cảnh:

Mô hình quản trị hiện nay của công ty gồm: Đại hội đồng cổ đông; Ban Kiểm soát; Hội đồng quản trị; Tổng Giám đốc, giúp việc Tổng Giám đốc là các Trưởng phòng chức năng và Giám đốc đơn vị sản xuất, cơ cấu bộ máy quản lý và điều hành hiện nay phù hợp với quy mô hoạt động của Công ty Telvina, tuy nhiên trong hoạt động cộng tác giữa các đơn vị chức năng và sản xuất còn chậm là do chưa ứng dụng toàn diện các công nghệ phần mềm quản trị.

Về nguồn nhân lực, Công ty đang 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. Đội ngũ nhân lực nghiên cứu và phát triển kỹ thuật cao còn hạn chế.

4.5.2. Kế hoạch hành động:

4.5.2.1. Cải thiện quy trình làm việc.

- Ứng dụng công nghệ phần mềm quản trị để quản lý toàn diện các quy trình làm việc, từ sản xuất, bán hàng, tài chính đến nhân sự, nhằm tự động hóa các tác vụ thủ công, tiết kiệm thời gian và nâng cao hiệu quả hoạt động.

- Thường xuyên rà soát các quy định, chính sách hiện hành để sửa đổi, bổ sung kịp thời phục vụ quản lý và điều hành hoạt động SXKD phù hợp với tình hình thực tế của Công ty.

4.5.2.2. Phát triển nguồn nhân lực

- Đổi mới chính sách để phát triển nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu phát triển sản phẩm mới, mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Tổ chức đào tạo chuyên sâu cho đội ngũ kỹ thuật về nghiên cứu công nghệ, thiết kế kỹ thuật và quản lý dây chuyền hiện đại.
- Bồi dưỡng lực lượng kinh doanh am hiểu thị trường quốc tế, nắm vững quy định thương mại và tiêu chuẩn chất lượng toàn cầu.
- Xây dựng văn hóa doanh nghiệp khuyến khích sáng tạo, đổi mới và tinh thần hội nhập.

- Hợp tác - Hội nhập - Phát triển trong việc xây dựng mối quan hệ chiến lược với khách hàng, đối tác trong nước và quốc tế.

Với phương châm trên, Telvina không chỉ khẳng định vị thế trên thị trường trong nước mà còn từng bước mở rộng thị trường ra khu vực, đóng góp tích cực vào mục tiêu phát triển chung của Tập đoàn VNPT, đồng thời tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững đến năm 2026 - 2029 và các giai đoạn tiếp theo.

Trên đây là nội dung báo cáo dự kiến kế hoạch hoạt động giai đoạn 2026 - 2029 của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam.

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

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**



Hà Thanh Hải

Số: 45 /TTr-TELVINA

Hà Nội, ngày 10 tháng 03 năm 2026

TỜ TRÌNH

Về việc sửa đổi, bổ sung Điều lệ, Quy chế nội bộ về quản trị Công ty và Quy chế hoạt động của Hội đồng quản trị Công ty CP Viễn thông Telvina Việt Nam

Kính gửi: - Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026

- 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;

- Xét tình hình cơ sở vật chất hiện có và kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh đã được báo cáo chi tiết trong bản dự thảo Báo cáo Kế hoạch sản xuất kinh doanh giai đoạn 2026 - 2029 của Công ty trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026.

Hội đồng quản trị Công ty kính trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026 thông qua các nội dung sửa đổi, bổ sung Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam (có dự thảo nội dung sửa đổi, bổ sung Điều lệ kèm theo).

Đồng thời, để phù hợp với quy định của Điều lệ Công ty sau sửa đổi, bổ sung, Hội đồng quản trị Công ty kính đề nghị Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026 thông qua các nội dung sửa đổi Quy chế nội bộ về quản trị Công ty và Quy chế hoạt động của Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam (có dự thảo nội dung sửa đổi, bổ sung các Quy chế kèm theo).

Kính đề nghị Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua các nội dung sửa đổi, bổ sung Điều lệ, Quy chế nội bộ về quản trị Công ty và Quy chế hoạt động của Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam.

Trân trọng!

Nơi gửi:

- Như trên;
- Lưu HS Đại hội.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH



Hà Thanh Hải

**NỘI DUNG SỬA ĐỔI, BỔ SUNG ĐIỀU LỆ TỔ CHỨC VÀ HOẠT ĐỘNG
CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG TELVINA VIỆT NAM**

(Kèm theo Tờ trình số: 45 /TTr-Telvina ngày 40 tháng 03 năm 2026)

STT	Điều lệ hiện hành (Nội dung sửa đổi được in chữ màu đậm)	Nội dung Điều lệ sửa đổi, bổ sung (Nội dung bổ sung được in chữ màu đậm)	Ghi chú
1	Điều 4. Mục tiêu hoạt động của Công ty 1. Ngành nghề kinh doanh chính của Công ty là: - Sản xuất các loại vật liệu điện, điện tử và viễn thông. - Sản xuất các sản phẩm dân dụng. - Kinh doanh, xuất khẩu, nhập khẩu vật tư, thiết bị và hàng hóa. - Hoạt động viễn thông có dây. - Hoạt động viễn thông không dây. - Xây lắp, cho thuê các công trình xây dựng. - Cung cấp các dịch vụ kỹ thuật, lắp đặt, bảo trì, bảo dưỡng các thiết bị, hệ thống điện, điện tử và viễn thông.	Điều 4. Mục tiêu hoạt động của Công ty 1. Ngành nghề kinh doanh chính của Công ty là: - Sản xuất các loại vật liệu điện, điện tử và viễn thông. - Sản xuất các sản phẩm dân dụng. - Kinh doanh, xuất khẩu, nhập khẩu vật tư, thiết bị và hàng hóa. - Hoạt động viễn thông có dây, không dây. - Xây lắp công trình xây dựng. - Kinh doanh bất động sản. - Cung cấp các dịch vụ kỹ thuật, lắp đặt, bảo trì, bảo dưỡng các thiết bị, hệ thống điện, điện tử và viễn thông.	Đề nghị sửa đổi ngành nghề kinh doanh của Công ty theo quy định của pháp luật thay đổi và bổ sung ngành nghề kinh doanh mới cho phù hợp với kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh giai đoạn 2026 - 2029 của Công ty (đã trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026)
2	Điều 14. Đại hội đồng cổ đông 1. Triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông bất thường a. Hội đồng quản trị phải triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông trong thời hạn sáu mươi (60) ngày kể từ ngày số thành viên Hội đồng quản trị, thành viên độc lập Hội đồng quản trị hoặc thành viên Ban Kiểm soát còn lại như quy định tại điểm b khoản 3 Điều này hoặc nhận được yêu cầu quy định tại điểm c và điểm d khoản 3 Điều này;	Điều 14. Đại hội đồng cổ đông 1. Triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông bất thường Hội đồng quản trị phải triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông trong thời hạn sáu mươi (60) ngày kể từ ngày số thành viên Hội đồng quản trị hoặc thành viên Ban Kiểm soát còn lại như quy định tại điểm b khoản 3 Điều này hoặc nhận được yêu cầu quy định tại điểm c và điểm d khoản 3 Điều này;	Đề nghị sửa đổi không quy định đối với thành viên HĐQT độc lập, do mô hình hoạt động của Công ty theo điểm a khoản 1 Điều 137 Luật Doanh nghiệp hiện hành không có quy định bắt buộc về tỷ lệ thành viên HĐQT độc lập; quy định chỉ bắt buộc phải có thành viên HĐQT độc

