



CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

CÔNG TY CỔ PHẦN COKYVINA

Số: 01.../TB-CKV-HĐQT

Hà Nội, ngày 29... tháng 05... năm 2026

**THÔNG BÁO MỜI HỌP**

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

**KÍNH GỬI: QUÝ CỔ ĐÔNG CÔNG TY CỔ PHẦN COKYVINA**

Hội đồng quản trị Công ty cổ phần COKYVINA trân trọng thông báo và kính mời Quý Cổ đông đến tham dự Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026 như sau:

- Thời gian tổ chức Đại hội:** Từ 8h30' Thứ ba, ngày 23 tháng 06 năm 2026.
- Địa điểm tổ chức Đại hội:** Tại trụ sở Công ty – Số 178, Phố Triệu Việt Vương, Phường Hai Bà Trưng, TP.Hà Nội.
- Nội dung Đại hội:**  
Nội dung và tài liệu họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026 của Công ty cổ phần COKYVINA sẽ được đăng tải tại website: <http://www.cokyvina.com.vn>.
- Điều kiện tham dự Đại hội:**

Tất cả các cổ đông sở hữu cổ phiếu của Công ty cổ phần COKYVINA theo danh sách chốt đến ngày 26/05/2026 của Tổng công ty Lưu ký và Bù trừ Chứng khoán Việt Nam, hoặc những người được ủy quyền tham dự họp lệ.

**5. Xác nhận tham dự Đại hội:**

Để công tác tổ chức Đại hội được chu đáo, đề nghị Quý cổ đông thực hiện thủ tục xác nhận trực tiếp tham dự Đại hội, hoặc ủy quyền cho người khác tham dự Đại hội (theo mẫu Giấy xác nhận tham dự/Giấy Ủy quyền tham dự gửi kèm) và gửi về Công ty theo đường Bưu điện về địa chỉ: **Số 178, Phố Triệu Việt Vương, Phường Hai Bà Trưng, TP.Hà Nội**. Công ty COKYVINA chỉ xác nhận thư họp lệ là những thư được COKYVINA nhận trước 15h00 ngày 20/06/2026.

Mọi thông tin chi tiết xin liên hệ:

Bà Vũ Thị Kim Thoa – Phó Phòng Kế toán Tài chính – Công ty Cổ phần Cokyvina.  
Di động: 098 277 2325 E-mail: thoavtk8@gmail.com.

Cổ đông hoặc người được ủy quyền đến tham dự Đại hội xin vui lòng mang theo các giấy tờ sau:

- Thông báo mời họp, Giấy CMND/CCCD hoặc Hộ chiếu (bản gốc), Giấy ủy quyền (trường hợp nhận ủy quyền tham dự Đại Hội).

Hội đồng quản trị Công ty cổ phần COKYVINA rất mong Quý cổ đông thu xếp thời gian tham dự cuộc họp để đóng góp ý kiến cho kế hoạch kinh doanh và chiến lược phát triển của Công ty.

Trân trọng thông báo./.

CÔNG TY CỔ PHẦN COKYVINA  
CHỦ TỊCH HĐQT



PHẠM VIỆT HUY





CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

CÔNG TY CỔ PHẦN COKYVINA

Số: 01-TB-CKV-HĐQT

Hà Nội, ngày 29 tháng 05 năm 2026

## THÔNG BÁO

Về việc: đề cử, ứng cử bổ sung, thay thế chức danh thành viên Hội đồng quản trị  
Công ty Cổ phần COKYVINA

**KÍNH GỬI: QUÝ CỔ ĐÔNG CÔNG TY CỔ PHẦN COKYVINA**

Tiếp theo thông báo số 01/TB-CKV-HĐQT ngày...../...../2026, Hội đồng quản trị Công ty cổ phần COKYVINA trân trọng thông báo tới các cổ đông về việc đề cử, ứng cử bổ sung, thay thế chức danh thành viên Hội đồng quản trị như sau:

### I. Thành viên Hội đồng quản trị:

- Bầu thay thế 01 thành viên hội đồng quản trị sắp nghỉ chế độ và bầu bổ sung 01 thành viên hội đồng quản trị độc lập.
- Điều kiện đề cử, ứng cử: Theo các quy định pháp lý về điều kiện đề cử, ứng cử bổ sung, thay thế thành viên HĐQT đối với các cổ đông CKV như Quy chế bầu cử/ứng cử đính kèm.

### II. Hồ sơ tham gia đề cử, tự ứng cử:

#### 1. Hồ sơ đề cử, tự ứng cử gồm có:

- Đơn đề cử, ứng cử vào chức danh thành viên Hội đồng quản trị (Mẫu 1);
  - Sơ yếu lí lịch (Mẫu 2);
- Các Mẫu nêu trên được đăng tải tại website: [www.cokyvina.com.vn](http://www.cokyvina.com.vn)

#### 2. Thời hạn gửi hồ sơ:

Bản chính toàn bộ hồ sơ đề cử, ứng cử gửi về:

Ông Hoàng Minh Đức – Thư ký công ty - Công ty Cổ phần Cokyvina: Số 178, Phố Triệu Việt Vương, Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội. Di động: 0816248085 Email: [hoangminhduc202004@gmail.com](mailto:hoangminhduc202004@gmail.com).

Thời gian nhận: chậm nhất trước 15h00 ngày 14/06/2026.

Lưu ý: Người được đề cử, ứng cử bổ sung, thay thế vào chức danh thành viên Hội đồng quản trị phải chịu trách nhiệm trước Pháp luật và trước Đại hội đồng cổ đông về tính chính xác, trung thực của nội dung hồ sơ đề cử, ứng cử của mình.

Trân trọng thông báo./.





## CHƯƠNG TRÌNH DỰ KIẾN ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2026

Thời gian: Từ 8 giờ 30 phút Thứ ba ngày 23 tháng 06 năm 2026.

Địa điểm: Trụ sở Công ty – Số 178 Phố Triệu Việt Vương, Phường Hai Bà Trưng, Hà Nội.

| Thời gian             | Nội dung   | Thực hiện   |
|-----------------------|--|---|
| 07h30'<br>–<br>08h30' | <b>Đón khách và kiểm tra tư cách cổ đông:</b><br>– Đón tiếp đại biểu và cổ đông tham dự Đại hội.<br>– Kiểm tra tư cách cổ đông và lập danh sách cổ đông tham dự đại hội, phát phiếu biểu quyết và tài liệu.  | - Ban Tổ chức<br>- Ban kiểm tra tư cách cổ đông   |
| 08h30'<br>–<br>08h45' | <b>Khai mạc Đại hội:</b><br>- Khai mạc Đại hội và tuyên bố lý do.<br>- Thông qua biên bản thẩm tra tư cách cổ đông và tuyên bố điều kiện tiến hành Đại hội đồng cổ đông theo quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty.  | - Ban Tổ chức<br>- Ban kiểm tra tư cách cổ đông   |
| 08h45'<br>–<br>09h00' | <b>Giới thiệu chương trình Đại hội:</b><br>– Giới thiệu đại biểu, cổ đông tham dự Đại hội.<br>– Trình Đại hội thông qua chương trình Đại hội, danh sách Đoàn chủ tịch, Ban Thư ký Đại hội và Ban Kiểm phiếu.   | -Ban Tổ chức<br>-Ban Tổ chức  |
| 09h00'<br>–<br>10h15' | <b>Nội dung Đại hội:</b><br>- Trình Đại hội thông qua chương trình và quy chế làm việc Đại hội.<br>- Báo cáo của HĐQT năm 2025 và phương hướng, nhiệm vụ năm 2026.<br>- Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2025 và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2026 của Tổng giám đốc.<br>- Báo cáo chiến lược sản xuất kinh doanh giai đoạn 2026-2029<br>- Báo cáo của Ban Kiểm soát tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026.<br>- Xin ý kiến biểu quyết thông qua tờ trình thay đổi Điều lệ Công ty Cổ phần Cokyvina năm 2026.<br>- Báo cáo tài chính năm 2025 đã được kiểm toán.<br>- Trình Phương án lựa chọn Công ty kiểm toán BCTC năm 2026.<br>- Trình Phương án lựa chọn Công ty kiểm toán nội bộ năm 2026.<br>- Trình phương án phân phối lợi nhuận năm 2025, trích lập quỹ, trả thù lao HĐQT, BKS Công ty năm 2025.<br>- Xin ý kiến biểu quyết thông qua đơn miễn nhiệm TV HĐQT Cty Cokyvina, bầu bổ sung 02 thành viên HĐQT, trong đó có 01 thành viên hội đồng quản trị độc lập. | - Đoàn Chủ tịch<br>-Đoàn Chủ tịch<br>-Đoàn Chủ tịch<br>-Ban Kiểm soát<br>-Đoàn Chủ tịch<br>- Đoàn Chủ tịch<br>- Đoàn Chủ tịch<br>- Đoàn Chủ tịch<br>- Đoàn Chủ tịch |

|                                |  |  |
|--------------------------------|--|--|
| <p>10h15'<br/>–<br/>11h15'</p> | <p><b>Bầu cử bổ sung thành viên HĐQT</b><br/>         – Đoàn Chủ tịch giới thiệu Ban Bầu cử.<br/>         – Ban Bầu cử trình Đại hội thông qua quy chế bầu cử bổ sung TV HĐQT.<br/>         – Đoàn Chủ tịch giới thiệu danh sách nhân sự đề cử và ứng cử bổ sung TV HĐQT<br/>         - Ban bầu cử tổ chức bầu cử và kiểm phiếu.</p> | <p>-Đoàn Chủ tịch<br/>         - Ban Bầu cử<br/>         - Đoàn Chủ tịch<br/>         - Ban Bầu cử</p> |
| <p>11h15'<br/>–<br/>12h00'</p> | <p><b>Đại hội thảo luận và biểu quyết</b><br/>         -Ban Bầu cử báo cáo kết quả bầu cử HĐQT.<br/>         -Thảo luận và biểu quyết thông qua các nội dung báo cáo.<br/>         -Thông qua Biên bản họp và Nghị quyết Đại hội.<br/>         - Thành viên HĐQT nhiệm kỳ mới ra mắt Đại hội.</p>                                    | <p>- Ban Bầu cử<br/>         - Đoàn Chủ tịch<br/>         - Ban Thư ký<br/>         - Ban Tổ chức</p>  |
| <p>12h00'<br/>–<br/>12h15'</p> | <p><b>Bế mạc Đại hội</b></p>   | <p>Ban tổ chức</p>   |

Số: 02...../BC-CKV-HĐQT

Hà Nội, ngày 29 tháng 05 năm 2026

**BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2025 VÀ PHƯƠNG  
HƯỚNG, NHIỆM VỤ NĂM 2026**

**Kính thưa: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG**

Trong năm 2025, Hội đồng Quản trị (HĐQT) Công ty Cổ phần Cokyvina đã thực hiện chức năng và nhiệm vụ của mình theo các quy định của Pháp luật và Điều lệ Công ty. HĐQT đã thực hiện việc quản lý, định hướng chiến lược kinh doanh, giám sát công tác điều hành của Ban Tổng giám đốc. HĐQT thực hiện việc tổ chức cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026 và xin báo cáo với toàn thể cổ đông về hoạt động của HĐQT trong năm 2025. Nội dung cụ thể như sau:

**A. HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NĂM 2025**

**I. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2025**

Năm 2025, Công ty đã đạt kết quả tổng doanh thu là: 197.135 triệu đồng, đạt 110% kế hoạch; lợi nhuận sau thuế là: 3.061 triệu đồng và đạt hơn 102% kế hoạch được giao. Mặc dù vẫn gặp phải rất nhiều khó khăn cùng với sự cạnh tranh ngày càng mạnh mẽ của các đơn vị trong và ngoài ngành ở hầu hết các mảng kinh doanh dịch vụ nhưng Công ty vẫn nỗ lực hết sức để đạt được kết quả hoàn thành/hoàn thành vượt kế hoạch được giao, duy trì được hoạt động sản xuất kinh doanh, ổn định việc làm và thu nhập cho người lao động, đảm bảo lợi nhuận và đảm bảo cổ tức cho cổ đông của Công ty.

**• Số liệu kết quả hoạt động SXKD của Công ty năm 2025:**

Đơn vị tính: triệu đồng

| TT | Chỉ tiêu  | Kế hoạch được giao năm 2025 | Thực hiện năm 2025 | Tỉ lệ hoàn thành |
|----|---|-----------------------------|--------------------|------------------|
| 1  | Tổng doanh thu (DT bán hàng, DT Tài chính, Thu nhập khác) | 178.153                     | 197.135            | 110%             |
| 2  | Lợi nhuận sau thuế  | 3.000                       | 3.061              | 102%             |
| 4  | Tỉ suất LNST/VCSH   | 6,1%                        | 6,23%              | 102%             |
| 5  | Tỉ lệ chi trả cổ tức                                      | 6,27%                       | 6,27%              | 100%             |



*(Handwritten signature)*

*Ghi chú: Tổng doanh thu thực hiện năm 2025 là doanh thu đã trừ đi doanh thu thu hộ chi hộ tiền lương và các khoản trích theo lương của hoạt động cho thuê lại lao động thuộc các tháng cuối năm 2024 nhưng đối soát, xuất hóa đơn vào các tháng đầu năm 2025, số tiền là 63.507 triệu đồng,*

*Ghi chú: - Vốn chủ sở hữu được xác định bằng Vốn điều lệ + quỹ đầu tư phát triển là: 49.142 triệu đồng.*

## **II. Tình hình hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2025**

Trong năm 2025, các thành viên HĐQT đã luôn tích cực phối hợp công tác điều hành trong hoạt động SXKD. HĐQT đã tổ chức thành công kỳ Đại hội cổ đông thường niên năm 2025, tổ chức các cuộc họp Hội đồng quản trị để đưa ra phương hướng, kế hoạch hoạt động và chỉ đạo Ban Tổng giám đốc thực hiện công tác quản lý điều hành SXKD. Các công việc thực hiện trong năm 2025:

1. Năm 2025, thực hiện theo các chủ trương, định hướng đúng đắn của HĐQT, Công ty đã vượt qua mọi khó khăn, tháo gỡ được nhiều vướng mắc gặp phải trong quá trình SXKD và đã hoàn thành được chỉ tiêu, kế hoạch đề ra.
2. HĐQT tổ chức các phiên họp định kì; thường xuyên tiến hành lấy ý kiến các thành viên HĐQT bằng văn bản và ban hành các Nghị quyết để quyết định các nội dung quan trọng liên quan đến hoạt động SXKD, tài chính, nhân sự...thuộc thẩm quyền của mình.
3. HĐQT luôn kiểm tra và sát sao trong công tác quản lý và hoạt động chung của Công ty để nêu ra các hạn chế, thiếu sót đang tồn tại, đồng thời đưa ra các biện pháp khắc phục cụ thể để yêu cầu Ban Tổng giám đốc tổ chức thực hiện.
4. Chỉ đạo Ban Tổng giám đốc luôn chú trọng tới công tác quản lý tài chính, tiết kiệm chi phí và thu hồi công nợ của toàn Công ty.
5. Chỉ đạo Ban Tổng giám đốc chú trọng đến công tác xây dựng kế hoạch phát triển nguồn nhân lực đảm bảo chất lượng, đồng bộ tạo nền móng cho sự phát triển vững mạnh, lâu dài của Công ty.

## **B. PHỐI HỢP HOẠT ĐỘNG VỚI BAN TỔNG GIÁM ĐỐC VÀ BAN KIỂM SOÁT**

1. HĐQT vẫn luôn theo sát và có những chỉ đạo kịp thời, cần thiết và hiệu quả đối với Ban Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý trong việc thực hiện các nhiệm vụ, mục tiêu đề ra và có những định hướng đúng đắn giúp Ban Tổng giám đốc điều hành hoạt động của Công ty thật hiệu quả.

2. Giám sát các hoạt động về tổ chức thực hiện và ban hành các quy chế, quy định của Công ty.
3. Giám sát Tổng giám đốc điều hành và chỉ đạo Công ty thực hiện các Nghị quyết của ĐHĐCĐ và triển khai các công việc theo yêu cầu của HĐQT theo đúng quy định của Công ty và pháp luật.
4. Qua công tác giám sát, kiểm tra, HĐQT đánh giá cao việc nỗ lực thực hiện đúng chỉ đạo của Ban Tổng Giám đốc đối với các nhiệm vụ, các định hướng của HĐQT, ĐHĐCĐ và theo đúng Điều lệ của Công ty và theo quy định của pháp luật.
5. Các đề xuất của Ban Tổng Giám đốc đối với HĐQT đều được nghiên cứu, thảo luận và có ý kiến chỉ đạo kịp thời, hiệu quả.