STT	Điều lệ hiện hành (Nội dung sửa đổi được in chữ màu đậm)	Nội dung Điều lệ sửa đổi, bổ sung (Nội dung bổ sung được in chữ màu đậm)	Ghi chú
			lập đối với Công ty hoạt động theo mô hình điểm b khoản 1 Điều 137 Luật Doanh nghiệp hiện hành và đối với Công ty niêm yết (Công ty hiện là công ty đại chúng chưa niêm yết) và phù hợp với tình hình thực tế của Công ty
3	Điều 26. Thành phần và nhiệm kỳ của thành viên Hội đồng quản trị 1. Số lượng thành viên Hội đồng quản trị ít nhất là ba (03) người. 2. Nhiệm kỳ của thành viên Hội đồng quản trị không quá 05 năm và có thể được bầu lại với số nhiệm kỳ không hạn chế. Một cá nhân chỉ được bầu làm thành viên độc lập Hội đồng quản trị của một công ty không quá 02 nhiệm kỳ liên tục. Trường hợp tất cả thành viên Hội đồng quản trị cùng kết thúc nhiệm kỳ thì các thành viên đó tiếp tục là thành viên Hội đồng quản trị cho đến khi có thành viên mới được bầu thay thế và tiếp quản công việc. 3. Cơ cấu thành viên Hội đồng quản trị như sau: Cơ cấu Hội đồng quản trị của công ty đại chúng phải đảm bảo tối thiểu 1/3 tổng số thành viên Hội đồng quản trị là thành viên không điều hành. Công ty hạn chế tối đa thành viên Hội đồng quản trị kiêm nhiệm chức danh điều hành của Công ty để đảm bảo tính độc lập của Hội đồng quản trị. Tổng số thành viên độc lập Hội đồng quản trị phải đảm bảo có tối thiểu 01 thành viên độc lập	Điều 26. Thành phần và nhiệm kỳ của thành viên Hội đồng quản trị 1. Số lượng thành viên Hội đồng quản trị ít nhất là ba (03) người. 2. Nhiệm kỳ của thành viên Hội đồng quản trị không quá 05 năm và có thể được bầu lại với số nhiệm kỳ không hạn chế. Trường hợp tất cả thành viên Hội đồng quản trị cùng kết thúc nhiệm kỳ thì các thành viên đó tiếp tục là thành viên Hội đồng quản trị cho đến khi có thành viên mới được bầu thay thế và tiếp quản công việc. 3. Cơ cấu thành viên Hội đồng quản trị như sau: 4. Cơ cấu Hội đồng quản trị của công ty đại chúng phải đảm bảo tối thiểu 1/3 tổng số thành viên Hội đồng quản trị là thành viên không điều hành. Công ty hạn chế tối đa thành viên Hội đồng quản trị kiêm nhiệm chức danh điều hành của Công ty để đảm bảo tính độc lập của Hội đồng quản trị.	Đề nghị sửa đổi không quy định đối với thành viên HĐQT độc lập, do mô hình hoạt động của Công ty theo điểm a khoản 1 Điều 137 Luật Doanh nghiệp hiện hành không có quy định bắt buộc về tỷ lệ thành viên HĐQT độc lập; quy định chỉ bắt buộc phải có thành viên HĐQT độc lập đối với Công ty hoạt động theo mô hình điểm b khoản 1 Điều 137 Luật Doanh nghiệp hiện hành và đối với Công ty niêm yết (Công ty hiện là công ty đại chúng chưa niêm yết) và phù hợp với tình hình thực tế của Công ty

STT	Điều lệ hiện hành (Nội dung sửa đổi được in chữ màu đậm)	Nội dung Điều lệ sửa đổi, bổ sung (Nội dung bổ sung được in chữ màu đậm)	Ghi chú
	trong trường hợp công ty có số thành viên Hội đồng quản trị từ 03 đến 05 thành viên.		
4	Điều 30. Cuộc họp của Hội đồng quản trị 1. Chủ tịch Hội đồng quản trị được bầu trong cuộc họp đầu tiên của Hội đồng quản trị trong thời hạn 07 ngày làm việc kể từ ngày kết thúc bầu cử Hội đồng quản trị đó. Cuộc họp này do thành viên có số phiếu bầu cao nhất hoặc tỷ lệ phiếu bầu cao nhất triệu tập và chủ trì. Trường hợp có nhiều hơn một thành viên có số phiếu bầu hoặc tỷ lệ phiếu bầu cao nhất và ngang nhau thì các thành viên bầu theo nguyên tắc đa số để chọn 01 người trong số họ triệu tập họp Hội đồng quản trị. 2. Hội đồng quản trị phải họp ít nhất mỗi quý 01 lần và có thể họp bất thường. 3. Chủ tịch Hội đồng quản trị triệu tập họp Hội đồng quản trị trong trường hợp sau đây: a. Có đề nghị của Ban Kiểm soát hoặc thành viên độc lập Hội đồng quản trị; b. Có đề nghị của Tổng Giám đốc hoặc ít nhất 05 người quản lý khác; c. Có đề nghị của ít nhất 02 thành viên Hội đồng quản trị; d. Trường hợp khác theo quy định.	Điều 30. Cuộc họp của Hội đồng quản trị 1. Chủ tịch Hội đồng quản trị được bầu trong cuộc họp đầu tiên của Hội đồng quản trị trong thời hạn 07 ngày làm việc kể từ ngày kết thúc bầu cử Hội đồng quản trị đó. Cuộc họp này do thành viên có số phiếu bầu cao nhất hoặc tỷ lệ phiếu bầu cao nhất triệu tập và chủ trì. Trường hợp có nhiều hơn một thành viên có số phiếu bầu hoặc tỷ lệ phiếu bầu cao nhất và ngang nhau thì các thành viên bầu theo nguyên tắc đa số để chọn 01 người trong số họ triệu tập họp Hội đồng quản trị. 2. Hội đồng quản trị phải họp ít nhất mỗi quý 01 lần và có thể họp bất thường. 3. Chủ tịch Hội đồng quản trị triệu tập họp Hội đồng quản trị trong trường hợp sau đây: a. Có đề nghị của Ban Kiểm soát; b. Có đề nghị của Tổng Giám đốc hoặc ít nhất 05 người quản lý khác; c. Có đề nghị của ít nhất 02 thành viên Hội đồng quản trị; d. Trường hợp khác theo quy định.	Đề nghị sửa đổi không quy định đối với thành viên HĐQT độc lập, do mô hình hoạt động của Công ty theo điểm a khoản 1 Điều 137 Luật Doanh nghiệp hiện hành không có quy định bắt buộc về tỷ lệ thành viên HĐQT độc lập; quy định chỉ bắt buộc phải có thành viên HĐQT độc lập đối với Công ty hoạt động theo mô hình điểm b khoản 1 Điều 137 Luật Doanh nghiệp hiện hành và đối với Công ty niêm yết (Công ty hiện là công ty đại chúng chưa niêm yết) và phù hợp với tình hình thực tế của Công ty

**NỘI DUNG SỬA ĐỔI, BỔ SUNG QUY CHẾ NỘI BỘ VỀ QUẢN TRỊ CÔNG TY
CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN VIÊN THÔNG TELVINA VIỆT NAM**

(Kèm theo Tờ trình số: 45 /TTr-Telvina ngày 10 tháng 03 năm 2026)

STT	Quy chế hiện hành	Nội dung Quy chế sửa đổi, bổ sung	Ghi chú
1	Điều 3. Thâm quyền triệu tập Đại hội đồng cổ đông. 2. Thâm quyền triệu tập Đại hội đồng cổ đông bất thường; do Hội đồng quản trị, hoặc Ban Kiểm soát, hoặc cổ đông/nhóm cổ đông được quy định tại Điều 14 của Điều lệ Công ty, cụ thể: - Hội đồng quản trị phải triệu tập Đại hội đồng cổ đông bất thường trong các trường hợp sau: + Hội đồng quản trị xét thấy cần thiết vì lợi ích của Công ty; + Số lượng thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát còn lại ít hơn số lượng thành viên tối thiểu theo quy định của pháp luật; + Theo yêu cầu của cổ đông hoặc nhóm cổ đông quy định tại khoản 2 Điều 12 Điều lệ Công ty; yêu cầu triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông phải được thể hiện bằng văn bản, trong đó nêu rõ lý do và mục đích cuộc họp, có đủ chữ ký của các cổ đông liên quan hoặc văn bản yêu cầu được lập thành nhiều bản và tập hợp đủ chữ ký của các cổ đông có liên quan; + Theo yêu cầu của Ban Kiểm soát; + Các trường hợp khác theo quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty. - Triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông bất thường Hội đồng quản trị phải triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông trong thời hạn sáu mươi (60) ngày kể từ ngày số thành viên Hội đồng quản trị, thành viên độc lập Hội đồng quản trị hoặc thành viên Ban Kiểm soát còn lại	Điều 3. Thâm quyền triệu tập Đại hội đồng cổ đông. 2. Thâm quyền triệu tập Đại hội đồng cổ đông bất thường; do Hội đồng quản trị, hoặc Ban Kiểm soát, hoặc cổ đông/nhóm cổ đông được quy định tại Điều 14 của Điều lệ Công ty, cụ thể: - Hội đồng quản trị phải triệu tập Đại hội đồng cổ đông bất thường trong các trường hợp sau: + Hội đồng quản trị xét thấy cần thiết vì lợi ích của Công ty; + Số lượng thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát còn lại ít hơn số lượng thành viên tối thiểu theo quy định của pháp luật; + Theo yêu cầu của cổ đông hoặc nhóm cổ đông quy định tại khoản 2 Điều 12 Điều lệ Công ty; yêu cầu triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông phải được thể hiện bằng văn bản, trong đó nêu rõ lý do và mục đích cuộc họp, có đủ chữ ký của các cổ đông liên quan hoặc văn bản yêu cầu được lập thành nhiều bản và tập hợp đủ chữ ký của các cổ đông có liên quan; + Theo yêu cầu của Ban Kiểm soát; + Các trường hợp khác theo quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty. - Triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông bất thường	Đề nghị sửa đổi không quy định đối với thành viên HĐQT độc lập, do mô hình hoạt động của Công ty theo điểm a khoản 1 Điều 137 Luật Doanh nghiệp hiện hành không có quy định bắt buộc về tỷ lệ thành viên HĐQT độc lập; quy định chỉ bắt buộc phải có thành viên HĐQT độc lập đối với Công ty hoạt động theo mô hình điểm b khoản 1 Điều 137 Luật Doanh nghiệp hiện hành và đối với Công ty niêm yết (Công ty hiện là công ty đại chúng chưa niêm yết) và phù hợp với tình hình thực tế của Công ty

STT	Quy chế hiện hành	Nội dung Quy chế sửa đổi, bổ sung	Ghi chú
	như quy định tại Điều này hoặc nhận được yêu cầu quy định tại Điều này;	Hội đồng quản trị phải triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông trong thời hạn sáu mươi (60) ngày kể từ ngày số thành viên Hội đồng quản trị hoặc thành viên Ban Kiểm soát còn lại như quy định tại Điều này hoặc nhận được yêu cầu quy định tại Điều này;	
2	Điều 21. Nhiệm kỳ và số lượng thành viên Hội đồng quản trị: 1. Nhiệm kỳ của thành viên Hội đồng quản trị không quá 05 năm và có thể được bầu lại với số nhiệm kỳ không hạn chế. Một cá nhân chỉ được bầu làm thành viên độc lập Hội đồng quản trị của một công ty không quá 02 nhiệm kỳ liên tục. Trường hợp tất cả thành viên Hội đồng quản trị cùng kết thúc nhiệm kỳ thì các thành viên đó tiếp tục là thành viên Hội đồng quản trị cho đến khi có thành viên mới được bầu thay thế và tiếp quản công việc.	Điều 21. Nhiệm kỳ và số lượng thành viên Hội đồng quản trị: 1. Nhiệm kỳ của thành viên Hội đồng quản trị không quá 05 năm và có thể được bầu lại với số nhiệm kỳ không hạn chế. Trường hợp tất cả thành viên Hội đồng quản trị cùng kết thúc nhiệm kỳ thì các thành viên đó tiếp tục là thành viên Hội đồng quản trị cho đến khi có thành viên mới được bầu thay thế và tiếp quản công việc.	Đề nghị sửa đổi không quy định đối với thành viên HĐQT độc lập, do mô hình hoạt động của Công ty theo điểm a khoản 1 Điều 137 Luật Doanh nghiệp hiện hành không có quy định bắt buộc về tỷ lệ thành viên HĐQT độc lập; quy định chi bắt buộc phải có thành viên HĐQT độc lập đối với Công ty hoạt động theo mô hình điểm b khoản 1 Điều 137 Luật Doanh nghiệp hiện hành và đối với Công ty niêm yết (Công ty hiện là công ty đại chúng chưa niêm yết) và phù hợp với tình hình thực tế của Công ty
3	Điều 22. Cơ cấu, tiêu chuẩn và điều kiện của thành viên Hội đồng quản trị. 1. Cơ cấu Hội đồng quản trị của công ty phải đảm bảo tối thiểu 1/3 tổng số thành viên Hội đồng quản trị là thành viên không điều hành. Công ty hạn chế tối đa thành viên Hội đồng quản trị kiêm nhiệm chức danh điều hành của Công ty để đảm bảo tính độc lập của Hội đồng quản trị.	Điều 22. Cơ cấu, tiêu chuẩn và điều kiện của thành viên Hội đồng quản trị. 1. Cơ cấu Hội đồng quản trị của công ty phải đảm bảo tối thiểu 1/3 tổng số thành viên Hội đồng quản trị là thành viên không điều hành. Công ty hạn chế tối đa thành viên Hội đồng quản trị kiêm nhiệm chức danh điều hành của Công ty để đảm bảo tính độc lập của Hội đồng quản trị.	Đề nghị sửa đổi không quy định đối với thành viên HĐQT độc lập, do mô hình hoạt động của Công ty theo điểm a khoản 1 Điều 137 Luật Doanh nghiệp hiện hành không có quy định bắt buộc về tỷ lệ thành viên HĐQT độc lập; quy định chi

STT	Quy chế hiện hành	Nội dung Quy chế sửa đổi, bổ sung	Ghi chú
	Tổng số thành viên độc lập Hội đồng quản trị phải đảm bảo có tối thiểu 01 thành viên độc lập. 2. Tiêu chuẩn và điều kiện của thành viên Hội đồng quản trị: + Không thuộc đối tượng quy định tại khoản 2 Điều 17 của Luật Doanh nghiệp; + Có trình độ chuyên môn, kinh nghiệm trong quản trị kinh doanh hoặc trong lĩnh vực, ngành, nghề kinh doanh của công ty và không nhất thiết phải là cổ đông của công ty, trừ trường hợp Điều lệ công ty có quy định khác; + Thành viên Hội đồng quản trị công ty có thể đồng thời là thành viên Hội đồng quản trị của công ty khác; + Đối với doanh nghiệp nhà nước theo quy định tại điểm b khoản 1 Điều 88 của Luật Doanh nghiệp và công ty con của doanh nghiệp nhà nước theo quy định tại khoản 1 Điều 88 của Luật Doanh nghiệp thì thành viên Hội đồng quản trị không được là người có quan hệ gia đình của Giám đốc, Tổng Giám đốc và người quản lý khác của công ty; của người quản lý, người có thẩm quyền bổ nhiệm người quản lý công ty mẹ. - Trừ trường hợp pháp luật về chứng khoán có quy định khác, thành viên độc lập Hội đồng quản trị theo quy định tại điểm b khoản 1 Điều 137 của Luật Doanh nghiệp phải có các tiêu chuẩn và điều kiện sau đây: + Không phải là người đang làm việc cho công ty, công ty mẹ hoặc công ty con của công ty; không phải là người đã từng làm việc cho công ty, công ty mẹ hoặc công ty con của công ty ít nhất trong 03 năm liên trước đó; + Không phải là người đang hưởng lương, thù lao	2. Tiêu chuẩn và điều kiện của thành viên Hội đồng quản trị: + Không thuộc đối tượng quy định tại khoản 2 Điều 17 của Luật Doanh nghiệp; + Có trình độ chuyên môn, kinh nghiệm trong quản trị kinh doanh hoặc trong lĩnh vực, ngành, nghề kinh doanh của công ty và không nhất thiết phải là cổ đông của công ty, trừ trường hợp Điều lệ công ty có quy định khác; + Thành viên Hội đồng quản trị công ty có thể đồng thời là thành viên Hội đồng quản trị của công ty khác; + Đối với doanh nghiệp nhà nước theo quy định tại điểm b khoản 1 Điều 88 của Luật Doanh nghiệp và công ty con của doanh nghiệp nhà nước theo quy định tại khoản 1 Điều 88 của Luật Doanh nghiệp thì thành viên Hội đồng quản trị không được là người có quan hệ gia đình của Giám đốc, Tổng Giám đốc và người quản lý khác của công ty; của người quản lý, người có thẩm quyền bổ nhiệm người quản lý công ty mẹ.	bắt buộc phải có thành viên HĐQT độc lập đối với Công ty hoạt động theo mô hình điểm b khoản 1 Điều 137 Luật Doanh nghiệp hiện hành và đối với Công ty niêm yết (Công ty hiện là công ty đại chúng chưa niêm yết) và phù hợp với tình hình thực tế của Công ty

STT	Quy chế hiện hành	Nội dung Quy chế sửa đổi, bổ sung	Ghi chú
	từ công ty, trừ các khoản phụ cấp mà thành viên Hội đồng quản trị được hưởng theo quy định; Không phải là người có vợ hoặc chồng, bố đẻ, bố nuôi, mẹ đẻ, mẹ nuôi, con đẻ, con nuôi, anh ruột, chị ruột, em ruột là cổ đông lớn của công ty; là người quản lý của công ty hoặc công ty con của công ty; + Không phải là người trực tiếp hoặc gián tiếp sở hữu ít nhất 01% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết của công ty; + Không phải là người đã từng làm thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát của công ty ít nhất trong 05 năm liền trước đó, trừ trường hợp được bổ nhiệm liên tục 02 nhiệm kỳ. - Thành viên độc lập Hội đồng quản trị phải thông báo với Hội đồng quản trị về việc không còn đáp ứng đủ các tiêu chuẩn và điều kiện quy định tại Điều này và đương nhiên không còn là thành viên độc lập Hội đồng quản trị kể từ ngày không đáp ứng đủ các tiêu chuẩn và điều kiện. Hội đồng quản trị phải thông báo trường hợp thành viên độc lập Hội đồng quản trị không còn đáp ứng đủ các tiêu chuẩn và điều kiện tại cuộc họp Đại hội đồng cổ đông gần nhất hoặc triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông để bầu bổ sung hoặc thay thế thành viên độc lập Hội đồng quản trị trong thời hạn 06 tháng kể từ ngày nhận được thông báo của thành viên độc lập Hội đồng quản trị có liên quan.		
4	Điều 25. Các trường hợp miễn nhiệm, bãi nhiệm và bổ sung thành viên Hội đồng quản trị. 4. Hội đồng quản trị phải triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông để bầu bổ sung thành viên Hội đồng quản trị trong trường hợp sau đây:	Điều 25. Các trường hợp miễn nhiệm, bãi nhiệm và bổ sung thành viên Hội đồng quản trị. 4. Hội đồng quản trị phải triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông để bầu bổ sung thành viên Hội	Đề nghị sửa đổi không quy định đối với thành viên HĐQT độc lập, do mô hình hoạt động của Công ty theo điểm a khoản 1 Điều 137