### C. PHƯƠNG HƯỚNG, NHIỆM VỤ VÀ GIẢI PHÁP THỰC HIỆN NĂM 2026

#### I. Chỉ tiêu, kế hoạch kinh doanh dự kiến năm 2026 của Công ty như sau:

*Đơn vị tính: triệu đồng*

| TT | Chỉ tiêu             | Đơn vị tính | Kế hoạch năm 2026 |
|----|----------------------|-------------|-------------------|
| 1  | Tổng doanh thu       | Triệu đồng  | 195.225           |
| 2  | Lợi nhuận sau thuế   | Triệu đồng  | 3.944             |
| 3  | Tỷ suất LNST/VCSH    | %           | 8,03              |
| 4  | Tỷ lệ chi trả cổ tức | %           | 6,00              |

#### II. Phương hướng hoạt động của HĐQT năm 2026 như sau:

1. Tổ chức các phiên họp định kỳ. Tại phiên họp, HĐQT nghe báo cáo, phương hướng hoạt động và những kiến nghị của Ban Tổng Giám đốc, thảo luận, thông qua các báo cáo và đưa ra phương hướng hoạt động, giải quyết các khó khăn còn tồn tại của Công ty.
2. Tổ chức các phiên họp bất thường để giải quyết các công việc phát sinh thuộc thẩm quyền của HĐQT nếu có phát sinh.
3. Chỉ đạo Công ty tiếp tục phát huy những thế mạnh kinh doanh sẵn có và tận dụng mọi cơ hội tìm kiếm và phát triển thị trường mới để mang lại hiệu quả kinh tế trong hoạt động SXKD và hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch đặt ra.

4. Tiếp tục nâng cao hiệu quả trong công tác quản trị và điều hành để doanh nghiệp phát huy được hết các lợi thế và tiềm lực sẵn tạo nên một thương hiệu mạnh, uy tín vượt trội trên thị trường.
5. Chỉ đạo Ban lãnh đạo Công ty tiếp tục chú trọng đến việc giữ ổn định và nâng cao thu nhập, nâng cao đời sống tinh thần cho toàn thể CBCNV, cố gắng xây dựng một tập thể Công ty thật sự đoàn kết, đồng sức, đồng lòng cùng hướng về một mục tiêu chung.
6. Mục tiêu năm 2026, hoàn thành các nội dung trong Nghị quyết của ĐHĐCĐ, hoàn thành hoặc hoàn thành vượt chỉ tiêu, kế hoạch được ĐHĐCĐ đề ra.

Hội đồng quản trị với chức năng và nhiệm vụ của mình, thay mặt cổ đông hoạch định ra phương hướng chiến lược, xây dựng kế hoạch tổng thể cam kết sẽ tiếp tục nỗ lực chỉ đạo toàn diện, sâu sát và cụ thể mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty nhằm bảo toàn vốn, tỉ suất lợi nhuận trên vốn, cổ tức, quyền lợi của cổ đông và mọi chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2026 đã được phê duyệt.

Thay mặt HĐQT Công ty Cổ phần Cokyvina, tôi xin chân thành cảm ơn sự tham dự của các quý vị đại biểu cũng như sự tin nhiệm của các quý Cổ đông đã dành cho HĐQT.

Kính chúc sức khỏe quý cổ đông và xin trân trọng cảm ơn./.



**Phạm Viết Huy**

Số: 03.../BC-CKV-TGD

Hà Nội, ngày 29...tháng 05...năm 2026

**BÁO CÁO ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN VỀ  
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025  
VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2026**

**Kính thưa: Quý vị Cổ đông**

Năm 2025, mặc dù thị trường Viễn thông - CNTT nói riêng và thị trường chung gặp khá nhiều khó khăn và sự cạnh tranh ngày càng quyết liệt song Công ty Cổ phần Cokyvina đã có một năm hoạt động hiệu quả với sự tăng trưởng đồng đều ở cả doanh thu và lợi nhuận, vẫn duy trì được hoạt động sản xuất kinh doanh, ổn định được việc làm và tăng thu nhập cho người lao động, đảm bảo tỉ lệ chi trả cổ tức, hoàn thành vượt chỉ tiêu kế hoạch năm 2025 đã được Đại hội đồng cổ đông giao phó. Có được kết quả này là nhờ vào tinh thần quyết tâm cao vượt mọi khó khăn, cùng sự chung sức, đồng lòng của tập thể Ban lãnh đạo cũng như toàn thể CBCNV Công ty.

Thay mặt Ban Tổng giám đốc, tôi xin báo cáo Đại hội đồng cổ đông kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh cụ thể năm 2025 và kế hoạch, nhiệm vụ năm 2026 như sau:

**A- HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH:**

**I. Kết quả hoạt động SXKD của Công ty năm 2025:**

*Đơn vị tính: triệu đồng./.*

| TT | Chỉ tiêu  | Kế hoạch được giao năm 2025 | Thực hiện năm 2025 | Tỉ lệ hoàn thành |
|----|---|-----------------------------|--------------------|------------------|
| 1  | Tổng doanh thu (DT bán hàng, DT Tài chính, Thu nhập khác) | 178.153                     | 197.135            | 110%             |
| 2  | Lợi nhuận sau thuế  | 3.000                       | 3.061              | 102%             |
| 4  | Tỉ suất LNST/VCSH   | 6,1%                        | 6,23%              | 102%             |
| 5  | Tỉ lệ chi trả cổ tức                                      | 6,27%                       | 6,27%              | 100%             |

*Ghi chú: Tổng doanh thu thực hiện năm 2025 là doanh thu đã trừ đi doanh thu thu hộ chi hộ tiền lương và các khoản trích theo lương của hoạt động cho thuê lại lao động thuộc*

các tháng cuối năm 2024 nhưng đối soát, xuất hóa đơn vào các tháng đầu năm 2025, số tiền là 63.507 triệu đồng,

Ghi chú: - Vốn chủ sở hữu được xác định bằng Vốn điều lệ + quỹ đầu tư phát triển là: 49.142 triệu đồng

## II. Tổng hợp doanh thu trong và ngoài Tập đoàn VNPT giai đoạn 2024 - 2025

Đơn vị tính: triệu đồng./.

| Chỉ tiêu Doanh thu                 | 2024           | 2025           |
|------------------------------------|----------------|----------------|
| <b>Doanh thu trong VNPT</b>        | 839.028        | 148.852        |
| Tỷ trọng DT trong VNPT/Tổng DT (%) | 92,4           | 76,0           |
| <b>Doanh thu ngoài VNPT</b>        | 69.218         | 47.008         |
| Tỷ trọng DT ngoài VNPT/Tổng DT (%) | 7,6            | 24,0           |
| Trong đó DT DV Công nghệ thông tin | 17.406         | 32.155         |
| Tỷ trọng DT DV CNTT/Tổng DT (%)    | 1,92           | 16,42          |
| <b>Tổng Doanh thu</b>              | <b>908.246</b> | <b>195.860</b> |

Ghi chú: Tổng doanh thu thực hiện năm 2025 là doanh thu đã trừ đi doanh thu thu hộ chi hộ tiền lương và các khoản trích theo lương của hoạt động cho thuê lại lao động thuộc các tháng cuối năm 2024 nhưng đối soát, xuất hóa đơn vào các tháng đầu năm 2025, số tiền là 63.507 triệu đồng,

## III. Đánh giá kết quả hoạt động năm 2025:

### 1. Hoạt động sản xuất kinh doanh:

Công ty Cổ phần Cokyvina đã đạt và vượt kế hoạch đề ra trong năm 2025, với các lĩnh vực mũi nhọn đều vượt chỉ tiêu đề ra, cho thấy Công ty đã có một năm hoạt động hiệu quả, dù thị trường có nhiều khó khăn và thách thức.

Cụ thể từng lĩnh vực hoạt động của Công ty được thể hiện như sau:

#### a. Lĩnh vực kinh doanh dịch vụ ủy thác nhập khẩu:

- Lĩnh vực kinh doanh dịch vụ ủy thác nhập khẩu năm 2025 đã hoàn thành khả quan kế hoạch được giao với doanh thu đạt: **3.051.374.072 đồng** (đạt 100,2% so với năm 2024). Lợi nhuận ròng giao kế hoạch là: **2.500.000.000 đồng**, lợi nhuận thực hiện là: **2.976.274.072 đồng** (đạt 119,1% so với kế hoạch được giao).
- Năm 2025 lĩnh vực này có 1 số khó khăn như:

- Thị trường cạnh tranh mạnh mẽ, phải giảm giá và/hoặc cung cấp những dịch vụ miễn phí nên tỷ suất Lợi nhuận giảm.
- Thời gian triển khai các hợp đồng này dài, mất nhiều thời gian và nhân sự thực hiện.
- Các Nghị định, thông tư và các qui định của nhà nước và cơ quan quản lý thay đổi liên tục, qui định về loại giấy phép nhiều hơn và gần đây các bộ ngành quản lý sáp nhập nên mất nhiều thời gian trong việc xin cấp phép, làm các thủ tục pháp lý liên quan. Đây cũng là nguyên nhân dẫn đến việc phải chịu nhiều sức ép về tiến độ giao hàng từ chủ đầu tư và có nhiều rủi ro phát sinh chi phí lưu kho bãi đối với việc thực hiện các hợp đồng đang triển khai.
- Dư địa để phát triển lĩnh vực ủy thác XNK không còn nhiều, chính vì vậy để tăng doanh thu ở lĩnh vực ủy thác XNK, Công ty cần phải chuyển đổi sang hình thức khác như nhập khẩu mua bán trực tiếp, đại diện các nhà cung cấp nước ngoài tham dự thầu trong nước,...

**b. Lĩnh vực kinh doanh dịch vụ logistics:**

- Trong năm 2025, Công ty tiếp tục thực hiện dịch vụ cho thuê 54 xe ô tô các loại: 5 chỗ, 7 chỗ. Doanh thu kế hoạch giao: **9.750.000.000 đồng**, doanh thu thực hiện đạt: **8.720.511.124 đồng** (hoàn thành 89,4% so với kế hoạch giao và đạt 98,3% so với cùng kỳ năm 2024). Lợi nhuận gộp năm 2025 là: **3.852.407.169 đồng**. Năm 2025, lĩnh vực này phải đối mặt với nhiều khó khăn do chủ trương cải tổ bộ máy, tiết kiệm chi phí của các chủ đầu tư, tuy nhiên Công ty vẫn mở rộng được thị trường, ký được nhiều hợp đồng mới.
- Về vận hành kinh doanh kho bãi, Công ty kiên trì theo định hướng đầu tư bài bản, chuyên nghiệp, sẵn sàng đáp ứng mọi nhu cầu thuê kho bãi, vận chuyển của đối tác và luôn nỗ lực khai thác, tìm kiếm các khách hàng mới. Kết quả thu được năm 2025 là hầu hết diện tích tại kho Yên Viên, Gia Lâm, Hà Nội đã được ký hợp đồng thuê với tổng diện tích thuê là: 3.355m<sup>2</sup> (phủ 99% tổng diện tích kho sẵn có) với lợi nhuận là: **2.656.643.333 đồng** (hoàn thành 107% kế hoạch và tăng trưởng 108,8% so với năm 2024), 100% các hợp đồng ký dài hạn từ 1 năm trở lên.

**c. Lĩnh vực kinh doanh dịch vụ giá trị gia tăng:**

Trong năm 2025, lĩnh vực dịch vụ giá trị gia tăng, CNTT của Công ty đang kiểm soát tốt chi phí khi doanh thu giảm nhưng lợi nhuận lại tăng so với cùng kỳ. Doanh thu kế hoạch giao: **100.000.000.000 đồng**, doanh thu thực hiện đạt: **70.964.691.312 đồng** (đạt 71% kế hoạch và đạt 63,4% so với năm 2024). Lợi nhuận gộp kế hoạch giao: **4.000.000.000 đồng**, thực hiện đạt: **4.405.233.270 đồng** (hoàn thành 110% kế hoạch và tăng trưởng 127% so với năm 2024). Trong đó, tỉ trọng doanh thu dịch vụ

công nghệ thông tin trong năm 2025 chứng kiến sự tăng trưởng vượt bậc tăng trưởng vượt bậc, chiếm 16,42% tổng doanh thu cả công ty trong năm 2025 so với 1,92% của năm 2024.

- Liên quan đến lĩnh vực này, Công ty đã triển khai nhiều dự án, bao gồm:
  - Dịch vụ xác thực thẻ CCCD gắn chip hợp tác với Cục C06 Bộ Công an;
  - Dịch vụ Viễn thông cố định mặt đất gồm: dịch vụ truyền số liệu, dịch vụ thuê kênh riêng, dịch vụ kết nối Internet, Dịch vụ mạng riêng ảo, Dịch vụ hội nghị truyền hình, Dịch vụ thư điện tử, Dịch vụ truy nhập Internet băng rộng có tốc độ tải thông tin xuống từ 256 kb/s trở lên.
  - Cung cấp thiết bị HN212 là đầu cuối đọc thông tin trên thẻ CCCD gắn chip để trở thành nhà cung cấp dịch vụ toàn trình cho dịch vụ xác thực thẻ CCCD gắn chip tại Việt Nam.
  - Kết hợp với Vinaphone để thực hiện các dự án cung cấp kênh truyền.
  - Hoàn thiện hệ thống xác thực Căn cước công dân gắn chip với khả năng xử lý cao và an toàn hơn so với hệ thống cũ. Đồng thời tiếp tục phát triển dịch vụ xác thực thẻ CCCD gắn chip, với sản lượng năm 2025 đạt khoảng 3 triệu request, tương đương doanh số gần 10 tỷ đồng.
  - Cung cấp sản phẩm đọc thẻ căn cước công dân ra thị trường: MF360 cho HD Bank và HN212 cho VNPT các tỉnh thành.
  - Nghiên cứu, triển khai, cung cấp sản phẩm Băng tải co rút Telescopic cho Vnpost đi kèm với tự động hóa dây truyền.
  - Thực hiện triển khai hệ thống nhận diện khuôn mặt, biển số xe, kiểm soát vào ra/Giám sát an ninh cho Trụ sở Công an thành phố Hà Nội.
  - Phối hợp với Media và Vinaphone để triển khai thực hiện Dự án dịch vụ lưu trữ cá nhân Vinacloud.
  - Tăng cường, mở rộng các sản phẩm dịch vụ trong lĩnh vực chuyển đổi số, hợp tác chặt chẽ cùng VNPT cung cấp các dịch vụ CNTT đến khách hàng bên ngoài ngành; ổn định và phát triển các sản phẩm: Dịch vụ xác thực CCCD, giải pháp loa truyền thanh thông minh, giải pháp tích hợp camera trong các lĩnh vực, voice brandname, kinh doanh sản phẩm kiot thông minh, sản phẩm Vinacloud...Phấn đấu đến năm 2030 tỷ trọng kinh doanh các sản phẩm dịch vụ chuyển đổi số, CNTT chiếm tỷ trọng 40% tổng Doanh thu của COKYVINA.

**d. Trung tâm kinh doanh dịch vụ cho thuê lại lao động:**

- Năm 2025, Doanh thu kế hoạch giao cho Trung tâm: **58.000.000.000 đồng**, thực hiện: **79.025.202.021 đồng** (hoàn thành 136,3% kế hoạch). Lợi nhuận gộp kế hoạch

giao: **15.000.000.000 đồng**, thực hiện: **15.518.202.021 đồng** (hoàn thành 103,5% kế hoạch). Năm 2025, Công ty ký các hợp đồng với các đơn vị có khối lượng thuê lại lao động ít hơn nhiều so với năm 2024, tuy nhiên qua các năm, với sự hỗ trợ của Lãnh đạo Tập đoàn, Công ty đã ngày càng mở rộng được thị trường và tăng khối lượng lao động cho thuê lại, nhờ đó vẫn hoàn thành và hoàn thành vượt kế hoạch đặt ra.

- Công ty luôn bám sát và kịp thời liên hệ với các đơn vị ký hợp đồng, đảm bảo việc làm thầu/chào hàng cạnh tranh đúng thời gian quy định, thực hiện các chế độ chính sách liên quan tới bảo hiểm/lương đúng thời điểm cho NLD.
- Năm 2025, Công ty thực hiện triển khai số hóa phần nghiệp vụ cho thuê lại lao động, phát triển phần mềm riêng để thực hiện nghiệp vụ, góp phần vào công cuộc chuyển đổi số nội bộ Công ty nhằm tăng năng suất và giảm thiểu các sai sót.