STT	Quy chế hiện hành	Nội dung Quy chế sửa đổi, bổ sung	Ghi chú
	+ Số thành viên Hội đồng quản trị bị giảm quá một phần ba so với số quy định tại Điều lệ công ty. Trường hợp này, Hội đồng quản trị phải triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông trong thời hạn 60 ngày kể từ ngày số thành viên bị giảm quá một phần ba; + Số lượng thành viên độc lập Hội đồng quản trị giảm xuống, không bảo đảm tỷ lệ theo quy định tại điểm b khoản 1 Điều 137 của Luật Doanh nghiệp; + Trừ trường hợp quy định tại điểm a và điểm b khoản này, Đại hội đồng cổ đông bầu thành viên mới thay thế thành viên Hội đồng quản trị đã bị miễn nhiệm, bãi nhiệm tại cuộc họp gần nhất.	đồng quản trị trong trường hợp sau đây: + Số thành viên Hội đồng quản trị bị giảm quá một phần ba so với số quy định tại Điều lệ công ty. Trường hợp này, Hội đồng quản trị phải triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông trong thời hạn 60 ngày kể từ ngày số thành viên bị giảm quá một phần ba; + Trừ trường hợp quy định tại điểm a và điểm b khoản này, Đại hội đồng cổ đông bầu thành viên mới thay thế thành viên Hội đồng quản trị đã bị miễn nhiệm, bãi nhiệm tại cuộc họp gần nhất.	Luật Doanh nghiệp hiện hành không có quy định bắt buộc về tỷ lệ thành viên HĐQT độc lập; quy định chỉ bắt buộc phải có thành viên HĐQT độc lập đối với Công ty hoạt động theo mô hình điểm b khoản 1 Điều 137 Luật Doanh nghiệp hiện hành và đối với Công ty niêm yết (Công ty hiện là công ty đại chúng chưa niêm yết) và phù hợp với tình hình thực tế của Công ty
5	Điều 30. Trình tự và thủ tục tổ chức họp Hội đồng quản trị bao gồm các nội dung chính sau đây. 2. Các trường hợp phải triệu tập họp Hội đồng quản trị bất thường. - Chủ tịch Hội đồng quản trị triệu tập họp Hội đồng quản trị trong trường hợp sau đây: + Có đề nghị của Ban Kiểm soát hoặc thành viên độc lập Hội đồng quản trị; + Có đề nghị của Tổng Giám đốc hoặc ít nhất 05 người quản lý khác; + Có đề nghị của ít nhất 02 thành viên Hội đồng quản trị; + Trường hợp khác theo quy định.	Điều 30. Trình tự và thủ tục tổ chức họp Hội đồng quản trị bao gồm các nội dung chính sau đây. 2. Các trường hợp phải triệu tập họp Hội đồng quản trị bất thường. - Chủ tịch Hội đồng quản trị triệu tập họp Hội đồng quản trị trong trường hợp sau đây: + Có đề nghị của Ban Kiểm soát; + Có đề nghị của Tổng Giám đốc hoặc ít nhất 05 người quản lý khác; + Có đề nghị của ít nhất 02 thành viên Hội đồng quản trị; + Trường hợp khác theo quy định.	Đề nghị sửa đổi không quy định đối với thành viên HĐQT độc lập, do mô hình hoạt động của Công ty theo điểm a khoản 1 Điều 137 Luật Doanh nghiệp hiện hành không có quy định bắt buộc về tỷ lệ thành viên HĐQT độc lập; quy định chỉ bắt buộc phải có thành viên HĐQT độc lập đối với Công ty hoạt động theo mô hình điểm b khoản 1 Điều 137 Luật Doanh nghiệp hiện hành và đối với Công ty niêm yết (Công ty hiện là công ty đại chúng chưa niêm yết) và phù hợp với tình hình thực tế của Công ty

NỘI DUNG SỬA ĐỔI, BỔ SUNG QUY CHẾ HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG TELVINA VIỆT NAM

(Kèm theo Tờ trình số: 45 /TTr-Telvina ngày 10 tháng 03 năm 2026)

STT	Quy chế hiện hành	Nội dung Quy chế sửa đổi, bổ sung	Ghi chú
1	Điều 5. Nhiệm kỳ và số lượng thành viên Hội đồng quản trị. 1. Hội đồng quản trị có 03 thành viên. 2. Nhiệm kỳ của thành viên Hội đồng quản trị không quá năm (05) năm và có thể được bầu lại với số nhiệm kỳ không hạn chế. Một cá nhân chỉ được bầu làm thành viên độc lập Hội đồng quản trị của một công ty theo quy định của Luật Doanh nghiệp không quá hai (02) nhiệm kỳ liên tục. 3. Trường hợp tất cả thành viên Hội đồng quản trị cùng kết thúc nhiệm kỳ thì các thành viên đó tiếp tục là thành viên Hội đồng quản trị cho đến khi có thành viên mới được bầu thay thế và tiếp quản công việc. 4. Cơ cấu thành viên Hội đồng quản trị như sau: - Cơ cấu Hội đồng quản trị của Công ty phải đảm bảo tối thiểu 1/3 tổng số thành viên Hội đồng quản trị là thành viên không điều hành. Công ty hạn chế tối đa thành viên Hội đồng quản trị kiêm nhiệm chức danh điều hành của Công ty để đảm bảo tính độc lập của Hội đồng quản trị. - Tổng số thành viên được gọi là thành viên độc lập trong Hội đồng quản trị tại Công ty phải đảm bảo có tối thiểu 01 thành viên.	Điều 5. Nhiệm kỳ và số lượng thành viên Hội đồng quản trị. 1. Hội đồng quản trị có 03 thành viên. 2. Nhiệm kỳ của thành viên Hội đồng quản trị không quá năm (05) năm và có thể được bầu lại với số nhiệm kỳ không hạn chế. 3. Trường hợp tất cả thành viên Hội đồng quản trị cùng kết thúc nhiệm kỳ thì các thành viên đó tiếp tục là thành viên Hội đồng quản trị cho đến khi có thành viên mới được bầu thay thế và tiếp quản công việc. 4. Cơ cấu thành viên Hội đồng quản trị như sau: - Cơ cấu Hội đồng quản trị của Công ty phải đảm bảo tối thiểu 1/3 tổng số thành viên Hội đồng quản trị là thành viên không điều hành. Công ty hạn chế tối đa thành viên Hội đồng quản trị kiêm nhiệm chức danh điều hành của Công ty để đảm bảo tính độc lập của Hội đồng quản trị.	Đề nghị sửa đổi không quy định đối với thành viên HĐQT độc lập, do mô hình hoạt động của Công ty theo điểm a khoản 1 Điều 137 Luật Doanh nghiệp hiện hành không có quy định bắt buộc về tỷ lệ thành viên HĐQT độc lập; quy định chỉ bắt buộc phải có thành viên HĐQT độc lập đối với Công ty hoạt động theo mô hình điểm b khoản 1 Điều 137 Luật Doanh nghiệp hiện hành và đối với Công ty niêm yết (Công ty hiện là công ty đại chúng chưa niêm yết) và phù hợp với tình hình thực tế của Công ty
2	Điều 6. Tiêu chuẩn và điều kiện thành viên Hội đồng quản trị. 1. Thành viên Hội đồng quản trị phải đáp ứng các	Điều 6. Tiêu chuẩn và điều kiện thành viên Hội đồng quản trị. 1. Thành viên Hội đồng quản trị phải đáp	Đề nghị sửa đổi không quy định đối với thành viên HĐQT độc lập, do mô hình hoạt động của Công ty

STT	Quy chế hiện hành	Nội dung Quy chế sửa đổi, bổ sung	Ghi chú
	tiêu chuẩn và điều kiện sau đây: a) Không thuộc đối tượng quy định tại khoản 2 Điều 17 Luật Doanh nghiệp; b) Có trình độ chuyên môn, kinh nghiệm trong quản trị kinh doanh hoặc trong lĩnh vực, ngành, nghề kinh doanh của Công ty và không nhất thiết phải là cổ đông của Công ty; c) Thành viên Hội đồng quản trị Công ty có thể đồng thời là thành viên Hội đồng quản trị của công ty khác, nhưng chỉ được đồng thời là thành viên Hội đồng quản trị tại tối đa 05 công ty khác. d) Tiêu chuẩn và điều kiện khác theo Điều lệ Công ty. 2. Thành viên Hội đồng quản trị độc lập theo quy định tại khoản 4 Điều 5 Quy chế này phải đáp ứng các tiêu chuẩn và điều kiện sau đây: a) Không phải là người đang làm việc cho Công ty hoặc công ty con của Công ty; b) Không phải là người có vợ hoặc chồng, bố đẻ, bố nuôi, mẹ đẻ, mẹ nuôi, con đẻ, con nuôi, anh ruột, chị ruột, em ruột là người quản lý của Công ty hoặc công ty con của Công ty. 3. Thành viên được gọi là thành viên độc lập trong Hội đồng quản trị theo quy định tại khoản 4 Điều 5 Quy chế này phải thông báo với Hội đồng quản trị về việc không còn đáp ứng đủ các tiêu chuẩn và điều kiện quy định tại khoản 2 Điều này và đương nhiên không còn là thành viên độc lập Hội đồng quản trị kể từ ngày không đáp ứng đủ các tiêu chuẩn và điều kiện. Hội đồng quản trị phải thông báo trường hợp thành viên độc lập Hội đồng quản trị không còn đáp ứng đủ các tiêu chuẩn và điều kiện tại cuộc họp	ứng các tiêu chuẩn và điều kiện sau đây: a) Không thuộc đối tượng quy định tại khoản 2 Điều 17 Luật Doanh nghiệp; b) Có trình độ chuyên môn, kinh nghiệm trong quản trị kinh doanh hoặc trong lĩnh vực, ngành, nghề kinh doanh của Công ty và không nhất thiết phải là cổ đông của Công ty; c) Thành viên Hội đồng quản trị Công ty có thể đồng thời là thành viên Hội đồng quản trị của công ty khác, nhưng chỉ được đồng thời là thành viên Hội đồng quản trị tại tối đa 05 công ty khác. d) Tiêu chuẩn và điều kiện khác theo Điều lệ Công ty.	theo điểm a khoản 1 Điều 137 Luật Doanh nghiệp hiện hành không có quy định bắt buộc về tỷ lệ thành viên HĐQT độc lập; quy định chỉ bắt buộc phải có thành viên HĐQT độc lập đối với Công ty hoạt động theo mô hình điểm b khoản 1 Điều 137 Luật Doanh nghiệp hiện hành và đối với Công ty niêm yết (Công ty hiện là công ty đại chúng chưa niêm yết) và phù hợp với tình hình thực tế của Công ty

STT	Quy chế hiện hành	Nội dung Quy chế sửa đổi, bổ sung	Ghi chú
	Đại hội đồng cổ đông gần nhất hoặc triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông để bầu bổ sung hoặc thay thế thành viên độc lập Hội đồng quản trị trong thời hạn 06 tháng kể từ ngày nhận được thông báo của thành viên độc lập Hội đồng quản trị có liên quan.		
3	Điều 8. Miễn nhiệm, bãi nhiệm, thay thế và bổ sung thành viên Hội đồng quản trị. 4. Hội đồng quản trị phải triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông để bầu bổ sung thành viên Hội đồng quản trị trong trường hợp sau đây: a) Số thành viên Hội đồng quản trị bị giảm quá một phần ba so với số quy định tại Điều lệ Công ty. Trường hợp này, Hội đồng quản trị phải triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông trong thời hạn 60 ngày kể từ ngày số thành viên bị giảm quá một phần ba; b) Số lượng thành viên độc lập Hội đồng quản trị giảm xuống, không bảo đảm số lượng theo quy định tại Quy chế này; c) Trừ trường hợp quy định tại điểm a và điểm b khoản này, Đại hội đồng cổ đông bầu thành viên mới thay thế thành viên Hội đồng quản trị đã bị miễn nhiệm, bãi nhiệm tại cuộc họp gần nhất.	Điều 8. Miễn nhiệm, bãi nhiệm, thay thế và bổ sung thành viên Hội đồng quản trị. 4. Hội đồng quản trị phải triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông để bầu bổ sung thành viên Hội đồng quản trị trong trường hợp sau đây: a) Số thành viên Hội đồng quản trị bị giảm quá một phần ba so với số quy định tại Điều lệ Công ty. Trường hợp này, Hội đồng quản trị phải triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông trong thời hạn 60 ngày kể từ ngày số thành viên bị giảm quá một phần ba; b) Trừ trường hợp quy định tại điểm a và điểm b khoản này, Đại hội đồng cổ đông bầu thành viên mới thay thế thành viên Hội đồng quản trị đã bị miễn nhiệm, bãi nhiệm tại cuộc họp gần nhất.	Đề nghị sửa đổi không quy định đối với thành viên HĐQT độc lập, do mô hình hoạt động của Công ty theo điểm a khoản 1 Điều 137 Luật Doanh nghiệp hiện hành không có quy định bắt buộc về tỷ lệ thành viên HĐQT độc lập; quy định chỉ bắt buộc phải có thành viên HĐQT độc lập đối với Công ty hoạt động theo mô hình điểm b khoản 1 Điều 137 Luật Doanh nghiệp hiện hành và đối với Công ty niêm yết (Công ty hiện là công ty đại chúng chưa niêm yết) và phù hợp với tình hình thực tế của Công ty
4	Điều 13. Trách nhiệm của Hội đồng quản trị trong việc triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông bất thường. 2. Triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông bất thường Hội đồng quản trị phải triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông trong thời hạn sáu mươi (60) ngày kể từ ngày số thành viên Hội đồng quản trị, thành viên độc lập Hội đồng quản trị hoặc thành viên Ban	Điều 13. Trách nhiệm của Hội đồng quản trị trong việc triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông bất thường. 2. Triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông bất thường Hội đồng quản trị phải triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông trong thời hạn sáu mươi (60) ngày kể từ ngày số thành viên Hội	Đề nghị sửa đổi không quy định đối với thành viên HĐQT độc lập, do mô hình hoạt động của Công ty theo điểm a khoản 1 Điều 137 Luật Doanh nghiệp hiện hành không có quy định bắt buộc về tỷ lệ thành viên HĐQT độc lập; quy định chỉ bắt buộc phải có thành viên HĐQT

STT	Quy chế hiện hành	Nội dung Quy chế sửa đổi, bổ sung	Ghi chú
	Kiểm soát còn lại như quy định tại điểm b khoản 1 Điều này hoặc nhận được yêu cầu quy định tại điểm c và điểm d khoản 1 Điều này.	đồng quản trị, thành viên độc lập Hội đồng quản trị hoặc thành viên Ban Kiểm soát còn lại như quy định tại điểm b khoản 1 Điều này hoặc nhận được yêu cầu quy định tại điểm c và điểm d khoản 1 Điều này.	độc lập đối với Công ty hoạt động theo mô hình điểm b khoản 1 Điều 137 Luật Doanh nghiệp hiện hành và đối với Công ty niêm yết (Công ty hiện là công ty đại chúng chưa niêm yết) và phù hợp với tình hình thực tế của Công ty
5	Điều 15. Cuộc họp Hội đồng quản trị. 3. Chủ tịch Hội đồng quản trị triệu tập họp Hội đồng quản trị trong trường hợp sau đây: a. Có đề nghị của Ban Kiểm soát hoặc thành viên độc lập Hội đồng quản trị; b. Có đề nghị của Tổng Giám đốc hoặc ít nhất 05 người quản lý khác; c. Có đề nghị của ít nhất 02 thành viên Hội đồng quản trị; d. Trường hợp khác theo quy định.	Điều 15. Cuộc họp Hội đồng quản trị. 3. Chủ tịch Hội đồng quản trị triệu tập họp Hội đồng quản trị trong trường hợp sau đây: a. Có đề nghị của Ban Kiểm soát; b. Có đề nghị của Tổng Giám đốc hoặc ít nhất 05 người quản lý khác; c. Có đề nghị của ít nhất 02 thành viên Hội đồng quản trị; d. Trường hợp khác theo quy định.	Đề nghị sửa đổi không quy định đối với thành viên HĐQT độc lập, do mô hình hoạt động của Công ty theo điểm a khoản 1 Điều 137 Luật Doanh nghiệp hiện hành không có quy định bắt buộc về tỷ lệ thành viên HĐQT độc lập; quy định chỉ bắt buộc phải có thành viên HĐQT độc lập đối với Công ty hoạt động theo mô hình điểm b khoản 1 Điều 137 Luật Doanh nghiệp hiện hành và đối với Công ty niêm yết (Công ty hiện là công ty đại chúng chưa niêm yết) và phù hợp với tình hình thực tế của Công ty

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG TN
NĂM 2026

Hà Nội, ngày tháng năm 2026



Số: 01/2026/QĐ-ĐHĐCĐ

DỰ THẢO QUYẾT ĐỊNH CỦA ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
Về việc sửa đổi, bổ sung Điều lệ tổ chức và hoạt động, Quy chế nội bộ về quản trị Công ty và
Quy chế hoạt động của Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2026

- 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;
- Căn cứ Biên bản họp số 01/2026/BB-TELVINA ngày 03/04/2026 của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026 Công ty cổ phần Viễn Thông Telvina Việt Nam.

QUYẾT ĐỊNH:

Điều 1. Sửa đổi, bổ sung Điều lệ tổ chức và hoạt động, Quy chế nội bộ về quản trị Công ty và Quy chế hoạt động của Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam, nội dung sửa đổi, bổ sung cụ thể như sau:

1. Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam.