**d. Lĩnh vực kinh doanh dịch vụ viễn thông:**

- Doanh thu kế hoạch: **50.000.000.000 đồng**, thực hiện: **54.056.372.342 đồng** (hoàn thành 108,1% kế hoạch). Lợi nhuận ròng kế hoạch: **4.300.000.000 đồng**, thực hiện: **4.410.124.022 đồng** (hoàn thành 102,6% kế hoạch).
- Công ty vẫn tiếp tục cố gắng duy trì liên lạc tốt với các TTKD tỉnh/thành phố. Phối hợp và hỗ trợ từ xa nhanh nhất có thể để triển khai tốt nhất của hoạt động SXKD tại các Điểm cung cấp dịch vụ viễn thông ủy quyền và Điểm cung cấp dịch vụ VNPT thuộc Cokyvina quản lý.
- Đồng thời tiếp tục cùng Tổng công ty truyền thông (VNPT Media) và 32 TTKD tỉnh/thành phố đang tích cực triển khai hợp đồng cung cấp dịch vụ Mobile Money – VNPT Pay. Sau khi ổn định và đưa vào vận hành, dịch vụ này sẽ là một nguồn thu ổn định của Công ty.
- Phối hợp với các TTKD tỉnh/thành phố triển khai dịch vụ Công nghệ thông tin (CNTT) thông qua các Điểm CNTT, Điểm cung cấp dịch vụ viễn thông ủy quyền và Điểm cung cấp dịch vụ VNPT thuộc các Chi nhánh cung cấp dịch vụ viễn thông tại các Tỉnh/thành phố.
- Công ty đã ký được các hợp đồng đầu tư tổ máy phát điện và các vật tư lắp đặt 250 KVA (2000Kwh); máy phát điện 12 KVA cho các trạm BTS Vinaphone tại Viễn thông Quảng Ninh; máy phát điện 2.500 KVA cho VNPT Net 2 và hợp đồng cung cấp vật tư trung tu máy phát điện 600KVA cho Trung tâm điều hành hàng không thuộc Tổng công ty quản lý bay Việt Nam, cung cấp máy phát điện cho Viễn thông Lạng Sơn, tổng công ty điện lực Thành phố Hà Nội, Công ty Cổ phần đầu tư phát triển kỹ thuật Hà Nội. Tổng trị giá các hợp đồng máy phát điện ước tính là: **25,93 tỷ đồng**.

**e. Hoạt động sản xuất kinh doanh của các Chi nhánh trực thuộc Công ty**

• **Thành lập chi nhánh Thăng Long**

Sau khi được thành lập, chi nhánh đã nhanh chóng đi vào hoạt động và bước đầu tạo ra lợi nhuận cho Công ty với mức doanh thu thực hiện đạt **1.712.811.927** đồng, và mức lợi nhuận ròng đạt **935.584** đồng

• **Chi nhánh Đà Nẵng:**

- Lợi nhuận ròng kế hoạch: **1.527.452.333 đồng**, thực hiện: **1.115.893.943 đồng** (đạt 73,1% so với KH).
- Chi nhánh vẫn tiếp tục ký kết các hợp đồng cho thuê lại lao động với các viên viễn thông tỉnh, các Trung tâm kinh doanh VNPT thuộc khu vực Miền Trung và Tây Nguyên mà Công ty giao cũng như điểm uỷ quyền, hợp tác cung cấp dịch vụ viễn thông.
- Ngoài ra, Chi nhánh tiếp tục thực hiện các dịch vụ đại lý giới thiệu phát triển phần mềm chính quyền số, phần mềm y tế số và các dịch vụ khác để có thêm nguồn thu và lợi nhuận ổn định, hiệu quả.
- Chi nhánh cố gắng khắc phục những khó khăn, nỗ lực ổn định sản xuất kinh doanh, giữ vững thị trường và tiếp tục đẩy mạnh tiếp thị hàng hoá trong và ngoài ngành (trọng tâm là bệnh viện 199 của Bộ công an tại Đà Nẵng và bệnh viện y học cổ truyền của Bộ công an tại Hà Nội, bệnh viện 30-4 của Bộ công an tại Hồ Chí Minh, Tổng cục Hải quan,...).

• **Chi nhánh Hồ Chí Minh:**

- Lợi nhuận năm 2025 của Chi nhánh Hồ Chí Minh là: **608.510.260 đồng** (đạt 93% kế hoạch được giao). Doanh thu trong năm 2025 hoạt động của Chi nhánh chủ yếu từ hoạt động cho thuê lại lao động, dịch vụ viễn thông, bên cạnh đó chi nhánh cũng đã bắt đầu phát triển thêm dịch vụ cung cấp sản phẩm CNTT trên địa bàn VNPT các tỉnh thành. Ngoài ra CN cũng đang theo sát một số khách hàng ngoài ngành cung cấp thiết bị động cơ hộp số để mở rộng thị trường và tăng trưởng doanh thu.

• **Chi nhánh Hưng Yên:**

- Năm 2025 là một năm khó khăn đối với chi nhánh Hưng Yên khi chứng kiến sự sụt giảm mạnh về cả doanh thu và lợi nhuận. Doanh thu của Chi nhánh Hưng Yên năm 2025 là: **9.228.393.848 đồng** (đạt 71% so với kế hoạch đề ra và đạt 78,7% so với cùng kì năm 2024), Lợi nhuận: **104.012.452 đồng** (đạt 45% kế hoạch và giảm 48% so với cùng kì năm 2024).
- Chi nhánh Hưng Yên hiện đang được giao nghiên cứu, thực hiện nhiều lĩnh vực kinh doanh mới:

- + Làm tổng đại lý phân phối sản phẩm dịch vụ bao gồm Sim số đặc thù định dạng + thẻ cào dịch vụ di động của Tổng công ty Dịch vụ Viễn thông (Vinaphone).
- + Tiếp tục mở rộng lĩnh vực cung cấp thiết bị loa truyền thanh thông minh cho các tỉnh.
- + Phát triển giải pháp Camera AI với thương hiệu là: Vinasmartcam ra thị trường.
- + Đứng tên các sản phẩm hợp tác mới như Kiosk, định vị gps, quản lý trạm BTS...

## **2. Công tác xây dựng cơ cấu tổ chức nhân sự và bộ máy hoạt động:**

- Công ty vẫn luôn theo sát mục tiêu chú trọng việc tuyển chọn, đào tạo nhân sự, xây dựng đội ngũ cán bộ quản lý có trình độ, có kinh nghiệm quản lý, điều hành cùng với đội ngũ cán bộ trẻ trung, năng động, có đủ trình độ, năng lực đáp ứng được các tiêu chuẩn đề ra để dần nâng cao nguồn nhân lực có chất lượng góp phần vào sự phát triển vững chắc của Công ty trong hiện tại và tương lai.
- Công ty luôn đặt mục tiêu hàng đầu trong việc chăm lo tới đời sống của cán bộ công nhân viên, đảm bảo các cán bộ công nhân viên trong Công ty luôn có được một mức thu nhập ổn định, một môi trường làm việc tốt, xây dựng nền tảng văn hóa doanh nghiệp, tạo sự gắn kết bền vững giữa doanh nghiệp và người lao động.
- Các đơn vị được giao kế hoạch gắn với các chỉ tiêu cụ thể, dùng phương pháp KPI, BSC để đánh giá mức độ hoàn thành công việc được giao. Các đơn vị được xây dựng trên cơ sở chức năng nhiệm vụ, hoặc phân chia địa bàn rõ ràng, phát huy tối đa lợi thế địa phương cũng như thế mạnh đặc thù của từng đơn vị.

## **3. Đánh giá về thu nhập bình quân của và phúc lợi người lao động:**

- Năm 2025 thu nhập bình quân người lao động có sự tăng trưởng từ 16,3 triệu đồng/tháng lên 17,0 triệu đồng/tháng với mức tăng trưởng 4,3%, cho thấy Công ty đã có sự quan tâm trong việc nâng cao thu nhập cho người lao động khi các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh đạt kết quả tốt.
- Thu nhập bình quân của người lao động trong Công ty tăng đều qua các năm, không có giai đoạn nào bị suy giảm, mặc dù Công ty phải đối mặt với rất nhiều khó khăn từ đại dịch Covid-19, từ những bất lợi, từ yếu tố cạnh tranh mạnh mẽ của thị trường trong và ngoài ngành. Thành quả có được là nhờ Ban lãnh đạo luôn nỗ lực hết sức để thực hiện chủ trương đảm bảo ổn định việc làm và từng bước nâng cao thu nhập, đời sống cho người lao động.

## Tổng hợp thu nhập bình quân của người lao động giai đoạn 2024-2025

| TT | Năm  | Thu nhập bình quân<br>(triệu VNĐ/tháng) | Tỉ lệ tăng so với năm trước (%) |
|----|------|---|---------------------------------|
| 1  | 2024 | 16,3                                    | -                               |
| 2  | 2025 | 17,0                                    | 4,3                             |

- Hàng năm Công ty đều tổ chức cho toàn thể Người lao động có các hoạt động tham quan, nghỉ mát định kỳ gắn với các ngày 8.3; ngày 20.10; ngày 15-8, ...các chế độ ốm đau, thai sản, ..của Người lao động đều được Công ty đảm bảo theo và hơn các quy định của Luật Lao động.

#### 4. Công tác kế toán tài chính:

- Công ty vẫn giữ vững chủ trương bám sát và tích cực thu hồi các khoản công nợ phát sinh trong kỳ kinh doanh theo đúng kỳ hạn. Các khoản công nợ phải trả cho người bán ngoài những khoản công nợ phải trả đối ứng với các khoản công ty phải thu hồi được nợ từ người mua mới thanh toán thì hiện công ty vẫn chưa có phát sinh khoản công nợ phải trả người bán nào tồn đọng lâu hoặc chậm trễ thanh toán trong kỳ hoạt động kinh doanh.
- Bộ phận Kế toán của Công ty cố gắng trau dồi trình độ chuyên môn, nghiệp vụ vững vàng. Công ty cũng tiếp tục chú trọng việc đầu tư, cập nhật các phần mềm quản lý tài chính mới nhất để việc triển khai công tác kế toán tài chính được chuyên nghiệp, hiệu quả, tuân thủ theo đúng pháp luật và theo đúng quy chế, quy định của Công ty, tránh được những rủi ro, sai sót không đáng có.

#### 5. Các chương trình cộng đồng

Công đoàn, Đoàn Thanh niên Công ty trong suốt quá trình hoạt động từ trước đến nay vẫn luôn giữ tinh thần tích cực tham gia các hoạt động mà Công đoàn Bru điện Việt nam, Đoàn Thanh niên Tập đoàn BCVTVN và địa phương phát động như các chương trình hiến máu nhân đạo, các chương trình từ thiện tại các địa phương, thường xuyên ủng hộ, quyên góp cho các tổ chức xã hội tại địa bàn, nhận nuôi một số mẹ liệt sĩ, mẹ Việt Nam anh hùng,...

#### 6. Các mặt còn tồn tại:

- Các Quy chế điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh còn nhiều điểm bất cập, chưa theo kịp được thực tiễn, nhiều quy định còn chông chéo, lạc hậu.
- Nguồn kinh doanh sản phẩm còn hạn chế, chưa có nhiều các sản phẩm kinh doanh đặc thù cho các đơn vị nội bộ đi bán hàng.

- Cơ chế Lương chưa gắn liền được với hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của các đơn vị và của từng người lao động.
- Hoạt động sản xuất kinh doanh, tiếp thị bán hàng còn phụ thuộc nhiều vào Lãnh đạo Công ty, Cơ chế kinh doanh chưa kích thích được cá nhân CBCNV trực tiếp đi bán hàng.
- Công tác chuyển đổi số nội bộ còn chậm, chưa áp dụng diện rộng và đồng bộ trên toàn hệ thống.

## B- PHƯƠNG HƯỚNG, KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2026

### I. Kế hoạch sản xuất kinh doanh dự kiến năm 2026:

Căn cứ theo kết quả sản xuất kinh doanh năm 2025 và thị trường sản xuất kinh doanh dịch vụ năm 2026, Công ty Cổ phần COKYVINA trình Đại hội đồng cổ đông thông qua phương án, nhiệm vụ, kế hoạch SXKD năm 2026 cụ thể như sau:

*Đơn vị tính: triệu đồng./.*

| TT | Chỉ tiêu             | Đơn vị tính | Kế hoạch năm 2026 |
|----|----------------------|-------------|-------------------|
| 1  | Tổng doanh thu       | Triệu đồng  | 195.225           |
| 2  | Lợi nhuận sau thuế   | Triệu đồng  | 3.944             |
| 3  | Tỷ suất LNST/VCSH    | %           | 8,03              |
| 4  | Tỷ lệ chi trả cổ tức | %           | 6,00              |

### II. Phương hướng, chiến lược và kế hoạch triển khai năm 2026 và trong các năm tới:

**1. Phát triển thị trường:** COKYVINA định hướng sẽ chú trọng hơn nữa vào việc nghiên cứu thị trường trong và ngoài ngành, đặc biệt là thị trường ngoài ngành, nhằm tăng trưởng doanh thu (phần đầu tăng trưởng 15%/năm), mở rộng sản xuất kinh doanh, trở thành một trong những đơn vị kinh doanh thương mại, dịch vụ top 5 trong khối cổ phần.

**2. Cơ cấu lao động và chất lượng nhân sự:** COKYVINA tiếp tục đầu tư vào nguồn nhân lực chất lượng cao (đặc biệt tăng tỷ trọng nhân sự kinh doanh và kỹ thuật trong khối CNTT) với hơn 90% lao động có trình độ đại học và trên đại học, tập trung đào tạo chuyên sâu cho đội ngũ CBCNV.

**3. Điều chỉnh cơ chế Lương:** Đặt mục tiêu khoán thu nhập đến từng CBCNV, gắn liền với hiệu quả sản xuất kinh doanh và kích thích được tối đa động lực của Người lao động.

**4. Định hướng phát triển kinh doanh:** Công ty định hướng phát triển trong giai đoạn 2026 - 2029 với mô hình tập trung tối đa phát triển dịch vụ (đặc biệt các dịch

10-  
Y  
N  
NA  
IA N

vụ liên quan đến chuyển đổi số) cho thị trường trong và ngoài ngành VNPT, đồng thời tiếp tục mở rộng các ngành nghề kinh doanh:

- Duy trì, tiếp tục phát triển và hướng tới là đơn vị dẫn đầu trong các lĩnh vực kinh doanh dịch vụ đã ổn định như: dịch vụ ủy thác xuất nhập khẩu, dịch vụ cho thuê lại lao động; đại lý dịch vụ viễn thông, điểm cung cấp dịch vụ của VNPT, dịch vụ logistics: cho thuê xe ô tô, kho bãi, văn phòng...
- Tăng cường, mở rộng các sản phẩm dịch vụ trong lĩnh vực chuyển đổi số, hợp tác chặt chẽ cùng VNPT cung cấp các dịch vụ CNTT đến khách hàng bên ngoài ngành; ổn định và phát triển các sản phẩm: Dịch vụ xác thực CCCD, giải pháp loa truyền thanh thông minh, giải pháp tích hợp camera trong các lĩnh vực, voice brandname, sản phẩm Vinacloud....Phấn đấu đến năm 2030 tỷ trọng kinh doanh các sản phẩm dịch vụ chuyển đổi số, CNTT chiếm tỷ trọng 40% tổng Doanh thu của COKYVINA.
- Phát triển đại lý giới thiệu phát triển các sản phẩm của VNPT (VNPT- Igate, Ioffice, Ecabinet, Portal, IOC), phần mềm y tế số (His, Hira, Lis).
- Đại diện bán hàng cho các nhà cung cấp thiết bị bưu chính, viễn thông, CNTT tại Việt Nam để cung cấp cho các nhà mạng như: VNPT, Viettel, Mobifone, Gtel, Vnpost, Viettel post.
- Hoàn thiện việc phát triển sản phẩm máy phát điện cỡ nhỏ thương hiệu COKYVINA cho các nhà trạm.
- Định hướng phát triển lĩnh vực đào tạo và bồi dưỡng kỹ năng là một hoạt động chiến lược mở rộng doanh thu ngoài VNPT, đây không chỉ là ngành nghề phụ trợ mà sẽ trở thành “động lực tăng trưởng mới” của COKYVINA, giúp tăng lợi thế cạnh tranh, củng cố vai trò trong Tập đoàn VNPT, mở rộng sang lĩnh vực dịch vụ tri thức có giá trị cao, định vị COKYVINA thành “Đơn vị giải pháp tổng thể trong chuyển đổi số & phát triển nguồn lực”.

### ***5. Mở rộng hợp tác và đầu tư:***

- Thiết lập quan hệ đối tác chiến lược với các doanh nghiệp trong và ngoài VNPT nhằm đa dạng hóa các đối tác ngoài VNPT và hợp tác đầu tư, nhằm phát triển và đa dạng các hoạt động kinh doanh sản phẩm dịch vụ thương mại mới, chia sẻ nguồn lực và tiếp cận mở rộng thị trường.

- Khai thác hiệu quả nguồn lực sẵn có của Công ty, bao gồm hạ tầng, bất động sản và hệ thống logistics để phát triển hoạt động dịch vụ, thương mại và đầu tư tài chính.

- Tăng cường tham gia vào chuỗi cung ứng thiết bị viễn thông và giải pháp công nghệ, từng bước mở rộng thị trường.

***6. Tăng cường chuyển đổi số nội bộ:*** văn phòng số, số hóa nghiệp vụ thuê lại lao động, kế toán tài chính, xuất nhập khẩu, ...