STT	Nội dung Điều lệ sửa đổi, bổ sung
1	Điều 4. Mục tiêu hoạt động của Công ty 1. Ngành nghề kinh doanh chính của Công ty là: - Sản xuất các loại vật liệu điện, điện tử và viễn thông. - Sản xuất các sản phẩm dân dụng. - Kinh doanh, xuất khẩu, nhập khẩu vật tư, thiết bị và hàng hóa. - Hoạt động viễn thông có dây, không dây. - Xây lắp công trình xây dựng. - Kinh doanh bất động sản. - Cung cấp các dịch vụ kỹ thuật, lắp đặt, bảo trì, bảo dưỡng các thiết bị, hệ thống điện, điện tử và viễn thông.
2	Điều 14. Đại hội đồng cổ đông 1. Triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông bất thường Hội đồng quản trị phải triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông trong thời hạn sáu mươi (60) ngày kể từ ngày số thành viên Hội đồng quản trị hoặc thành viên Ban Kiểm soát còn lại như quy định tại điểm b khoản 3 Điều này hoặc nhận được yêu cầu quy định tại điểm c và điểm d khoản 3 Điều này;
3	Điều 26. Thành phần và nhiệm kỳ của thành viên Hội đồng quản trị 1. Số lượng thành viên Hội đồng quản trị ít nhất là ba (03) người. 2. Nhiệm kỳ của thành viên Hội đồng quản trị không quá 05 năm và có thể được bầu lại với số nhiệm kỳ không hạn chế. Trường hợp tất cả thành viên Hội đồng quản trị cùng kết

STT	Nội dung Điều lệ sửa đổi, bổ sung
	thúc nhiệm kỳ thì các thành viên đó tiếp tục là thành viên Hội đồng quản trị cho đến khi có thành viên mới được bầu thay thế và tiếp quản công việc. 3. Cơ cấu thành viên Hội đồng quản trị như sau: 4. Cơ cấu Hội đồng quản trị của công ty đại chúng phải đảm bảo tối thiểu 1/3 tổng số thành viên Hội đồng quản trị là thành viên không điều hành. Công ty hạn chế tối đa thành viên Hội đồng quản trị kiêm nhiệm chức danh điều hành của Công ty để đảm bảo tính độc lập của Hội đồng quản trị.
4	Điều 30. Cuộc họp của Hội đồng quản trị 1. Chủ tịch Hội đồng quản trị được bầu trong cuộc họp đầu tiên của Hội đồng quản trị trong thời hạn 07 ngày làm việc kể từ ngày kết thúc bầu cử Hội đồng quản trị đó. Cuộc họp này do thành viên có số phiếu bầu cao nhất hoặc tỷ lệ phiếu bầu cao nhất triệu tập và chủ trì. Trường hợp có nhiều hơn một thành viên có số phiếu bầu hoặc tỷ lệ phiếu bầu cao nhất và ngang nhau thì các thành viên bầu theo nguyên tắc đa số để chọn 01 người trong số họ triệu tập họp Hội đồng quản trị. 2. Hội đồng quản trị phải họp ít nhất mỗi quý 01 lần và có thể họp bất thường. 3. Chủ tịch Hội đồng quản trị triệu tập họp Hội đồng quản trị trong trường hợp sau đây: - Có đề nghị của Ban Kiểm soát; - Có đề nghị của Tổng Giám đốc hoặc ít nhất 05 người quản lý khác; - Có đề nghị của ít nhất 02 thành viên Hội đồng quản trị; - Trường hợp khác theo quy định.

2. Quy chế nội bộ về quản trị Công ty của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam.

S TT	Nội dung Quy chế sửa đổi, bổ sung
1	Điều 3. Thẩm quyền triệu tập Đại hội đồng cổ đông. 2. Thẩm quyền triệu tập Đại hội đồng cổ đông bất thường: do Hội đồng quản trị, hoặc Ban Kiểm soát, hoặc cổ đông/nhóm cổ đông được quy định tại Điều 14 của Điều lệ Công ty, cụ thể: - Hội đồng quản trị phải triệu tập Đại hội đồng cổ đông bất thường trong các trường hợp sau: - Hội đồng quản trị xét thấy cần thiết vì lợi ích của Công ty; - Số lượng thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát còn lại ít hơn số lượng thành viên tối thiểu theo quy định của pháp luật; - Theo yêu cầu của cổ đông hoặc nhóm cổ đông quy định tại khoản 2 Điều 12 Điều lệ Công ty; yêu cầu triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông phải được thể hiện bằng văn bản, trong đó nêu rõ lý do và mục đích cuộc họp, có đủ chữ ký của các cổ đông liên quan hoặc văn bản yêu cầu được lập thành nhiều bản và tập hợp đủ chữ ký của các cổ đông có liên quan; - Theo yêu cầu của Ban Kiểm soát; - Các trường hợp khác theo quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty. - Triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông bất thường Hội đồng quản trị phải triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông trong thời hạn sáu mươi (60) ngày kể từ ngày số thành viên Hội đồng quản trị hoặc thành viên Ban Kiểm soát còn lại như quy định tại Điều này hoặc nhận được yêu cầu quy định tại Điều này;
2	Điều 21. Nhiệm kỳ và số lượng thành viên Hội đồng quản trị: 1. Nhiệm kỳ của thành viên Hội đồng quản trị không quá 05 năm và có thể được bầu lại với số nhiệm kỳ không hạn chế. Trường hợp tất cả thành viên Hội đồng quản trị cùng kết

S TT	Nội dung Quy chế sửa đổi, bổ sung
	thức nhiệm kỳ thì các thành viên đó tiếp tục là thành viên Hội đồng quản trị cho đến khi có thành viên mới được bầu thay thế và tiếp quản công việc.
3	Điều 22. Cơ cấu, tiêu chuẩn và điều kiện của thành viên Hội đồng quản trị. 1. Cơ cấu Hội đồng quản trị của công ty phải đảm bảo tối thiểu 1/3 tổng số thành viên Hội đồng quản trị là thành viên không điều hành. Công ty hạn chế tối đa thành viên Hội đồng quản trị kiêm nhiệm chức danh điều hành của Công ty để đảm bảo tính độc lập của Hội đồng quản trị. 2. Tiêu chuẩn và điều kiện của thành viên Hội đồng quản trị: + Không thuộc đối tượng quy định tại khoản 2 Điều 17 của Luật Doanh nghiệp; + Có trình độ chuyên môn, kinh nghiệm trong quản trị kinh doanh hoặc trong lĩnh vực, ngành, nghề kinh doanh của công ty và không nhất thiết phải là cổ đông của công ty, trừ trường hợp Điều lệ công ty có quy định khác; + Thành viên Hội đồng quản trị công ty có thể đồng thời là thành viên Hội đồng quản trị của công ty khác; + Đối với doanh nghiệp nhà nước theo quy định tại điểm b khoản 1 Điều 88 của Luật Doanh nghiệp và công ty con của doanh nghiệp nhà nước theo quy định tại khoản 1 Điều 88 của Luật Doanh nghiệp thì thành viên Hội đồng quản trị không được là người có quan hệ gia đình của Giám đốc, Tổng Giám đốc và người quản lý khác của công ty; của người quản lý, người có thẩm quyền bổ nhiệm người quản lý công ty mẹ.
4	Điều 25. Các trường hợp miễn nhiệm, bãi nhiệm và bổ sung thành viên Hội đồng quản trị. 4. Hội đồng quản trị phải triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông để bầu bổ sung thành viên Hội đồng quản trị trong trường hợp sau đây: + Số thành viên Hội đồng quản trị bị giảm quá một phần ba so với số quy định tại Điều lệ công ty. Trường hợp này, Hội đồng quản trị phải triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông trong thời hạn 60 ngày kể từ ngày số thành viên bị giảm quá một phần ba; + Trừ trường hợp quy định tại điểm a và điểm b khoản này, Đại hội đồng cổ đông bầu thành viên mới thay thế thành viên Hội đồng quản trị đã bị miễn nhiệm, bãi nhiệm tại cuộc họp gần nhất.
5	Điều 30. Trình tự và thủ tục tổ chức họp Hội đồng quản trị bao gồm các nội dung chính sau đây. 2. Các trường hợp phải triệu tập họp Hội đồng quản trị bất thường. - Chủ tịch Hội đồng quản trị triệu tập họp Hội đồng quản trị trong trường hợp sau đây: + Có đề nghị của Ban Kiểm soát; + Có đề nghị của Tổng Giám đốc hoặc ít nhất 05 người quản lý khác; + Có đề nghị của ít nhất 02 thành viên Hội đồng quản trị; + Trường hợp khác theo quy định.

3. Quy chế hoạt động của Hội đồng quản trị Công ty CP Viễn thông Telvina Việt Nam.

S TT	Nội dung Quy chế sửa đổi, bổ sung
1	Điều 5. Nhiệm kỳ và số lượng thành viên Hội đồng quản trị. 1. Hội đồng quản trị có 03 thành viên. 2. Nhiệm kỳ của thành viên Hội đồng quản trị không quá năm (05) năm và có thể được bầu lại với số nhiệm kỳ không hạn chế. 3. Trường hợp tất cả thành viên Hội đồng quản trị cùng kết thúc nhiệm kỳ thì các thành viên đó tiếp tục là thành viên Hội đồng quản trị cho đến khi có thành viên mới được bầu thay thế và tiếp quản công việc. 4. Cơ cấu thành viên Hội đồng quản trị như sau:

S TT	Nội dung Quy chế sửa đổi, bổ sung
	- Cơ cấu Hội đồng quản trị của Công ty phải đảm bảo tối thiểu 1/3 tổng số thành viên Hội đồng quản trị là thành viên không điều hành. Công ty hạn chế tối đa thành viên Hội đồng quản trị kiêm nhiệm chức danh điều hành của Công ty để đảm bảo tính độc lập của Hội đồng quản trị.
2	Điều 6. Tiêu chuẩn và điều kiện thành viên Hội đồng quản trị. 1. Thành viên Hội đồng quản trị phải đáp ứng các tiêu chuẩn và điều kiện sau đây: a) Không thuộc đối tượng quy định tại khoản 2 Điều 17 Luật Doanh nghiệp; b) Có trình độ chuyên môn, kinh nghiệm trong quản trị kinh doanh hoặc trong lĩnh vực ngành, nghề kinh doanh của Công ty và không nhất thiết phải là cổ đông của Công ty; c) Thành viên Hội đồng quản trị Công ty có thể đồng thời là thành viên Hội đồng quản trị của công ty khác, nhưng chỉ được đồng thời là thành viên Hội đồng quản trị tại tối đa 05 công ty khác. d) Tiêu chuẩn và điều kiện khác theo Điều lệ Công ty.
3	Điều 8. Miễn nhiệm, bãi nhiệm, thay thế và bổ sung thành viên Hội đồng quản trị. 4. Hội đồng quản trị phải triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông để bầu bổ sung thành viên Hội đồng quản trị trong trường hợp sau đây: a) Số thành viên Hội đồng quản trị bị giảm quá một phần ba so với số quy định tại Điều lệ Công ty. Trường hợp này, Hội đồng quản trị phải triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông trong thời hạn 60 ngày kể từ ngày số thành viên bị giảm quá một phần ba; b) Trừ trường hợp quy định tại điểm a và điểm b khoản này, Đại hội đồng cổ đông bầu thành viên mới thay thế thành viên Hội đồng quản trị đã bị miễn nhiệm, bãi nhiệm tại cuộc họp gần nhất.
4	Điều 13. Trách nhiệm của Hội đồng quản trị trong việc triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông bất thường. 2. Triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông bất thường Hội đồng quản trị phải triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông trong thời hạn sáu mươi (60) ngày kể từ ngày số thành viên Hội đồng quản trị, thành viên độc lập Hội đồng quản trị hoặc thành viên Ban Kiểm soát còn lại như quy định tại điểm b khoản 1 Điều này hoặc nhận được yêu cầu quy định tại điểm c và điểm d khoản 1 Điều này.
5	Điều 15. Cuộc họp Hội đồng quản trị. 3. Chủ tịch Hội đồng quản trị triệu tập họp Hội đồng quản trị trong trường hợp sau đây: a. Có đề nghị của Ban Kiểm soát; b. Có đề nghị của Tổng Giám đốc hoặc ít nhất 05 người quản lý khác; c. Có đề nghị của ít nhất 02 thành viên Hội đồng quản trị; d. Trường hợp khác theo quy định.

Điều 2. Quyết định này có hiệu lực kể từ ngày ký. 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 Quyết định này.

Nơi nhận:

- Như Điều 2;
- Lưu VT.

TM. ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Hà Thanh Hải

Số: 16/TTr-TELVINA

Hà Nội, ngày 10 tháng 03 năm 2026

TỜ TRÌNH

V.v đề nghị thông qua quyết định thay đổi nội dung đăng ký kinh doanh của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam

Kính gửi: - Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 17/06/2020, có hiệu lực thi hành từ ngày 01/01/2021 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 đã trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026 thông qua nội dung sửa đổi, bổ sung.

Hội đồng quản trị Công ty kính trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026 thông qua quyết định thay đổi nội dung đăng ký kinh doanh của Công ty, nội dung cụ thể như sau:

1. Thông qua việc thay đổi ngành nghề kinh doanh của Công ty

1.1. Bổ sung ngành, nghề kinh doanh sau:

STT	Tên ngành, nghề kinh doanh được bổ sung	Mã ngành	Ngành, nghề kinh doanh chính (Trường hợp ngành, nghề kinh doanh được bổ sung là ngành, nghề kinh doanh chính thì đánh dấu X để chọn một trong các ngành, nghề đã kê khai)
1	Hoạt động viễn thông có dây, không dây và vệ tinh (Chỉ hoạt động khi được cơ quan nhà nước có thẩm quyền cho phép)	6110	
2	Sản xuất linh kiện điện tử khác	2619	
3	Sản xuất máy tính và thiết bị ngoại vi của máy tính	2620	
4	Bán lẻ thiết bị công nghệ thông tin và truyền thông	4740	
5	Bán buôn máy tính, thiết bị	4651	



STT	Tên ngành, nghề kinh doanh được bổ sung	Mã ngành	Ngành, nghề kinh doanh chính (Trường hợp ngành, nghề kinh doanh được bổ sung là ngành, nghề kinh doanh chính thì đánh dấu X để chọn một trong các ngành, nghề đã kê khai)
	ngoại vi và phần mềm		
6	Sửa chữa, bảo dưỡng máy móc, thiết bị	3312	
7	Sửa chữa, bảo dưỡng thiết bị điện tử và quang học	3313	
8	Sửa chữa, bảo dưỡng thiết bị điện	3314	
9	Sửa chữa, bảo dưỡng máy tính, thiết bị thông tin và truyền thông	9510	
10	Hoạt động bất động sản khác trên cơ sở phi hoặc hợp đồng <i>Chi tiết: Dịch vụ tư vấn, dịch vụ quản lý bất động sản theo quy định tại Điều 67 Luật Kinh doanh Bất động sản 2023</i>	6829	
11	Dịch vụ trung gian cho hoạt động bất động sản <i>Chi tiết: Kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản theo quy định tại Điều 61 Luật Kinh doanh Bất động sản 2023</i>	6821	
12	Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê <i>Chi tiết: Kinh doanh bất động sản theo quy định tại Điều 9 Luật Kinh doanh Bất động sản 2023</i>	6810	

1.2. Bỏ ngành, nghề kinh doanh sau:

STT	Tên ngành, nghề kinh doanh được bỏ khỏi danh sách đã đăng ký	Mã ngành	Ghi chú
1	Hoạt động viễn thông có dây (Chỉ hoạt động khi được cơ quan nhà nước có	6110	



STT	Tên ngành, nghề kinh doanh được bỏ khỏi danh sách đã đăng ký	Mã ngành	Ghi chú
	thẩm quyền cho phép)		
2	Hoạt động viễn thông không dây (Chỉ hoạt động khi được cơ quan nhà nước có thẩm quyền cho phép)	6120	
3	Sản xuất linh kiện điện tử	2610	
4	Sản xuất máy vi tính và thiết bị ngoại vi của máy vi tính	2620	
5	Bán lẻ máy vi tính, thiết bị ngoại vi, phần mềm và thiết bị viễn thông trong các cửa hàng chuyên doanh	4741	
6	Bán buôn máy vi tính, thiết bị ngoại vi và phần mềm	4651	
7	Sửa chữa máy móc, thiết bị	3312	
8	Sửa chữa thiết bị điện tử và quang học	3313	
9	Sửa chữa thiết bị điện	3314	
10	Sửa chữa máy vi tính và thiết bị ngoại vi	9511	
11	Sửa chữa thiết bị liên lạc	9512	

2. Giao Người đại diện theo pháp luật thực hiện thủ tục đăng ký thay đổi nội dung đăng ký doanh nghiệp theo các nội dung thay đổi nêu trên tại cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo quy định pháp luật.

(có bản dự thảo Nghị quyết kèm theo).

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

Nơi gửi:

- Như trên;
- Lưu HS Đại hội.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH



Hà 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

Số: NO-ĐHĐCĐTN2026

Hà Nội, ngày tháng năm 2026



NGHỊ QUYẾT

(V/v: Thay đổi ngành, nghề kinh doanh của Công ty)

**ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG TELVINA VIỆT NAM**

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 17/06/2020;
- Căn cứ Điều lệ Công ty Cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam;
- Căn cứ Biên bản họp số 01/2026/BB-TELVINA ngày 03/4/2026 của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026 Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam.