Trên đây là toàn bộ báo cáo tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2025 và định hướng, kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2026 của Công ty Cổ phần COKYVINA trình Đại hội. Tổng giám đốc, Ban điều hành và toàn thể CBCNV hy vọng Công ty Cổ phần Cokyvina với tinh thần đoàn kết và sự nỗ lực quyết tâm cao khi đối mặt với khó khăn, cùng với sự linh hoạt trong việc tìm kiếm hướng đi mới trong năm 2026 để có những khởi sắc tích cực hơn nữa và sẽ hoàn thành được thật tốt các mục tiêu, kế hoạch đã đề ra.

Xin trân trọng cảm ơn Đại hội./.

**TỔNG GIÁM ĐỐC**



**Lý Chí Đức**







CÔNG TY CỔ PHẦN COKYVINA  
BAN KIỂM SOÁT

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

Số: 04/BC-CKV-BKS

Hà Nội, ngày 29 tháng 05 năm 2026

## BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026

Căn cứ Chức năng nhiệm vụ của Ban Kiểm soát quy định tại Luật Doanh nghiệp và Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần COKYVINA.

Căn cứ Báo cáo tài chính năm 2025 đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Kiểm toán CPA VIETNAM.

Ban Kiểm soát báo cáo Đại hội đồng cổ đông kết quả kiểm tra, giám sát các mặt hoạt động trong năm 2025 của Công ty cổ phần Cokyvina như sau:

### I. HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT NĂM 2025:

#### 1. Các công tác đã thực hiện năm 2025:

- Trong năm 2025, Ban kiểm soát đã thực hiện đầy đủ chức trách, nhiệm vụ được Đại hội đồng cổ đông giao một các trung thực, cẩn trọng, tốt nhất vì lợi ích của Công ty và cổ đông. Ban Kiểm soát, cử đại diện tham gia đầy đủ tất cả các cuộc họp của Hội đồng quản trị Công ty.
- Ban Kiểm soát giữ mối quan hệ thường xuyên với HĐQT và Ban Tổng Giám đốc trong hoạt động sản xuất kinh doanh, giám sát các hoạt động để đảm bảo Công ty phát triển đúng định hướng, đúng pháp luật.
- Kiểm tra, phân tích, đánh giá tình hình tài chính của Công ty, việc chấp hành các nguyên tắc, chế độ quản lý tài chính, thống kê của Nhà nước.
- Kiểm soát việc tuân thủ các quy định về công bố thông tin của Công ty theo các quy định của Pháp luật.

#### 2. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2025:

H



Đơn vị tính: Triệu đồng

| TT | Chỉ tiêu  | Kế hoạch được giao năm 2025 | Thực hiện năm 2025 | Tỉ lệ hoàn thành |
|----|---|-----------------------------|--------------------|------------------|
| 1  | Tổng doanh thu (DT bán hàng, DT Tài chính, Thu nhập khác) | 178.153                     | 197.135            | 110%             |
| 2  | Lợi nhuận sau thuế  | 3.000                       | 3.061              | 102%             |
| 4  | Tỉ suất LNST/VCSH   | 6,1%                        | 6,23%              | 102%             |
| 5  | Tỉ lệ chi trả cổ tức                                      | 6,27%                       | 6,27%              | 100%             |

Ghi chú: Tổng doanh thu thực hiện năm 2025 là doanh thu đã trừ đi doanh thu thu hộ chi hộ tiền lương và các khoản trích theo lương của hoạt động cho thuê lại lao động thuộc các tháng cuối năm 2024 nhưng đối soát, xuất hóa đơn vào các tháng đầu năm 2025, số tiền là 63.507 triệu đồng,

- Doanh thu tăng 110% so với KH giao.
- Lợi nhuận đạt 102% kế hoạch giao.
- Để đạt được kết quả doanh thu như trên cũng là nhờ sự nỗ lực của Ban Lãnh đạo Công ty, của Lãnh đạo các Chi nhánh, Trung tâm và của toàn bộ người lao động. Tuy nhiên theo số liệu trong báo cáo kết quả kinh doanh trong số liệu sau kiểm toán thì chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp vẫn cao. Đề xuất Tổng giám đốc tăng cường biện pháp kiểm soát giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp để đạt hiệu quả cao hơn.

### 3. Đánh giá của Ban Kiểm soát đối với công tác quản trị, điều hành của Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc:

- Công tác quản trị được thực hiện theo đúng pháp luật, các quy định đối với hoạt động của công ty niêm yết, Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty và Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông.
- Hoạt động quản trị, điều hành đảm bảo tính công khai, tập trung vào chiến lược hoạt động sản xuất kinh doanh và hướng đến mục tiêu hiệu quả.
- Hội đồng quản trị tổ chức các cuộc họp định kỳ theo đúng quy định. Các cuộc họp đều có nội dung cụ thể, đều được ghi Biên bản và ban hành Nghị quyết để triển khai thực hiện.
- Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc đã thực hiện đầy đủ chức năng và nhiệm vụ của mình trong việc điều hành quản lý Công ty.

- Ban Tổng Giám đốc đã nghiêm túc triển khai thực hiện các Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông; Thực hiện tốt các kiến nghị của cổ đông trong các kỳ họp ĐHĐCĐ, thực hiện tốt các nghị quyết hội đồng quản trị; Báo cáo tài chính của Công ty đã hoàn thành đúng thời hạn quy định của Nhà nước và đã được Công ty TNHH Kiểm toán CPA VIETNAM kiểm toán và xác nhận phù hợp với chuẩn mực, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định hiện hành.
- Năm 2025, HĐQT và Ban Tổng Giám đốc đã điều hành hoạt động SXKD của Công ty đạt kết quả tốt, tỷ lệ chi trả cổ tức dự kiến là 6,27%. Sử dụng và phát huy hiệu quả các nguồn lực về vốn, tài sản và lao động của Công ty, hoàn thành đầy đủ nghĩa vụ với Nhà nước, với cổ đông và chăm lo đời sống cho CB-CNV, lương của Người lao động cũng được tăng so với năm 2024. Chấp hành đầy đủ quy định về công bố thông tin.

## II. KẾ HOẠCH ĐỊNH HƯỚNG CỦA BAN KIỂM SOÁT NĂM 2026:

- Tiếp tục thực hiện công tác kiểm tra giám sát theo chức năng, nhiệm vụ của Ban Kiểm soát quy định tại Luật Doanh nghiệp và Điều lệ của Công ty.
- Tập trung thực hiện các cuộc kiểm tra, kiểm soát liên quan đến các mặt hoạt động của Công ty.
- Giám sát tình hình triển khai và kết quả thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2026 của Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc Công ty.
- Thực hiện các công tác khác theo chức năng, nhiệm vụ của Ban Kiểm soát.

## III. KIẾN NGHỊ CỦA BAN KIỂM SOÁT:

Để nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2026. Ban Kiểm soát kiến nghị những nội dung sau:

1. Xây dựng kế hoạch (có thời hạn), tổ chức thực hiện sớm việc thu hồi các khoản công nợ **phải trả** và **phải thu** quá hạn kéo dài và báo cáo HĐQT tiến độ trong các cuộc họp HĐQT.
2. Rà soát lại những quy định nội bộ không còn phù hợp để sửa đổi và bổ sung đảm bảo đúng quy định, quy trình và công khai theo các nghị quyết hội đồng quản trị.
3. Cần đẩy mạnh việc tìm kiếm thị trường kinh doanh và mặt hàng kinh doanh mới.
4. Kiểm tra, kiểm soát chặt chẽ tình hình quản lý, điều hành kinh doanh. Quản lý và giám sát doanh thu, kiểm soát chặt chẽ chi phí bán hàng, chi phí quản lý, giá vốn hàng bán của dịch vụ thương mại đối với các phòng, trung tâm, chi nhánh trong Công ty để nâng cao hiệu quả kinh doanh.



5. Phân tích, đánh giá, đề xuất phương án kinh doanh của các dự án nhằm đem lại lợi nhuận cho cổ đông và cho doanh nghiệp.
6. Xem xét và điều chỉnh lại công việc của đơn vị làm ăn kém hiệu quả (lỗ) để ảnh hưởng đến cổ đông, đến Công ty và người lao động.
7. Giao kế hoạch cho các phòng, chi nhánh, trung tâm phải có thưởng, phạt đối với đơn vị đạt và không đạt kế hoạch giao, có như vậy mới phát triển được SXKD.
8. Kiểm tra và thực hiện theo đúng kế hoạch đã giao về doanh thu và lợi nhuận cho từng trung tâm và chi nhánh năm 2026.

Trên đây là báo cáo Ban Kiểm soát năm 2025 của Công ty cổ phần COKYVINA, Ban Kiểm soát chân thành cảm ơn các Quý vị cổ đông, các thành viên Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám Đốc điều hành, Lãnh đạo phòng kế toán và Lãnh đạo các trung tâm, chi nhánh trong Công ty về sự hợp tác và tạo điều kiện để Ban Kiểm soát hoàn thành nhiệm vụ Đại hội đồng cổ đông giao theo quy định của pháp luật và Điều lệ tổ chức hoạt động của Công ty.

Trân trọng./.

**TM. BAN KIỂM SOÁT  
TRƯỞNG BAN**



**LÀ QUANG HIỆP**

Số: 05/TTr-HĐQT-KTTC

Hà Nội, ngày 29 tháng 05 năm 2026

## TỜ TRÌNH

Về việc: **Phân phối lợi nhuận, trích lập các quỹ và trả thù lao cho Hội đồng Quản trị và Ban kiểm soát năm 2025**

- Căn cứ Luật doanh nghiệp số 59/2020/QH14 ngày 17/06/2020;
- Căn cứ Luật chứng khoán số 54/2019/QH14 ngày 26/11/2019;
- Căn cứ Điều lệ tổ chức hoạt động của công ty được Đại hội đồng cổ đông thông qua;
- Căn cứ Quy chế hoạt động của Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Cokyvina;
- Căn cứ Báo cáo tài chính năm 2025 đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH kiểm toán CPA Việt Nam;

Hội đồng Quản trị kính trình Đại hội đồng cổ đông phương án phân phối lợi nhuận, trích lập các quỹ và kế hoạch trả thù lao cho Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát Công ty năm 2025 như sau:

### I. Báo cáo phân phối lợi nhuận, trích lập các quỹ.

(Đơn vị tính: đồng)

| TT | Chỉ tiêu  | Thực hiện năm 2025 |
|----|---|--------------------|
| 1  | Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế   | 3.732.002.286      |
| 2  | Thuế thu nhập doanh nghiệp  | 670.484.202        |
| 3  | Lợi nhuận sau thuế TNDN(3)=(1) – (2)  | 3.061.518.084      |
| 4  | Trích quỹ khen thưởng phúc lợi năm 2025   | 492.394.159        |
| 5  | Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối   | 5.492.061.271      |
| 6  | Chia cổ tức : 6,27%   | 2.515.524.000      |
| 7  | Thời gian chi trả cổ tức: Ủy quyền cho Hội đồng quản trị Công ty quyết định thời gian thích hợp chi trả cổ tức năm 2025 nhưng không quá ngày 30/09/2026 |                    |

### II. Hội đồng Quản trị và Ban kiểm soát.

#### 1. Thù lao Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát năm 2025:

- Thù lao HĐQT&BKS năm 2024: 169.400.000 đồng. Trong đó:  
Thù lao HĐQT&BKS các thành viên chuyên trách: 104.954.348 đồng.  
Thù lao HĐQT&BKS các thành viên không chuyên trách: 64.445.652 đồng.
- Hội đồng quản trị trình mức chi thù lao HĐQT&BKS năm 2025 cho các thành viên chuyên trách và không chuyên trách là **183.300.000 đồng**.



## 2. Kế hoạch Thù lao HĐQT và BKS cho năm tài chính 2026:

- Trường hợp hoàn thành (bằng kế hoạch giao) chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế năm 2026 thì thù lao HĐQT & BKS bằng **236.113.581 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 thì giảm 01% so với mức hoàn thành kế hoạch.
- Trong trường hợp Công ty lỗ: không chi thù lao.

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

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

CHỦ TỊCH



PHẠM VIỆT HUY

## Cách tính dự kiến

### I/ Dự kiến chi thù lao hội đồng quản trị và ban kiểm soát năm 2025:

1. Trường hợp hoàn thành (bằng kế hoạch giao) thì chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế năm 2025 thì thù lao HĐQT và BKS bằng 183,3 triệu đồng

2. Lợi nhuận sau thuế TNDN năm 2025 là 3.061.518.084 đồng; chiếm tỷ lệ so với kế hoạch giao là:  $3.061.518.084/3.000.000.000 \times 100\% = 102,1\%$

3. Vậy Thù lao HĐQT & BKS năm 2025 : **183,3 triệu đồng**

4. Thù lao HĐQT & BKS kế hoạch năm 2026 sẽ bằng thù lao HĐQT & BKS năm 2025 x (nhân với) tỷ lệ LNST kế hoạch năm 2026/LNST thực hiện năm 2025

=  $183.300.000 \times 3.943.622.471/3.061.518.084 = 236.113.581$  đồng

### II/ Dự kiến trích lập quỹ khen thưởng phúc lợi năm 2025:

1. Quỹ khen thưởng phúc lợi năm 2025 sẽ bằng 482,5 triệu đồng x (nhân với) tỷ lệ LNST thực hiện năm 2025/LNST kế hoạch năm 2025

\* Cụ thể số tính trích lập quỹ khen thưởng phúc lợi năm 2025 là:  $482.500.000$  đồng x (nhân với)  $3.061.518.084/3.000.000.000 = 492.394.159$  đồng





Số: ...06.../TTr-CKV- HĐQT

Hà Nội, ngày...29... tháng...05... năm 2026

## TỜ TRÌNH

Về việc lựa chọn Công ty kiểm toán nội bộ năm 2026

Kính trình: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

- Căn cứ Luật doanh nghiệp số 59/2020/QH14 Ngày 17/06/2020;
- Căn cứ Luật chứng khoán số 54/2019/QH14 ngày 26/11/2019;
- Căn cứ Điều lệ tổ chức hoạt động của công ty được Đại hội đồng cổ đông thông qua;
- Căn cứ Quy chế hoạt động của Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Cokyvina;

Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Cokyvina Kính trình Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Cokyvina lựa chọn đơn vị Kiểm toán nội bộ năm 2026 theo đúng các quy định của Pháp luật hiện hành.

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

Xin trân trọng cảm ơn./.

TM.HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH



PHẠM VIỆT HUY



Số: 07/TTr-CKV- HDQT

Hà Nội, ngày 29 tháng 05 năm 2026

## TỜ TRÌNH

Về việc lựa chọn Công ty kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2026

Kính trình: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

- Căn cứ Luật doanh nghiệp số 59/2020/QH14 Ngày 17/06/2020;
- Căn cứ Luật chứng khoán số 54/2019/QH14 ngày 26/11/2019;
- Căn cứ Điều lệ tổ chức hoạt động của công ty được Đại hội đồng cổ đông thông qua;
- Căn cứ Quy chế hoạt động của Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Cokyvina;
- Căn cứ danh sách các Công ty kiểm toán độc lập đã được Ủy ban chứng khoán nhà nước chấp nhận kiểm toán cho các Công ty niêm yết.

Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Cokyvina Kính trình Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Cokyvina lựa chọn đơn vị Kiểm toán báo cáo tài chính năm 2026 theo đúng các quy định của Pháp luật hiện hành.

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

Xin trân trọng cảm ơn./.

**TM.HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

**CHỦ TỊCH**



**PHẠM VIỆT HUY**



Số: 08...../TT – CKV - HĐQT

Hà nội, ngày 29.....tháng 05...năm 2026

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

Về việc: miễn nhiệm thành viên HĐQT và bầu bổ sung thành viên HĐQT Công ty nhiệm kỳ 2025-2029

**Kính gửi: Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2026**

Căn cứ:

- Luật doanh nghiệp số 59/2020/QH14 được Quốc hội thông qua ngày 17 tháng 06 năm 2020;
- Luật chứng khoán số 54/2019/QH14 được Quốc hội thông qua ngày 26 tháng 11 năm 2019;
- Điều lệ của Công ty cổ phần Cokyvina đã được ĐHĐCĐ thường niên năm 2021 thông qua.

Theo quy định tại Khoản 3 Điều 14 - Điều lệ Công ty, Hội đồng quản trị phải triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông bất thường trong trường hợp 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.

Số lượng thành viên Hội đồng quản trị của Công ty Cổ phần Cokyvina được quy định trong Điều lệ là: 05 người. Hiện nay, Hội đồng quản trị Công ty đang hoạt động với số thành viên là: 04 người.

Theo quy định của pháp luật tại mục a – Khoản 4 – Điều 160 Luật Doanh nghiệp năm 2020, Hội đồng quản trị phải triệu tập họp ĐHĐCĐ trong trường hợp số thành viên HĐQT bị giảm quá một phần ba so với quy định tại Điều lệ công ty.

Do ông Phạm Viết Huy – Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Cokyvina nhiệm kỳ 2025 – 2029 sẽ không tiếp tục đảm nhận chức vụ thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Cokyvina. Hiện tại đang là thời gian tổ chức ĐHĐCĐ thường niên theo quy định của pháp luật, vì vậy, để đảm bảo đủ cơ cấu, số lượng thành viên Hội đồng quản trị theo quy định tại Luật Doanh nghiệp, Điều lệ của Công ty và nhằm thực hiện tốt, hiệu quả công tác điều hành, quản trị, kiểm soát các hoạt động của Công ty theo đúng chức năng, nhiệm vụ của Hội đồng quản trị, Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Cokyvina kính trình Đại hội đồng cổ đông thường niên nội dung cụ thể như sau:

1. Thông qua việc miễn nhiệm chức vụ thành viên HĐQT – đối với ông Phạm Viết Huy kể từ ngày.....tháng.....năm 2026.





2. Thông qua việc bầu cử bổ sung thành viên Hội đồng quản trị như sau:

Số lượng bầu bổ sung thành viên Hội đồng quản trị: **02 người, trong đó có 01 thành viên HĐQT độc lập.**

HĐQT kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua số lượng bầu bổ sung 02 thành viên HĐQT.

Danh sách ứng viên đủ tiêu chuẩn, điều kiện được giới thiệu để bầu bổ sung vào HĐQT như sau:

a. Danh sách ứng viên HĐQT ứng cử, được cổ đông lớn/nhóm cổ đông giới thiệu:

| TT | Họ và tên | Ngày sinh | Địa chỉ | Trình độ chuyên môn | Nghề nghiệp hiện tại |
|----|-----------|-----------|---------|---------------------|----------------------|
| 1  |           |           |         |                     |                      |

b. Danh sách ứng viên được các cổ đông khác giới thiệu:

Hội đồng quản trị kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét thông qua.

Trân trọng./.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH HĐQT**



**PHẠM VIỆT HUY**



Số:...../TT – CKV - HĐQT

Hà nội, ngày.....tháng.....năm 2026

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

Về việc: miễn nhiệm thành viên HĐQT và bầu bổ sung thành viên HĐQT Công ty nhiệm kỳ 2025-2029

**Kính gửi: Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2026**

**Căn cứ:**

- Luật doanh nghiệp số 59/2020/QH14 được Quốc hội thông qua ngày 17 tháng 06 năm 2020;
- Luật chứng khoán số 54/2019/QH14 được Quốc hội thông qua ngày 26 tháng 11 năm 2019;
- Điều lệ của Công ty cổ phần Cokyvina đã được ĐHĐCĐ thường niên năm 2021 thông qua.

Theo quy định tại Khoản 3 Điều 14 - Điều lệ Công ty, Hội đồng quản trị phải triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông bất thường trong trường hợp số lượng thành viên Hội đồng quản trị còn lại ít hơn số lượng thành viên tối thiểu theo quy định của pháp luật.

Số lượng thành viên Hội đồng quản trị của Công ty Cổ phần Cokyvina được quy định trong Điều lệ là: 05 người. Hiện nay, Hội đồng quản trị Công ty đang hoạt động với số thành viên là: 04 người.

Theo quy định của pháp luật tại mục a – Khoản 4 – Điều 160 Luật Doanh nghiệp năm 2020, Hội đồng quản trị phải triệu tập họp ĐHĐCĐ trong trường hợp số thành viên HĐQT bị giảm quá một phần ba so với quy định tại Điều lệ công ty.

Do ông Phạm Viết Huy – Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Cokyvina nhiệm kỳ 2025 – 2029 sẽ không tiếp tục đảm nhận chức vụ Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Cokyvina. Hiện tại đang là thời gian tổ chức ĐHĐCĐ thường niên theo quy định của pháp luật, vì vậy, để đảm bảo đủ cơ cấu, số lượng thành viên Hội đồng quản trị theo quy định tại Luật Doanh nghiệp, Điều lệ của Công ty và nhằm thực hiện tốt, hiệu quả công tác điều hành, quản trị, kiểm soát các hoạt động của Công ty theo đúng chức năng, nhiệm vụ của Hội đồng quản trị, Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Cokyvina kính trình Đại hội đồng cổ đông thường niên nội dung cụ thể như sau:

1. Thông qua việc miễn nhiệm chức vụ thành viên HĐQT – đối với ông Phạm Viết Huy kể từ ngày.....tháng.....năm 2026.





CÔNG TY CỔ PHẦN COKYVINA

Số: ..09.../TTr-CKV - HĐQT

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

Hà nội, ngày 29 tháng 05 năm 2026

## TỜ TRÌNH

Về việc: Thông qua Điều lệ của Công ty

Kính trình: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

- 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 tháng 6 năm 2020;

- Căn cứ Luật Chứng khoán số 54/2019/QH14 được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 26 tháng 11 năm 2019;

- Căn cứ Nghị định số 155/2020/NĐ-CP ngày 31/12/2020 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật chứng khoán;

- Căn cứ Thông tư 116/2020/TT-BTC ngày 31/12/2020 hướng dẫn một số điều về quản trị công ty áp dụng đối với công ty đại chúng tại Nghị định số 155/2020/NĐ-CP ngày 31 tháng 12 năm 2020 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Chứng khoán

Để phù hợp với những thay đổi theo quy định của pháp luật cũng như thực tế điều hành Công ty, Hội đồng quản trị Công ty kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua các nội dung dưới đây:

1. Thông qua toàn văn Điều lệ thay đổi của Công ty Cổ phần Cokyvina.

Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét, thông qua và ủy quyền cho Hội đồng quản trị thực hiện các thủ tục liên quan theo đúng quy định./.



PHẠM VIỆT HUY





Hà Nội, ngày.....tháng.....năm 2026

**QUY CHẾ LÀM VIỆC  
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2026  
CÔNG TY CỔ PHẦN COKYVINA**

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 ngày 17/06/2020 có hiệu lực từ ngày 01/01/2021;

- Căn cứ Luật Chứng khoán số 54/2019/QH14 ngày 26/11/2019 có hiệu lực từ ngày 01/01/2021;

- Căn cứ Nghị định 155/2020/NĐ-CP ngày 31/12/2020 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật chứng khoán;

- Căn cứ Điều lệ của Công ty Cổ phần COKYVINA được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2021 thông qua.

Nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho công tác chuẩn bị và tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên thành công tốt đẹp, Công ty cổ phần Cokyvina kính trình Đại hội thông qua Quy chế làm việc tại ĐHĐCĐ thường niên năm 2026, cụ thể như sau:

**ĐIỀU I. Mục tiêu:**

- Đảm bảo tuân thủ các quy định của Pháp luật và Điều lệ Công ty;
- Đảm bảo nguyên tắc công khai, dân chủ và quyền lợi hợp pháp của toàn bộ cổ đông;
- Đảm bảo tính tập trung, ổn định tổ chức của phiên họp Đại hội đồng cổ đông thường niên.

**ĐIỀU II. Quyền và nghĩa vụ của cổ đông tham dự Đại hội:**

**1. Điều kiện tham dự Đại hội:**

Cổ đông là pháp nhân, thể nhân hoặc cổ đông được uỷ quyền, nhóm cổ đông sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết của Công ty vào ngày đăng ký cuối cùng 26/05/2026 được quyền tham dự Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026.

**2. Quyền của cổ đông tham dự Đại hội:**

- Mỗi cổ đông, người được uỷ quyền tham dự Đại hội phải mang theo chứng minh thư hoặc hộ chiếu và thư mời tham dự đại hội xuất trình với Ban kiểm tra tư cách đại biểu;
- Cổ đông, người được uỷ quyền tham dự đại hội phải chấp hành nghiêm chỉnh quy chế làm việc của Đại hội đồng cổ đông. Cổ đông, người được uỷ quyền tham dự đại hội vi phạm quy chế này thì tùy mức độ cụ thể, Chủ tịch Đoàn sẽ xem xét và có hình thức xử lý theo điều khoản Luật doanh nghiệp quy định, hoặc mời ra khỏi hội trường khi có hành vi làm mất an ninh, trật tự Đại Hội;



- Cổ đông, người được uỷ quyền tham dự đại hội đến Đại hội muộn (không quá 15 phút) có quyền đăng ký ngay, sau đó có quyền tham gia và biểu quyết ngay tại Đại hội, nhưng Đoàn Chủ tịch không có trách nhiệm dừng Đại hội để cho họ đăng ký và hiệu lực của các đợt biểu quyết đã tiến hành sẽ không bị ảnh hưởng.
  - Các cổ đông, người được uỷ quyền tham dự đại hội khi tới dự họp Đại hội đồng cổ đông sau khi nghe báo cáo về các nội dung cần thông qua sẽ cùng thảo luận và thông qua từng phần bằng biểu quyết.
  - Cổ đông chỉ được thực hiện các quyền của cổ đông theo quy định của pháp luật và Điều lệ của Công ty.
3. Nghĩa vụ của các cổ đông, người được uỷ quyền khi tham dự đại hội:
- Tham gia hoặc uỷ quyền tham gia cuộc họp Đại hội đồng cổ đông theo Điều lệ của Công ty.
  - Tuân thủ các quy định tại Quy chế làm việc này.
  - Hoàn thành các thủ tục đăng ký tham dự Đại hội với Ban tổ chức Đại hội và đăng ký phát biểu, thảo luận theo mẫu của Quy chế làm việc cho Ban Thư ký Đại hội.
  - Nghiêm túc chấp hành an ninh, trật tự, nội quy tại cuộc họp Đại hội đồng cổ đông, tôn trọng sự điều hành của Đoàn chủ tịch và kết quả làm việc tại Đại hội.
  - Khi phát biểu, thảo luận cần đăng ký trước nội dung cho Đoàn chủ tịch và cần phải có thái độ văn minh, lịch sự, không được dùng những từ ngữ mang tính xúc phạm cá nhân, tập thể khác.
  - Sẽ bị tước quyền tham dự Đại hội bởi Chủ tịch Đoàn khi có những hành vi làm mất an ninh, trật tự tại Đại hội hoặc không tuân theo quy trình thảo luận của Quy chế làm việc.

### **ĐIỀU III. Uỷ quyền tham dự Đại hội đồng cổ đông:**

1. Cổ đông có thể uỷ quyền cho đại diện của mình tham gia vào các vấn đề của Công ty trong phạm vi quyền hạn của mình. Người được uỷ quyền không nhất thiết phải là cổ đông của Công ty. Người được uỷ quyền được thực hiện các quyền trong phạm vi được uỷ quyền phù hợp với quy định của Pháp luật và Điều lệ của Công ty. Người được uỷ quyền không được uỷ quyền lại cho người thứ ba.
2. Việc cử đại diện, uỷ quyền, thay đổi đại diện và người được uỷ quyền phải được thực hiện bằng văn bản gốc theo đúng những quy định sau:
  - Trường hợp cổ đông là cá nhân thì văn bản gốc Giấy uỷ quyền phải được ký tươi – chữ ký trực tiếp của chính cổ đông đó.
  - Trường hợp cổ đông là pháp nhân/tổ chức thì văn bản gốc Giấy uỷ quyền phải được ký, đóng dấu kèm theo tài liệu chứng minh người ký có đủ thẩm quyền đại diện cho pháp nhân/tổ chức đó và phải phù hợp với quy định của pháp luật Việt Nam. Trường hợp cổ đông là pháp nhân/tổ chức nước ngoài thì văn bản gốc Giấy uỷ quyền phải được ký, đóng dấu và có xác nhận của cơ quan đại diện quyền lợi hợp pháp của quốc gia mà pháp nhân/tổ chức đó mang quốc tịch tại Việt Nam (Đại sứ quán/Lãnh sự quán...).

#### **ĐIỀU IV. Biểu quyết thông qua các vấn đề tại Đại hội :**

1. Nguyên tắc:

Tất cả các vấn đề trong chương trình nghị sự của Đại hội đều được thông qua bằng cách lấy ý kiến biểu quyết công khai của tất cả các cổ đông bằng phiếu biểu quyết theo số cổ phần sở hữu và được uỷ quyền. Các vấn đề cần lấy biểu quyết tại Đại hội được thông qua khi đạt được tỷ lệ biểu quyết đồng ý của trên 50 % tổng số cổ phần có quyền biểu quyết tham dự Đại hội trừ khi có các quy định khác của pháp luật.

2. Cách thức biểu quyết:

Cổ đông hoặc người được uỷ quyền thực hiện việc biểu quyết để đồng ý, hoặc không đồng ý, hoặc có ý kiến khác cho một vấn đề phải thông qua tại đại hội, bằng cách giơ cao phiếu biểu quyết.

- Khi biểu quyết mặt trước của phiếu biểu quyết phải được giơ cao hướng về phía Đoàn Chủ tịch.
- Ghi nhận kết quả phiếu biểu quyết của cổ đông và người được uỷ quyền được thực hiện bởi Ban Kiểm phiếu và Ban Thư ký ghi chép số liệu.

3. Thông qua quyết định của Đại hội đồng cổ đông:

3.1 Các vấn đề cần lấy biểu quyết tại Đại hội được thông qua khi đạt được tỷ lệ biểu quyết đồng ý của trên 50 % tổng số cổ phần có quyền biểu quyết tham dự Đại hội gồm:

- a. Báo cáo của HĐQT năm 2025 và phương hướng, nhiệm vụ năm 2026 và biểu quyết.
  - b. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2025 và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2026 và biểu quyết.
  - c. Báo cáo của Ban Kiểm soát tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 và biểu quyết.
  - d. Báo cáo tài chính rút gọn năm 2025 đã được kiểm toán.
  - e. Trình phương án phân phối lợi nhuận năm 2025, trích lập quỹ, trả thù lao HĐQT, BKS Công ty năm 2025 và biểu quyết.
  - f. Trình phương án lựa chọn đơn vị kiểm toán năm 2026 và biểu quyết.
  - g. Trình phương án lựa chọn đơn vị kiểm toán nội bộ năm 2026 và biểu quyết.
  - h. Trình thông qua Phương án chào bán cổ phiếu của Công ty Cổ phần COKYVINA tại Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm bưu điện (PTI).
  - i. Trình thông qua sửa đổi Điều lệ của Công ty Cổ phần COKYVINA và biểu quyết.
  - j. Trình thông qua chiến lược sản xuất kinh doanh giai đoạn 2026-2029 và biểu quyết
- 3.2 Đại hội tiến hành bầu cử thành viên HĐQT và biểu quyết thông qua: Kết quả bầu cử thành viên HĐQT.



## **ĐIỀU V. Phát biểu ý kiến tại đại hội:**

### 1. Nguyên tắc:

Cổ đông tham dự đại hội khi muốn phát biểu ý kiến thảo luận phải đăng ký nội dung phát biểu với Đoàn Chủ tịch (Thông qua Ban Thư ký đại hội và theo mẫu đính kèm) và được sự đồng ý của Đoàn Chủ tịch.

### 2. Cách thức phát biểu:

Cổ đông phát biểu ngắn gọn, văn minh, lịch sự, tôn trọng, tránh trùng lặp và tập trung vào đúng nội dung trọng tâm cần trao đổi, phù hợp với chương trình nghị sự của Đại hội đã được thông qua. Đoàn Chủ tịch đại hội sẽ sắp xếp cho các cổ đông phát biểu theo thứ tự đăng ký, đồng thời sẽ giải đáp các thắc mắc của các cổ đông bằng văn bản sau khi không còn đủ thời gian.

## **ĐIỀU VI. Trách nhiệm của Đoàn chủ tịch:**

- Điều hành các hoạt động của Đại hội đồng cổ đông theo chương trình Đại hội dự kiến đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua.
- Hướng dẫn các đại biểu, cổ đông thảo luận theo quy chế làm việc và có trật tự.
- Trình dự thảo, kết luận những vấn đề cần thiết để Đại hội đồng cổ đông biểu quyết.
- Đoàn chủ tịch làm việc theo nguyên tắc tập thể, tập trung dân chủ, tiến hành Đại hội một cách hợp lệ, đảm bảo an ninh, trật tự tại Đại Hội; Chủ tịch Đoàn có quyền mời những cá nhân, tổ chức có hành vi không tuân theo Quy chế làm việc này hoặc có hành vi làm mất an ninh, trật tự ra khỏi Hội trường tổ chức Đại hội.

## **ĐIỀU VII. Trách nhiệm của Thư ký đại hội:**

Thư ký Đại hội do Đoàn chủ tịch giới thiệu tại Đại hội có trách nhiệm:

- Ghi chép trung thực nội dung, diễn biến Đại hội và những vấn đề đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua hoặc còn lưu ý của Đại hội.
- Hỗ trợ Đoàn chủ tịch công bố dự thảo biên bản, nghị quyết của Đại hội.

Quy chế tổ chức Đại hội đồng cổ đông của Công ty Cổ phần Cokyvina được trình bày trước Đại hội và được sự chấp thuận của trên 50% số cổ đông có quyền biểu quyết tham dự Đại hội thông qua.

Quy chế này có hiệu lực kể từ thời điểm được Đại hội Đồng Cổ đông thường niên năm 2026 của Công ty Cổ phần Cokyvina thông qua và chấm dứt hiệu lực sau khi kết thúc Đại hội.