QUYẾT NGHỊ:

ĐIỀU 1: Thông qua việc thay đổi ngành nghề kinh doanh của Công ty

1.1. Bổ sung ngành, nghề kinh doanh sau:

STT	Tên ngành, nghề kinh doanh được bổ sung	Mã ngành	Ngành, nghề kinh doanh chính (Trường hợp ngành, nghề kinh doanh được bổ sung là ngành, nghề kinh doanh chính thì đánh dấu X để chọn một trong các ngành, nghề đã kê khai)
1	Hoạt động viễn thông có dây, không dây và vệ tinh (Chỉ hoạt động khi được cơ quan nhà nước có thẩm quyền cho phép)	6110	
2	Sản xuất linh kiện điện tử khác	2619	
3	Sản xuất máy tính và thiết bị ngoại vi của máy tính	2620	
4	Bán lẻ thiết bị công nghệ thông tin và truyền thông	4740	
5	Bán buôn máy tính, thiết bị ngoại vi và phần mềm	4651	
6	Sửa chữa, bảo dưỡng máy móc, thiết bị	3312	
7	Sửa chữa, bảo dưỡng thiết bị điện tử và quang học	3313	



STT	Tên ngành, nghề kinh doanh được bổ sung	Mã ngành	Ngành, nghề kinh doanh chính (Trường hợp ngành, nghề kinh doanh được bổ sung là ngành, nghề kinh doanh chính thì đánh dấu X để chọn một trong các ngành, nghề đã kê khai)
8	Sửa chữa, bảo dưỡng thiết bị điện	3314	
9	Sửa chữa, bảo dưỡng máy tính, thiết bị thông tin và truyền thông	9510	
10	Hoạt động bất động sản khác trên cơ sở phí hoặc hợp đồng <i>Chi tiết: Dịch vụ tư vấn, dịch vụ quản lý bất động sản theo quy định tại Điều 67 Luật Kinh doanh Bất động sản 2023</i>	6829	
11	Dịch vụ trung gian cho hoạt động bất động sản <i>Chi tiết: Kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản theo quy định tại Điều 61 Luật Kinh doanh Bất động sản 2023</i>	6821	
12	Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê <i>Chi tiết: Kinh doanh bất động sản theo quy định tại Điều 9 Luật Kinh doanh Bất động sản 2023</i>	6810	



1.2. Bỏ ngành, nghề kinh doanh sau:

STT	Tên ngành, nghề kinh doanh được bỏ khỏi danh sách đã đăng ký	Mã ngành	Ghi chú
1	Hoạt động viễn thông có dây (Chỉ hoạt động khi được cơ quan nhà nước có thẩm quyền cho phép)	6110	
2	Hoạt động viễn thông không dây (Chỉ hoạt động khi được cơ quan nhà nước có thẩm quyền cho phép)	6120	
3	Sản xuất linh kiện điện tử	2610	
4	Sản xuất máy vi tính và thiết bị ngoại vi của máy vi tính	2620	
5	Bán lẻ máy vi tính, thiết bị ngoại vi, phần mềm và thiết bị viễn thông trong các cửa hàng chuyên doanh	4741	

STT	Tên ngành, nghề kinh doanh được bỏ khỏi danh sách đã đăng ký	Mã ngành	Ghi chú
6	Bán buôn máy vi tính, thiết bị ngoại vi và phần mềm	4651	
7	Sửa chữa máy móc, thiết bị	3312	
8	Sửa chữa thiết bị điện tử và quang học	3313	
9	Sửa chữa thiết bị điện	3314	
10	Sửa chữa máy vi tính và thiết bị ngoại vi	9511	
11	Sửa chữa thiết bị liên lạc	9512	

ĐIỀU 2: Giao Người đại diện theo pháp luật thực hiện thủ tục đăng ký thay đổi nội dung đăng ký doanh nghiệp theo các nội dung thay đổi nêu trên tại cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo quy định pháp luật.

ĐIỀU 3: Nghị quyết này có hiệu lực kể từ ngày ký. Thành viên Hội đồng quản trị, Giám đốc, Ban lãnh đạo Công ty và các phòng ban, cá nhân có liên quan có trách nhiệm thực hiện Nghị quyết này.

Nơi nhận:

- Như Điều 3;
- Lưu VP./.

TM. ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
Chủ tịch Hội đồng quản trị



HÀ THANH HẢI

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
THƯỜNG NIÊN NĂM 2026

Hà Nội, ngày tháng năm 2026



Số: 7NQ-ĐHĐCĐTN2026

DỰ THẢO NGHỊ QUYẾT
CỦA ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2026

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2026

- 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 01/2026/BB-TELVINA ngày 03/4/2026 của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026 Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam.

Ngày 03/4/2026, tại Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam (địa chỉ: Ngõ 41, Đường Yên Thường, Xã Phù Đồng, Thành phố Hà Nội, Việt Nam, mã số doanh nghiệp: 0100682645), Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026 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 kết quả hoạt động năm 2025 và kế hoạch năm 2026 của Hội đồng quản trị Công ty (có bản Báo cáo kèm theo).

Điều 2: Thông qua Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh năm 2025 và kế hoạch hoạt động năm 2026 của Công ty, với các chỉ tiêu chủ yếu sau:

2.1. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2025:

- Tổng doanh thu đạt: 191,329 tỷ đồng, trong đó:
 - + Doanh thu ngoài VNPT: 110,106 tỷ đồng
- Lợi nhuận sau thuế đạt: 2,404 tỷ đồng
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/vốn chủ sở hữu (50 tỷ đồng): 4.81%

2.1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2026:

- Tổng doanh thu: 219.844 tỷ đồng, trong đó:
 - + Doanh thu ngoài VNPT: 153.02 tỷ đồng
- Lợi nhuận sau thuế: 4.13 tỷ đồng
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/vốn chủ sở hữu (50 tỷ đồng): 8.26%
- Tỷ lệ chi trả cổ tức: 7.6%



(có bản Báo cáo kèm theo)

Điều 3: Thông qua Báo cáo tài chính năm 2025 đã được kiểm toán của Công ty.

Điều 4: Thông qua Báo cáo hoạt động của Ban Kiểm soát năm 2025 và kế hoạch thực hiện năm 2026 tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026 (có bản Báo cáo kèm theo).

Điều 5: Thông qua việc lựa chọn đơn vị kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2026 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 2026 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 2026 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 việc phân phối lợi nhuận sau thuế năm 2025; kế hoạch thù lao HĐQT và BKS và kế hoạch trích lập quỹ khen thưởng, phúc lợi cho năm tài chính 2026, nội dung cụ thể:

6.1. Phân phối lợi nhuận sau thuế năm 2025.

STT	CHỈ TIÊU	MÃ	Số tiền (đồng)
1	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế tại ngày 31/12/2025	50	2.407.365.376
2	Chi phí thuế TNDN phải nộp	51	2.600.000
3	Lợi nhuận sau thuế TNDN tại ngày 31/12/2025	60	2.404.765.376
4	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước tại 31/12/2025	421a	0
5	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tại 31/12/2025	421	2.404.765.376
6	Phương án phân phối lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tại ngày 31/12/2025		2.404.765.376
6.1	Trích quỹ khen thưởng, phúc lợi (Nghị quyết của ĐHĐCĐ TN năm 2025 thông qua kế hoạch: bằng 82,54 triệu đồng x (nhân với) tỷ lệ LNST thực hiện năm 2025/LNST kế hoạch năm 2025. Thực hiện trích: bằng 82.540.000 x 102,3%)		84.438.420
6.2	Chi trả thù lao của Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát Công ty năm 2025 (Nghị quyết của ĐHĐCĐ TN năm 2025 thông qua kế hoạch: Trường hợp hoàn thành (bằng kế hoạch		117.187.200

STT	CHỈ TIÊU	MÃ	Số tiền (đồng)
	<i>giao) chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế năm 2026 thì thù lao HĐQT & BKS bằng 112.680.000 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%) Thực hiện chi trả thù lao năm 2025: 112.680.000 x 104% (do tỷ lệ LNST thực hiện năm 2025/LNST kế hoạch năm 2025 đạt 102,3%, tính tăng thêm 4%)</i>		
6.3	Chi trả cổ tức với tỷ lệ 4,45%/cổ phiếu, tương đương 445 đồng/cổ phiếu (445 đồng * cổ phiếu đang lưu hành là 4.940.000)		2.198.300.000
6.4	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối chuyển kỳ sau	421	4.839.756

6.2. Kế hoạch chi trả thù lao Hội đồng quản trị (HĐQT) và Ban Kiểm soát (BKS) năm 2026.

- Trường hợp hoàn thành (bằng kế hoạch giao) chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế năm 2026 thì thù lao HĐQT & BKS bằng 206.500.000 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 2026 (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, thì 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.

6.3. Kế hoạch trích lập quỹ khen thưởng, phúc lợi năm 2026.

Việc trích lập quỹ khen thưởng, phúc lợi năm 2026 theo nguyên tắc như sau:

Quỹ khen thưởng phúc lợi năm 2026 sẽ bằng 165,2 triệu đồng x (nhân với) tỷ lệ LNST thực hiện năm 2026/LNST kế hoạch năm 2026.

Điều 7: Thông qua Báo cáo kế hoạch sản xuất kinh doanh giai đoạn 2026 - 2029 của Công ty (có bản Báo cáo kèm theo).

Điều 8: Thông qua quyết định sửa đổi, bổ sung Điều lệ tổ chức và hoạt động, Quy chế nội bộ về quản trị Công ty và Quy chế hoạt động của Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam (có bản Quyết định kèm theo).

Điều 9: Thông qua nghị quyết thay đổi nội dung đăng ký kinh doanh của Công ty cổ phần Viễn thông Telvina Việt Nam (có bản Nghị quyết kèm theo).

Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị được thay mặt Đại hội đồng cổ đông ký ban hành các văn bản, tài liệu có liên quan đến các nội dung thực hiện việc đăng ký thay đổi nội dung đăng ký kinh doanh nêu tại quyết định và thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông Công ty theo yêu cầu của cơ quan Nhà nước có thẩm quyền trong quá trình thực hiện các thủ tục đăng ký thay đổi.

Điều 10: 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 11: Điều khoản thi hành.

Nghị quyết này được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026 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 2026





ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2026

Họp ngày 03 tháng 4 năm 2026

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 2026

Họp ngày 03 tháng 4 năm 2026

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 2026

Họp ngày 03 tháng 4 năm 2026

PHIẾU BIỂU QUYẾT KHÔNG CÓ 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