Kính trình Đại hội thông qua./.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**  
**Chủ tịch HĐQT**



**Phạm Viết Huy**



Hà Nội, ngày.....tháng.....năm 2026

**QUY CHẾ ĐỀ CỬ - BẦU CỬ - ỨNG CỬ  
THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ,  
(ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2026 CÔNG TY CỔ PHẦN  
COKYVINA)**  
\*\*\*\*\*

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 ngày 17/06/2020 có hiệu lực từ ngày 01/01/2021;

- Căn cứ Luật Chứng khoán số 54/2019/QH14 ngày 26/11/2019 có hiệu lực từ ngày 01/01/2021;

- Căn cứ Điều lệ của Công ty Cổ phần COKYVINA được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2021 thông qua.

Quy chế này hướng dẫn các điều kiện và thủ tục đề cử, ứng cử, bầu cử thành viên Hội đồng quản trị và thành viên nhiệm kỳ 2025 – 2029 của Công ty cổ phần Cokyvina.

Các cổ đông tham gia đề cử, ứng cử thành viên Hội đồng quản trị có trách nhiệm thực hiện các quy định của Quy chế này.

Nội dung của quy chế này gồm các quy định sau:

**A- Quy định về Ứng cử/ đề cử thành viên HĐQT:**

**ĐIỀU 1: Số lượng, điều kiện và tiêu chuẩn thành viên Hội đồng quản trị:**

**I. Số lượng bổ sung, thay thế thành viên Hội đồng quản trị:**

Bầu thay thế 01 thành viên hội đồng quản trị sắp nghỉ chế độ và bầu bổ sung 01 thành viên hội đồng quản trị độc lập.

**II. Điều kiện và tiêu chuẩn thành viên Hội đồng quản trị:**

1. Không thuộc đối tượng quy định tại khoản 2 Điều 17 của Luật Doanh nghiệp;
2. 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;
3. Thành viên Hội đồng quản trị công ty có thể đồng thời là thành viên Hội đồng quản trị của công ty khác;
4. Thành viên độc lập Hội đồng quản trị phải có các tiêu chuẩn và điều kiện sau đây:

- a) 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 liền trước đó;
- b) Không phải là người đang hưởng lương, thù lao từ công ty, trừ các khoản phụ cấp mà thành viên Hội đồng quản trị được hưởng theo quy định;
- c) 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;
- d) 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;
- đ) Không phải là người đã từng làm thành viên Hội đồng quản trị, của công ty ít nhất trong 05 năm liền trước đó, trừ trường hợp được bổ nhiệm liên tục 02 nhiệm kỳ.

## **II. Đề cử, ứng cử thành viên Hội đồng quản trị:**

- a) Cổ đông hoặc nhóm cổ đông sở hữu tổng số cổ phần phổ thông tương ứng tỷ lệ dưới đây có quyền đề cử ứng cử Hội đồng quản trị, cụ thể:
- Năm giữ từ 5% đến dưới 10% được đề cử một (01) ứng viên;
  - Năm giữ từ 10% đến dưới 30% được đề cử hai (02) ứng viên;
  - Năm giữ từ 30% đến dưới 40% được đề cử tối đa bốn (04) ứng viên;
  - Năm giữ từ 50% đến dưới 60% được đề cử tối đa năm (05) ứng viên;
  - Năm giữ từ 60% đến dưới 70% được đề cử tối đa sáu (06) ứng viên;
  - Năm giữ từ 70% đến 80% được đề cử tối đa bảy (07) ứng viên;
  - Năm giữ từ 80% đến dưới 90% được đề cử tối đa tám (08) ứng viên.
- b) Trường hợp số lượng ứng viên HĐQT thông qua đề cử và ứng cử vẫn không đủ số lượng cần thiết, HĐQT đương nhiệm có thể đề cử thêm ứng viên và phải được Đại hội đồng cổ đông thông qua trước khi tiến hành bầu cử.

## **ĐIỀU 2: Hồ sơ tham gia đề cử, ứng cử để bầu vào thành viên HĐQT:**

### **1. Thành phần hồ sơ:**

Thành phần hồ sơ đề cử, ứng cử gồm có:

- Đơn ứng cử, đề cử vào HĐQT bản chính.
- Sơ yếu lý lịch của ứng viên có xác nhận của đơn vị hoặc địa phương nơi cư trú bản chính.
- Bản sao công chứng: CMND/CCCD còn hiệu lực; Văn bằng chứng chỉ chứng nhận chuyên môn của ứng viên.
- Giấy khám sức khỏe trong khoảng 03 tháng gần nhất: bản chính.
- Giấy ủy quyền, Biên bản họp nhóm nếu ứng viên được nhóm cổ đông đề cử bản chính.

### **2. Thời hạn nộp hồ sơ:**

- Hồ sơ đề cử, ứng cử phải được gửi tới Công ty cổ phần Cokyvina **chậm nhất trước 15h00 ngày 14/06/2026.**
- Địa chỉ nhận hồ sơ: Ông Hoàng Minh Đức – Thư kí công ty - Công ty cổ phần Cokyvina - Số 178 Phố Triệu Việt Vương - Phường Hai Bà Trưng - Hà Nội. Di động: 0816248085.

## **B- Bầu thành viên HĐQT và BKS:**

### **ĐIỀU 4: Nguyên tắc và đối tượng thực hiện bầu cử:**

#### **1. Nguyên tắc:**

- Đảm bảo tuân thủ Luật pháp, Điều lệ của Công ty (“Điều lệ”) và phù hợp với Quy chế này.
- Đảm bảo nguyên tắc công khai, dân chủ và quyền lợi hợp pháp của tất cả cổ đông.

#### **2. Đối tượng thực hiện bầu cử:**

Là cổ đông sở hữu và người được ủy quyền (sau đây gọi tắt là “cổ đông”) có quyền biểu quyết (theo danh sách tổng hợp người sở hữu chứng khoán tại ngày đăng ký cuối cùng 26/05/2026 do Tổng công ty lưu ký và bù trừ chứng khoán Việt Nam lập).

### **ĐIỀU 5: Ban Bầu cử, nguyên tắc bỏ phiếu và kiểm phiếu:**

#### **1. Ban Bầu cử:**

##### **a. Số lượng và Danh sách Ban Bầu cử:**

- Ban Bầu cử có 03 người, gồm 01 Trưởng ban và 02 thành viên.
- Danh sách Ban Bầu cử do Chủ tọa đề cử và phải được Đại hội đồng cổ đông thông qua.
- Thành viên Ban Bầu cử không phải là người có tên trong danh sách ứng cử và/hoặc đề cử vào HĐQT.

##### **b. Trách nhiệm Ban Bầu cử:**

- Đề nghị ĐHĐCĐ thông qua quy chế bầu cử;
- Hướng dẫn quy chế bầu cử; tổ chức việc bỏ phiếu và kiểm phiếu;
- Lập biên bản kiểm phiếu và công bố trước Đại hội đồng cổ đông.
- Chịu trách nhiệm trước ĐHĐCĐ và pháp luật nếu có sai phạm.
- Bảo đảm tính trung thực, chính xác, khách quan, bảo mật.

#### **2. Nguyên tắc bỏ phiếu và kiểm phiếu:**

- Theo hình thức trực tiếp bỏ phiếu kín tại Đại hội;
- Theo phương thức bầu dồn phiếu;
- Ban Bầu cử tiến hành kiểm tra hòm phiếu trước sự chứng kiến của ĐHĐCĐ;
- Sau khi ĐHĐCĐ thông qua danh sách ứng viên HĐQT, Ban Bầu cử sẽ phát cho mỗi cổ đông 01 phiếu bầu HĐQT;

- Cổ đông có trách nhiệm kiểm tra nội dung ghi trên phiếu bầu, nếu thấy sai sót phải báo ngay với Ban Bầu cử;

- Sau khi kết thúc việc bỏ phiếu, hòm phiếu sẽ được Ban Bầu cử niêm phong trước sự chứng kiến của các cổ đông.

- Việc kiểm phiếu phải được tiến hành ngay sau khi việc bỏ phiếu kết thúc.

**ĐIỀU 6: Nguyên tắc trúng cử thành viên Hội đồng quản trị:**

- Số người trúng cử thành viên Hội đồng quản trị là người có số phiếu bầu tính từ cao xuống thấp, bắt đầu từ ứng cử viên có số phiếu bầu cao nhất cho đến khi đủ số thành viên quy định tại quy chế này.

- Trường hợp có từ hai ứng cử viên trở lên đạt cùng số phiếu bầu như nhau cho thành viên cuối cùng thì sẽ tiến hành bầu lại cho số ứng viên có phiếu bầu ngang nhau.

**ĐIỀU 7: Lập và công bố Biên bản kiểm phiếu:**

- Sau khi kiểm phiếu, Ban Bầu cử phải lập biên bản kiểm phiếu.

- Nội dung biên bản kiểm phiếu bao gồm: Tổng số cổ đông tham gia dự họp, tổng số cổ đông tham gia bỏ phiếu, tỷ lệ quyền biểu quyết của cổ đông tham gia bỏ phiếu so với tổng số quyền biểu quyết của cổ đông tham gia dự họp (theo phương thức bầu dồn phiếu), số và tỉ lệ phiếu hợp lệ, phiếu không hợp lệ, phiếu trống; số và tỉ lệ quyền biểu quyết cho từng ứng cử viên vào HĐQT.

- Kết quả kiểm phiếu được lập thành văn bản có chữ ký của các thành viên Ban Bầu cử và được Trưởng Ban Bầu cử công bố trước Đại hội

**ĐIỀU 8: Giải quyết khiếu nại về việc bầu và kiểm phiếu:**

- Trong trường hợp có ý kiến của cổ đông khiếu nại hoặc cần phúc tra lại kết quả bầu cử, Ban Bầu cử sẽ trực tiếp kiểm tra lại và báo cáo kết quả với ĐHĐCĐ.

- Những khiếu nại về việc bầu cử và kiểm phiếu sẽ do Chủ tọa cuộc họp ĐHĐCĐ giải quyết và được ghi vào Biên bản cuộc họp ĐHĐCĐ.

**ĐIỀU 9: Hiệu lực thi hành:**

Quy chế có hiệu lực ngay sau được Đại hội đồng cổ đông biểu quyết thông qua và chỉ áp dụng cho việc đề cử, ứng cử, bầu cử Hội đồng quản trị của Công ty cổ phần Cokyvina.



**PHẠM VIỆT HUY**

# PHỤ LỤC 1

## HƯỚNG DẪN PHƯƠNG THỨC BẦU DÒN PHIẾU

### I- Cách thức bầu cử :

#### 1- Phương thức, hình thức bầu cử:

- Việc bầu thành viên Hội đồng quản trị và được thực hiện theo hình thức trực tiếp bỏ phiếu kín tại Đại hội theo *phương thức bầu dòn phiếu*;

- Mỗi cổ đông hoặc người được ủy quyền dự họp (gọi là cổ đông) có "tổng số phiếu bầu" tương ứng với tổng số cổ phần có quyền biểu quyết nhân với số thành viên được bầu của HĐQT;

#### 2- Phiếu bầu cử và cách ghi phiếu bầu cử:

##### 2.1. Loại phiếu bầu:

- Mỗi cổ đông/người đại diện theo ủy quyền (gọi là cổ đông) sẽ được cấp một phiếu bầu

o Phiếu bầu cử thành viên HĐQT (màu xanh)

- Phiếu này được gọi là "**Phiếu bầu**", trên đó có ghi tên cổ đông và tổng số phiếu bầu (quyền bầu). Khi cổ đông nhận phiếu bầu, đề nghị kiểm tra lại thông tin trên phiếu bầu, nếu có sai sót phải thông báo lại ngay cho Ban tổ chức.

##### 2.2. Cách ghi phiếu bầu cử :

- Cổ đông viết số phiếu muốn bầu vào cột "Số quyền bầu cử" tại dòng tương ứng với tên ứng cử viên mà mình định bầu.

- Nếu không bầu ứng viên nào, cổ đông đánh dấu (X) vào cột "Số phiếu bầu" tại dòng tương ứng với tên ứng cử viên mà cổ đông không định bầu.

- Cổ đông có thể dồn toàn bộ số phiếu bầu của mình để bầu cho 01 ứng cử viên hoặc chia số phiếu bầu cho các ứng cử viên được lựa chọn.

- Cổ đông chỉ được bầu cho tối đa số lượng 02 ứng viên HĐQT.

- Trường hợp cổ đông ghi nhầm lẫn Phiếu bầu cử nhưng chưa bỏ phiếu đề nghị liên hệ Ban bầu cử để đổi lại Phiếu bầu .

##### 2.3 Bỏ phiếu :

- Ban Tổ chức chuẩn bị 01 loại phiếu và phát cho cổ đông có mặt tại đại hội để bầu HĐQT.

- Cổ đông khi ghi phiếu bầu và bỏ phiếu bầu HĐQT vào thùng phiếu của Ban Bầu cử đã được Đại hội kiểm tra.

- Việc bỏ phiếu kết thúc khi cổ đông cuối cùng có mặt tại đại hội hoàn thành việc bỏ phiếu.

#### 3. Tính hợp lệ của Phiếu bầu cử:

##### 3.1. Phiếu bầu cử hợp lệ là:

- Phiếu do Ban Tổ chức phát hành theo Mẫu có đóng dấu tròn của Công ty Cổ phần COKYVINA;

- Bầu cho những ứng viên HĐQT có tên trong danh sách đề cử, ứng cử và trong phạm vi số lượng thành viên cần bầu đã được Đại hội thông qua;

- Có Tổng số lượng phiếu bầu nhỏ hơn hoặc bằng số phiếu biểu quyết của cổ đông.

- Phiếu bầu cử không bị tẩy xóa, chỉnh sửa.

### **3.2. Phiếu bầu cử không hợp lệ là:**

- Phiếu bầu cử không phải do Ban tổ chức Đại hội phát ra;

- Phiếu bầu cử không được đóng dấu tròn của Công ty cổ phần COKYVINA;

- Phiếu bầu cử bị rách, gach, tẩy xóa, sửa chữa, bổ sung nội dung không theo quy định (trường hợp ghi sai phải đổi phiếu mới);

- Phiếu bầu cử có tổng số phiếu bầu vượt quá tổng số phiếu bầu của cổ đông;

- Phiếu bầu cho người ngoài danh sách đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua;

- Phiếu bầu cử vượt quá số lượng thành viên HĐQT cần bầu;

## **II- Cách thức bầu dồn phiếu:**

Dưới đây là ví dụ về cách ghi phiếu bầu HĐQT:

Đại hội cổ đông biểu quyết bầu bổ sung 02 thành viên HĐQT.

Cổ đông Nguyễn Văn A nắm giữ 1.000 cổ phần có quyền biểu quyết (bao gồm sở hữu và được ủy quyền). Khi đó tổng số phiếu bầu của cổ đông Nguyễn Văn A là:  **$(1.000 \times 1) = 2.000$  phiếu bầu .**

### **1. Trường hợp 1.**

Cổ đông Nguyễn Văn A chia đều phiếu bầu của mình cho 02 ứng viên mình lựa chọn (mỗi ứng viên nhận được 1000 phiếu bầu ).

| SỐ TT | HỌ TÊN     | SỐ PHIẾU BẦU |
|-------|------------|--------------|
| 1.    | ứng viên 1 | 1.000        |
| 2.    | ứng viên 2 | 1.000        |
| 3.    | ứng viên 3 | X            |

### **2. Trường hợp 2.**

Cổ đông Nguyễn Văn A dồn hết phiếu bầu của mình cho 01 ứng viên ( dồn cho ứng viên 3)

| SỐ TT | HỌ TÊN     | SỐ PHIẾU BẦU |
|-------|------------|--------------|
| 1.    | ứng viên 1 | X            |
| 2.    | ứng viên 2 | X            |
| 3.    | ứng viên 3 | 2.000        |



**DỰ THẢO**  
**CHIẾN LƯỢC SẢN XUẤT KINH DOANH GIAI ĐOẠN 2026 - 2029**  
**CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN COKYVINA**

Tháng 05/2026

## MỤC LỤC

|  |           |
|--|-----------|
| <b>1. CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN COKYVINA GIAI ĐOẠN 2026 - 2029.....</b> | <b>5</b>  |
| 1.1. Xu hướng phát triển kinh tế - công nghệ toàn cầu .....  | 5         |
| 1.2. Xu hướng thị trường trong nước .....  | 5         |
| 1.3. Xu hướng phát triển ngành Thương mại dịch vụ Viễn thông .....   | 5         |
| 1.4. Định hướng phát triển của Tập đoàn VNPT và Công ty COKYVINA .....   | 6         |
| <b>2. TẦM NHÌN, ĐỊNH HƯỚNG VÀ CÁC MỤC TIÊU CHIẾN LƯỢC.....</b>   | <b>6</b>  |
| 2.1. Tầm nhìn và định hướng phát triển đến năm 2029. ....  | 6         |
| 2.2. Mục tiêu chiến lược.....  | 7         |
| 2.2.1 <i>Mục tiêu tổng quát</i> .....  | 7         |
| 2.2.2 <i>Mục tiêu phát triển Công ty đến năm 2029</i> .....  | 8         |
| <b>3. ĐIỂM MẠNH, ĐIỂM YẾU, CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC. ....</b>  | <b>9</b>  |
| <b>4. NHIỆM VỤ THỰC HIỆN CHIẾN LƯỢC GIAI ĐOẠN 2026 - 2029. ....</b>  | <b>13</b> |
| 4.1. Đánh giá bối cảnh giai đoạn 2022 - 2025: .....  | 13        |
| 4.2. Kế hoạch hành động giai đoạn 2026 - 2029 .....  | 15        |
| 4.2.1 Duy trì ổn định và phát triển thị trường truyền thống. ....  | 15        |
| 4.2.2 Phát triển sản phẩm mới.....   | 18        |
| 4.2.2.1 <i>Hoạt động kinh doanh dịch vụ Giá trị gia tăng</i> .....   | 18        |
| 4.2.2.2 <i>Hoạt động đào tạo bồi dưỡng nâng cao kỹ năng</i> .....  | 19        |
| 4.3. Quản trị tài chính, chi phí và phát triển vốn .....   | 20        |
| 4.3.1 <i>Duy trì và bảo đảm nguồn lực tài chính</i> .....  | 20        |
| 4.3.2 <i>Quản trị chi phí đầu vào</i> .....  | 20        |
| 4.3.3. <i>Quản trị doanh thu và chi phí</i> .....  | 21        |
| 4.4. Ứng dụng công nghệ số và tăng cường liên kết hợp tác. ....  | 21        |
| 4.5. Tổ chức và nguồn nhân lực. ....   | 21        |
| 4.5.1. <i>Hoàn thiện cơ cấu tổ chức và nâng cao hiệu quả quản trị</i> .....                                      | 21        |
| 4.5.2. <i>Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực</i> .....   | 22        |
| <b>5. PHƯƠNG HƯỚNG HÀNH ĐỘNG CHỦ ĐẠO .....</b>   | <b>22</b> |

## **1. CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN COKYVINA GIAI ĐOẠN 2026 - 2029**

### **1.1. Xu hướng phát triển kinh tế - công nghệ toàn cầu**

Giai đoạn 2026 - 2029 được dự báo là thời kỳ kinh tế thế giới tiếp tục biến động phức tạp, chịu tác động từ nhiều yếu tố khó lường như xung đột địa chính trị, căng thẳng thương mại giữa các nền kinh tế lớn, chính sách tài chính - tiền tệ thắt chặt, cùng xu hướng bảo hộ và tự chủ công nghệ ngày càng gia tăng.

Song song với đó, chuyển đổi số toàn cầu tiếp tục diễn ra mạnh mẽ với sự bùng nổ của trí tuệ nhân tạo (AI), Internet vạn vật (IoT), điện toán đám mây (Cloud Computing) và chuyển đổi số. Các yếu tố này thúc đẩy nhu cầu phát triển các sản phẩm dịch vụ tích hợp công nghệ mới, liên tục đổi mới và đầu tư.

### **1.2. Xu hướng thị trường trong nước**

Việt Nam đang hưởng lợi rõ rệt từ xu thế dịch chuyển đầu tư và chuỗi cung ứng quốc tế, đặc biệt trong các lĩnh vực công nghệ cao, viễn thông và sản xuất thiết bị điện tử. Cùng với việc Nhà nước đẩy mạnh xây dựng Chính phủ số, kinh tế số và xã hội số, nhu cầu tiêu thụ dịch vụ viễn thông - công nghệ tăng, đặc biệt là các doanh nghiệp, ngân hàng, cơ quan nhà nước tăng cường đầu tư vào hệ thống nhận diện, xác thực định danh số, truyền dẫn dữ liệu an toàn.

Ngoài ra, việc triển khai hạ tầng số thúc đẩy các chương trình chuyển đổi số quốc gia, cùng sự tham gia ngày càng sâu rộng của khu vực tư nhân trong lĩnh vực công nghệ thông tin - viễn thông đang mở ra thị trường phát triển năng động và đa dạng.

Áp lực cạnh tranh từ các nhà sản xuất kinh doanh dịch vụ trong nước, COKYVINA sẽ phải đối mặt với sức ép về giá, chất lượng sản phẩm dịch vụ và tiến độ giao hàng, ảnh hưởng trực tiếp đến biên lợi nhuận và năng lực cạnh tranh trên thị trường nội địa.

### **1.3. Xu hướng phát triển ngành Thương mại dịch vụ Viễn thông**

Ngành Viễn thông toàn cầu nói chung và Việt Nam nói riêng đang bước vào giai đoạn tăng trưởng mới, được dẫn dắt bởi công nghệ số, với các xu hướng nổi bật gồm:

AI-tự động hóa mạng lưới và hoạt động quản lý mạng

Chuyển đổi sang kiến trúc mạng đám mây, mở API, chuyển đổi OSS/BSS.

Kết hợp mạng 5G, chuẩn bị cho 6G, IoT quy mô lớn, khả năng kết nối và tốc độ tăng cao.

Những xu hướng này vừa là thách thức - đòi hỏi doanh nghiệp phải đổi mới công nghệ, đầu tư chiều sâu và tái cấu trúc hoạt động, vừa là cơ hội lớn để các doanh nghiệp

viễn thông - trong đó có COKYVINA - mở rộng thị phần, phát triển sản phẩm mới và tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị ngành.

#### **1.4. Định hướng phát triển của Tập đoàn VNPT và Công ty COKYVINA**

Nền kinh tế thế giới hiện đang bước vào giai đoạn chuyển dịch mạnh mẽ, đang thúc đẩy quá trình số hóa, ngành viễn thông và công nghệ thông tin Việt Nam bước vào giai đoạn cạnh tranh chiến lược mới. Đây vừa là thách thức, vừa là cơ hội để các doanh nghiệp chủ động chuyển đổi mô hình tăng trưởng, đón đầu xu hướng thị trường và khẳng định vị thế trong chuỗi giá trị số.

Đối với Tập đoàn VNPT và Công ty COKYVINA, giai đoạn 2026 - 2029 được xác định là thời kỳ tăng tốc chuyển đổi toàn diện từ doanh nghiệp viễn thông truyền thống sang nhà cung cấp dịch vụ số hàng đầu Việt Nam và hình thành nền tảng để trở thành trung tâm số (Digital Hub) của khu vực Châu Á.

Hòa nhịp với chiến lược chung của Tập đoàn, Công ty Cổ phần COKYVINA xác định giai đoạn 2026 - 2029 là thời điểm bứt phá để tái cấu trúc mô hình kinh doanh, nâng cao năng lực công nghệ và mở rộng thị trường ngoài VNPT. Mặc dù phải đối mặt với môi trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt, chi phí đầu vào tăng cao và xu hướng giảm giá dịch vụ cạnh tranh, Công ty vẫn có nhiều dư địa tăng trưởng nhờ:

- Nhu cầu mạnh mẽ trong các lĩnh vực chuyển đổi số, xác thực điện tử, lưu trữ dữ liệu và hạ tầng viễn thông thế hệ mới;
- Chính sách nội địa hóa và tự chủ công nghệ của Chính phủ tạo điều kiện thúc đẩy doanh nghiệp trong nước phát triển sản phẩm “Make in Vietnam”;
- Xu hướng dịch chuyển chuỗi cung ứng toàn cầu vào Việt Nam, giúp COKYVINA gia tăng cơ hội hợp tác, chuyển giao công nghệ chuyển đổi số.

## **2. TẦM NHÌN, ĐỊNH HƯỚNG VÀ CÁC MỤC TIÊU CHIẾN LƯỢC.**

### **2.1. Tầm nhìn và định hướng phát triển đến năm 2029**

Dưới sự lãnh đạo của Đảng ủy Công ty và định hướng chiến lược từ Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam (VNPT), COKYVINA xác định chiến lược phát triển của Công ty được xây dựng trên cơ sở gắn kết chặt chẽ với chiến lược tổng thể của Tập đoàn VNPT, bảo đảm cân bằng giữa hiệu quả kinh tế và trách nhiệm xã hội, từng bước khẳng định thương hiệu COKYVINA là đơn vị tiên phong trong lĩnh vực công nghệ số, viễn thông và dịch vụ thương mại tích hợp.

Trong giai đoạn 2026 - 2029, Công ty triển khai chiến lược phát triển trên ba trụ cột chính:

***Củng cố và mở rộng thị trường truyền thống***

- Nâng cao chất lượng dịch vụ thương mại và cung ứng thiết bị viễn thông.
- Hoàn thiện năng lực nhân sự, đặc biệt trong lĩnh vực bán hàng, kỹ thuật, dịch vụ khách hàng, công nghệ, viễn thông.
- Giữ vững thị phần trong hệ sinh thái VNPT, đồng thời mở rộng sang các doanh nghiệp nhà nước, tổ chức tài chính, ngân hàng và chính quyền địa phương.

#### ***Phát triển sản phẩm công nghệ và dịch vụ số***

- Tập trung vào các giải pháp chuyển đổi số, xác thực CCCD, dịch vụ điện toán đám mây, lưu trữ dữ liệu và phần mềm quản lý.
- Đẩy mạnh nghiên cứu - phát triển (R&D) để tạo ra các sản phẩm thiết bị chuyên ngành bưu chính viễn thông và công nghệ thông tin, chuyển đổi số thế hệ mới, đáp ứng nhu cầu hạ tầng 5G, đô thị thông minh và an ninh số.
- Xây dựng lợi thế cạnh tranh trên nền tảng công nghệ để gia tăng giá trị gia tăng cho doanh nghiệp.

#### ***Mở rộng hợp tác và đa dạng hóa mô hình kinh doanh***

- Thiết lập quan hệ đối tác chiến lược với các doanh nghiệp trong và ngoài VNPT nhằm đa dạng hóa các đối tác ngoài VNPT và hợp tác đầu tư, nhằm phát triển và đa dạng các hoạt động kinh doanh sản phẩm dịch vụ thương mại mới, chia sẻ nguồn lực và tiếp cận mở rộng thị trường.
- Khai thác hiệu quả nguồn lực sẵn có của Công ty, bao gồm hạ tầng, bất động sản và hệ thống logistics để phát triển hoạt động dịch vụ, thương mại và đầu tư tài chính.
- Tăng cường tham gia vào chuỗi cung ứng thiết bị viễn thông và giải pháp công nghệ, từng bước mở rộng thị trường.

## **2.2. Mục tiêu chiến lược**

### ***2.2.1. Mục tiêu tổng quát***

Trong giai đoạn 2026 - 2029, Công ty Cổ phần COKYVINA đặt mục tiêu củng cố vững chắc vị thế trên thị trường trong nước đối với các lĩnh vực kinh doanh truyền thống như ủy thác xuất nhập khẩu, cho thuê lại lao động, logistics, dịch vụ viễn thông, dịch vụ giá trị gia tăng và cung cấp máy phát điện; đồng thời chủ động mở rộng hoạt động ra ngoài VNPT nhằm tạo động lực tăng trưởng mới và nâng cao năng lực cạnh tranh dài hạn. Cụ thể, Công ty hướng tới:

- Duy trì và gia tăng phát triển thị phần trong nước đối với các sản phẩm thương mại dịch vụ truyền thống, dựa trên lợi thế về uy tín thương hiệu, mạng lưới khách hàng hiện hữu và năng lực cung ứng dịch vụ ổn định.

- Đạt tốc độ tăng trưởng doanh thu bền vững, với mức tăng bình quân tối thiểu 5%/năm; kiểm soát tốt dòng tiền và cơ cấu tài chính, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, nâng cao tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu.
- Đẩy mạnh phát triển thị trường ngoài VNPT, đặc biệt trong các mảng dịch vụ chuyển đổi số, đào tạo nhân lực, đại diện thương mại, dịch vụ logistics, dịch vụ lưu trú - văn phòng cho thuê, nhằm hình thành hệ sinh thái kinh doanh đa dạng, tạo nguồn thu ổn định và giảm tỷ lệ phụ thuộc vào hoạt động kinh doanh truyền thống.
- Từng bước nội địa hóa đầu vào, giảm chi phí, tăng tỷ lệ giá trị gia tăng nội bộ, nâng cao khả năng cạnh tranh và tự chủ trước biến động thị trường.
- Tăng cường tìm kiếm cơ hội hợp tác đầu tư và mở rộng chuỗi giá trị, hướng tới phát triển toàn diện các sản phẩm dịch vụ thương mại viễn thông - công nghệ - đào tạo tích hợp.
- Nâng cao năng lực nội tại của doanh nghiệp thông qua đào tạo nhân sự chất lượng cao, thúc đẩy đổi mới sáng tạo, ứng dụng chuyển đổi số trong điều hành và quản trị, gắn kết thu nhập với hiệu quả lao động, tạo môi trường làm việc năng động và bền vững.

### 2.2.2 Mục tiêu phát triển Công ty đến năm 2029

Trên cơ sở định hướng phát triển của Đảng ủy và Ban lãnh đạo Công ty, căn cứ chỉ đạo của Tập đoàn VNPT và kết quả hoạt động SXKD của năm 2025, Công ty COKYVINA xây dựng mục tiêu cụ thể cho giai đoạn 2026 - 2029 như sau:

*Đơn vị tính: Triệu đồng*

| TT | Dự kiến                       | Năm 2026 | Năm 2027 | Năm 2028 | Năm 2029 | Tổng cộng giai đoạn 2026-2029 | So sánh giai đoạn 2026-2029/ 2022-2025 |
|----|-------------------------------|----------|----------|----------|----------|-------------------------------|--|
| 1  | Tổng doanh thu thuần          | 195.225  | 204.986  | 215.235  | 225.997  | 841.443                       | 138%                                   |
| 2  | Lợi nhuận sau thuế            | 3.944    | 4.141    | 4.348    | 4.565    | 16.998                        | 162%                                   |
| 3  | Tỷ suất LNST/VCSH (49.142 tỷ) | 8.03%    | 8.43%    | 8.85%    | 9.29%    |                               |  |
| 4  | Cổ tức (%)                    | 6%       | 7%       | 8%       | 9%       |                               |  |

*Ghi chú: Tổng doanh thu bán hàng của giai đoạn 2022-2025 là doanh thu đã trừ đi các khoản thu hộ chi hộ tiền lương và các khoản trích theo lương của hoạt động cho thuê lại lao động trong giai đoạn 2022-2025 là 609.074 triệu đồng, Tổng lợi nhuận sau thuế giai đoạn 2022-2025 là 10.464 triệu đồng*

*Ghi chú: Vốn chủ sở hữu được xác định bằng Vốn điều lệ + quỹ đầu tư phát triển là: 49.142 triệu đồng.*

Theo kế hoạch, tổng doanh thu thuần giai đoạn 2026 - 2029 dự kiến đạt 841.443 triệu đồng, tăng 38% so với tổng doanh thu thuần (không bao gồm doanh thu từ tiền lương, BHBB, KPCĐ... của hoạt động cho thuê lại lao động) giai đoạn 2022 - 2025. Doanh thu dự kiến tăng đều từ 195.225 triệu đồng năm 2026 lên 225.997 triệu đồng năm 2029, với tốc độ tăng trưởng bình quân khoảng 5%/năm.

Lợi nhuận sau thuế toàn giai đoạn 2026-2029 dự kiến đạt 16.998 triệu đồng, tăng 62% so với 10.464 triệu đồng của giai đoạn 2022-2025. Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE) được hoạch định duy trì xu hướng tăng tích cực, từ 8.03% năm 2026 lên 9.29% năm 2029, mức bình quân cao hơn so với mức bình quân khoảng 5.3%/năm của giai đoạn trước.

Chỉ tiêu cổ tức dự kiến tăng ổn định từ 6% năm 2026 lên 9% năm 2029.

Việc xác lập tầm nhìn, định hướng và mục tiêu chiến lược nêu trên thể hiện quyết tâm chính trị cao của Đảng ủy, Ban lãnh đạo và toàn thể người lao động COKYVINA, nhằm xây dựng Công ty phát triển ổn định, bền vững, đóng góp tích cực cho chiến lược phát triển của Tập đoàn VNPT, góp phần thực hiện thắng lợi mục tiêu chuyển đổi số quốc gia mà Đảng và Chính phủ đã đề ra.

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

Thông qua mô hình SWOT, Công ty cổ phần COKYVINA tiến hành đánh giá tổng thể toàn diện tình hình nội bộ và bối cảnh thị trường bên ngoài, để đảm bảo triển khai hiệu quả mục tiêu chiến lược giai đoạn 2026 -2029, giúp doanh nghiệp nhận diện chính xác lợi thế cạnh tranh, những hạn chế cần khắc phục, cũng như xác định các cơ hội tăng trưởng và các nguy cơ tiềm ẩn từ môi trường kinh doanh.

Phân tích SWOT dưới đây được Đảng ủy Công ty chỉ đạo thực hiện trên tinh thần đánh giá trung thực, khách quan, nhằm phát huy điểm mạnh, khắc phục điểm yếu, tận dụng cơ hội và chủ động ứng phó với thách thức, góp phần xây dựng COKYVINA phát triển ổn định, bền vững và hiệu quả.

| SWOT   | Điểm mạnh (S)   | Điểm yếu (W)  |
|--|---|---|
| <p style="text-align: center;"><b>SWOT</b></p> | <p><b>S1:</b> Thương hiệu COKYVINA gắn với uy tín của Tập đoàn VNPT, đã có vị thế nhất định trên thị trường trong nước, tạo niềm tin với khách hàng trong doanh nghiệp và cơ quan nhà nước.</p> <p><b>S2:</b> Có vốn sở hữu của Tập đoàn VNPT chiếm 49% vốn góp, tạo lợi thế hỗ trợ và định hướng phát triển từ Tập đoàn, lợi thế trong tiếp cận khách hàng nhà nước, dự án công và các gói thầu viễn thông, chuyển đổi số.</p> <p><b>S3:</b> Hoạt động đa ngành thương mại dịch vụ (ủy thác xuất nhập khẩu, cho thuê lại lao động, viễn thông, cloud, thiết bị chuyển đổi số, logistic..) tạo nguồn thu đa dạng, giảm rủi ro phụ thuộc vào một lĩnh vực.</p> | <p><b>W1:</b> Nguồn nhân lực chuyên sâu về công nghệ số, marketing, còn thiếu, chưa theo kịp tốc độ phát triển của thị trường công nghệ.</p> <p><b>W2:</b> Cơ cấu vốn có yếu tố nhà nước (VNPT) dẫn đến quy trình phê duyệt đầu tư còn chậm, chưa linh hoạt.</p> <p><b>W3:</b> Khả năng tài chính còn hạn chế so với các tập đoàn tư nhân lớn (FPT, Viettel, SunGroup...).</p> <p><b>W4:</b> Chưa xây dựng hệ thống R&amp;D riêng để tạo ra sản phẩm công nghệ mang tính sở hữu trí tuệ.</p> <p><b>W5:</b> Phụ thuộc nhiều vào chuỗi cung ứng nước ngoài trong mảng thiết bị máy phát điện, dây chuyền sản xuất.</p> <p><b>W6:</b> Cơ chế huy động vốn và hợp tác đầu tư ngoài Tập đoàn còn hạn chế, chưa linh hoạt trong tiếp cận nguồn vốn xã hội hóa.</p> <p><b>W7:</b> Công tác quản trị đa ngành chưa tối ưu, dễ phân tán nguồn lực, thiếu trọng tâm chiến lược.</p> |

| SWOT                  |   | Điểm mạnh (S)  | Điểm yếu (W)   |
|-----------------------|---|--|--|
| <b>Cơ hội (O)</b>     | <p><b>O1:</b> Chính phủ đẩy mạnh chương trình chuyển đổi số quốc gia và kinh tế số đến 2029</p> <p><b>O2:</b> Nhu cầu sử dụng dịch vụ cloud, xác thực công dân số, bảo mật dữ liệu, dịch vụ viễn thông. 5G tăng mạnh.</p> <p><b>O3:</b> Xu hướng thuê ngoài nhân lực, thuê dịch vụ (outsourcing, BPO) được các doanh nghiệp lựa chọn để cắt giảm chi phí.</p> <p><b>O4:</b> Chuỗi cung ứng toàn cầu dịch chuyển sang Việt Nam tạo cơ hội cho mảng nhập khẩu thiết bị.</p> <p><b>O5:</b> VNPT định hướng giao thêm nhiệm vụ cho các công ty thành viên tạo cơ hội mở rộng thị phần nội bộ.</p> <p><b>O6:</b> Chính sách ưu đãi đầu tư nước ngoài, ưu tiên lĩnh vực công nghệ, chuyển đổi số và công nghiệp xanh.</p> | <p><b>SO1:</b> Tận dụng xu hướng chuyển đổi số và uy tín thương hiệu để mở rộng các hoạt động thương mại dịch vụ của công ty.</p> <p><b>SO2:</b> Kết hợp thế mạnh thương mại - dịch vụ viễn thông với năng lực đào tạo kỹ thuật, logistic và ủy thác xuất nhập khẩu để hình thành hệ sinh thái dịch vụ tích hợp.</p> <p><b>SO3:</b> Tăng cường ứng dụng công nghệ mới đang hiện có để quản trị doanh nghiệp hiệu quả và tạo môi trường đầy mạnh sáng tạo, ứng dụng phát triển.</p> | <p><b>WO1:</b> Tăng cường hợp tác tài chính, tìm kiếm đối tác chiến lược, liên doanh hoặc liên kết đầu tư để vừa bổ sung vốn, đổi mới thiết bị, phát triển sản phẩm số, tạo sản phẩm dịch vụ mới, mở rộng doanh thu.</p> <p><b>WO2:</b> Công tác đào tạo, thu hút chuyên gia và nhân sự trình độ cao, nâng cao năng lực quản trị và kỹ thuật để đáp ứng yêu cầu phát triển sản phẩm công nghệ cao.</p> <p><b>WO3:</b> Đầu tư cho đào tạo nhân sự, thu hút nhân sự chất lượng cao trong lĩnh vực thương mại dịch vụ viễn thông, công nghệ thông tin, dữ liệu, an ninh mạng.</p> |
| <b>Thách thức (T)</b> | <p><b>T1:</b> Cạnh tranh gay gắt từ các doanh nghiệp và tập đoàn công nghệ lớn trong lĩnh vực công nghệ chuyển đổi số (FPT, Viettel, Construction..) và doanh nghiệp tư nhân linh hoạt.</p> <p><b>T2:</b> Biến động kinh tế toàn</p>  | <p><b>ST1:</b> Tranh thủ sự ủng hộ từ VNPT, đa dạng hóa dịch vụ, đầu tư nhân lực và công nghệ.</p> <p><b>ST2:</b> Tận dụng thương hiệu COKYVINA có thương hiệu uy tín với nhiều đối tác lớn, tạo thúc đẩy uy tín với</p>   | <p><b>WT1:</b> Nâng cao năng lực nhân lực công nghệ số.</p> <p><b>WT2:</b> Tái cấu trúc đa dạng danh mục ngành nghề và khách hàng ngoài VNPT tập trung trọng điểm.</p>   |

| SWOT   | Điểm mạnh (S)                                 | Điểm yếu (W) |
|--|---|--------------|
| <p>cầu, lạm phát, tỷ giá tăng làm tăng chi phí nhập khẩu thiết bị.</p> <p><b>T3:</b> Rủi ro pháp lý và tuân thủ nghiêm ngặt trong các lĩnh vực nhạy cảm như dữ liệu công dân, điện toán đám mây.</p> <p><b>T4:</b> Xu hướng tự động hóa, AI có thể làm giảm nhu cầu thuê lao động truyền thống.</p> <p><b>T5:</b> Yêu cầu cao về năng lực quản trị khi mở rộng đa ngành – nguy cơ phân tán chiến lược và vốn đầu tư.</p> <p><b>T6:</b> Doanh thu sản phẩm còn tập trung vào các sản phẩm truyền thống.</p> <p><b>T7:</b> Yêu cầu kỹ thuật cao, quy chuẩn bảo mật dữ liệu trong các dịch vụ công nghệ cao.</p> <p><b>T8:</b> Xây dựng cơ chế quản trị rủi ro nguyên liệu và tỷ giá, áp dụng biện pháp phòng ngừa biến động thị trường.</p> <p><b>T9:</b> Phát triển dòng sản phẩm ngách (đào tạo, xác thực điện tử, dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật..) tránh cạnh tranh trực diện với nhiều doanh nghiệp lớn.</p> | <p>các đối tác khác trong và ngoài ngành.</p> |              |

Dựa trên kết quả phân tích SWOT, Đảng ủy và Ban lãnh đạo Công ty COKYVINA đã xác định được rõ định hướng cũng như các hành động trọng tâm cho giai đoạn tới như sau:

- Các điểm mạnh kết hợp với những cơ hội thị trường đang mở ra tạo điều kiện thuận lợi để Công ty đẩy nhanh tiến trình đổi mới công nghệ, phát triển danh mục sản phẩm mới và mở rộng không gian thị trường, khẳng định vai trò tiên phong trong lĩnh vực viễn thông và công nghệ số.
- Những điểm yếu nội tại cùng các thách thức từ môi trường cạnh tranh đặt ra yêu cầu cấp thiết phải nâng cao nội lực, đặc biệt là trong quản trị tài chính, đầu tư công nghệ và phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao. Điều này là tiền đề để Công ty chuyển đổi mô hình tăng trưởng theo hướng bền vững, từ phát triển theo chiều rộng sang chiều sâu.

Từ cơ sở đó, COKYVINA xây dựng hệ thống giải pháp chiến lược cho giai đoạn 2026 - 2029 nhằm củng cố năng lực cạnh tranh, duy trì đà phát triển ổn định và tiếp tục khẳng định vị thế là đơn vị chủ lực của Tập đoàn VNPT trong sản xuất thiết bị và hạ tầng viễn thông quốc gia.

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

##### **4.1. Đánh giá bối cảnh giai đoạn 2022 - 2025**

Trong bối cảnh nhiều biến động tiêu cực của nền kinh tế trong nước và thế giới, COKYVINA đã nỗ lực duy trì sản xuất - kinh doanh. Kết quả các chỉ tiêu chủ yếu giai đoạn 2022 - 2025 như sau:

- Tổng doanh thu giai đoạn 2022-2025 đạt **609,074 triệu đồng** (Tổng doanh thu đã trừ đi doanh thu các khoản thu hộ chi hộ, tiền lương và các khoản trích theo lương của hoạt động cho thuê lại lao động trong giai đoạn 2022-2025 (không được ghi nhận doanh thu trong giai đoạn theo quy định)).
- Lợi nhuận sau thuế giai đoạn 2022-2025 đạt **10.464 triệu đồng**, tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu trung bình khoảng **5.3%/năm**.
- Tỷ lệ chi trả cổ tức cả giai đoạn đạt **8,5%**.

Tóm tắt diễn biến từng năm:

- **Năm 2022:** Công ty đã đạt kết quả tổng doanh thu là **556.947 triệu đồng** (đạt 110% kế hoạch) (tổng doanh thu thực hiện của năm 2022 là doanh thu đã trừ đi doanh thu thu hộ chi hộ tiền lương và các khoản trích theo lương của hoạt động cho thuê lại lao động năm 2022 là 103.051 triệu đồng), lợi nhuận sau thuế là **2.156 triệu đồng**, tỉ lệ chi trả cổ tức là **11%**. Năm 2022 tiếp tục là một năm khó khăn khi công ty vẫn phải đối mặt với ảnh hưởng từ đại dịch Covid-19, cùng sự

cạnh tranh mạnh mẽ từ các doanh nghiệp trong và ngoài ngành ở hầu hết các mảng dịch vụ. Tuy nhiên, công ty vẫn nỗ lực hết sức để duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh, ổn định việc làm và thu nhập cho người lao động, vẫn đem lại lợi nhuận và đảm bảo cổ tức cho cổ đông của công ty.

- **Năm 2023:** Công ty đã đạt kết quả tổng doanh thu là **814.884 triệu đồng** (đạt 137% kế hoạch) (tổng doanh thu thực hiện của năm 2023 là doanh thu đã trừ đi doanh thu thu hộ chi hộ tiền lương và các khoản trích theo lương của hoạt động cho thuê lại lao động năm 2023 là 143.259 triệu đồng), lợi nhuận sau thuế **2.472 triệu đồng** (đạt hơn 100% kế hoạch), tỉ lệ chi trả cổ tức là **11%** (đạt 100% kế hoạch). Mặc dù vẫn gặp phải rất nhiều khó khăn cùng với sự cạnh tranh ngày càng mạnh mẽ của các đơn vị trong và ngoài ngành ở hầu hết các mảng kinh doanh dịch vụ nhưng công ty vẫn nỗ lực hết sức để đạt được kết quả kinh doanh/hoàn thành vượt kế hoạch được giao, duy trì được hoạt động sản xuất kinh doanh, ổn định việc làm và thu nhập cho người lao động, đảm bảo lợi nhuận và đảm bảo cổ tức cho cổ đông của công ty.
- **Năm 2024:** Công ty đã đạt và vượt kế hoạch đề ra cho năm 2024, với các chỉ số kinh doanh đều đạt từ 100% trở lên, cho thấy công ty đã có một năm hoạt động hiệu quả dù thị trường có nhiều thách thức. Tổng doanh thu năm 2024 đạt **909.725 triệu đồng**, vượt 5.8% so với kế hoạch (tổng doanh thu thực hiện của năm 2024 là doanh thu đã trừ đi doanh thu thu hộ chi hộ tiền lương và các khoản trích theo lương của hoạt động cho thuê lại lao động năm 2024 là 165.627 triệu đồng), lợi nhuận sau thuế đạt **2.773 triệu đồng** vượt 2% so với kế hoạch là kết quả đến từ chiến lược bán hàng hiệu quả, tận dụng tốt các cơ hội và mở rộng thị trường và khẳng định công ty đã có các chính sách kiểm soát khá tốt chi phí sản xuất, chi phí tài chính và chi phí vận hành. Tỉ lệ chi trả cổ tức năm 2024 là **5.8%**;
- **Năm 2025:** Công ty đã đạt và vượt kế hoạch đề ra cho năm 2025, với các chỉ số kinh doanh đều đạt từ 100% trở lên, cho thấy công ty đã có một năm hoạt động hiệu quả dù thị trường có nhiều thách thức. Tổng doanh thu năm 2025 đạt **197.135 triệu đồng** (đã trừ doanh thu các khoản thu hộ chi hộ tiền lương và các khoản trích theo lương của hoạt động cho thuê lao động năm 2025 là 63.507 triệu đồng ) vượt 10,8% so với kế hoạch, lợi nhuận sau thuế đạt **3.061 triệu đồng** vượt 2% so với kế hoạch là kết quả đến từ chiến lược bán hàng hiệu quả, tận dụng tốt các cơ hội và mở rộng thị trường và khẳng định công ty đã có các chính sách kiểm soát khá tốt chi phí sản xuất, chi phí tài chính và chi phí vận hành. Tỉ lệ chi trả cổ tức năm 2025 là 6,27%;

Bên cạnh khó khăn, Công ty đã chủ động thực hiện một số giải pháp nội tại: củng cố nguồn doanh thu truyền thống; siết chặt quản lý công nợ; nâng cao chất lượng dịch vụ thương mại đáp ứng yêu cầu của thị trường và tiến độ.

Giai đoạn 2022 - 2025 là thời kỳ đầy thách thức khi đối mặt với sự thay đổi của tình hình kinh tế thế giới và trong nước sau đại dịch COVID-19, nhưng tạo ra bài học quý giá: giữ gìn khách hàng chiến lược, đẩy mạnh đa dạng hóa sản phẩm, kiểm soát chi phí và củng cố năng lực nội tại - là nền tảng cho chiến lược 2026 - 2029.

## **4.2. Kế hoạch hành động giai đoạn 2026 - 2029**

COKYVINA triển khai hành động chính nhằm đạt các mục tiêu doanh thu giai đoạn 2026 - 2029:

### **4.2.1. Duy trì ổn định và phát triển thị trường truyền thống**

#### **a. Khách hàng truyền thống**

##### ***Trong Tập đoàn:***

- **VNPT:** COKYVINA tham gia cung ứng nhân lực theo hình thức cho thuê lại lao động; cung cấp dịch vụ thương mại như cho thuê xe ô tô, dịch vụ logistics, ủy thác xuất nhập khẩu; đồng thời là đại lý phân phối thiết bị viễn thông và sản phẩm công nghệ. Công ty phối hợp chặt chẽ với VNPT Net và các VNPT tỉnh/thành trong việc cung cấp thiết bị, triển khai dự án và khai thác nhu cầu địa phương.
- **VNPT IT:** Hợp tác triển khai các giải pháp chuyển đổi số, dịch vụ xác thực căn cước công dân bằng chip, các dự án công nghệ thông tin và nền tảng số.
- **VNPT Net:** Thực hiện ủy thác xuất nhập khẩu thiết bị viễn thông, máy phát điện và các thiết bị chuyên ngành.
- **VNPT VinaPhone:** Cung cấp kênh truyền dẫn, thiết bị viễn thông, giải pháp nhân lực và dịch vụ hỗ trợ vận hành hệ thống phân phối (ki-ốt bán hàng).
- **VNPT Media:** Triển khai dịch vụ lưu trữ dữ liệu cá nhân và doanh nghiệp thông qua nền tảng Vinacloud.

##### ***Khách hàng và đối tác ngoài Tập đoàn***

- **Các Bộ, ban, ngành TW:** Kênh truyền dẫn và thiết bị truyền hình, giải pháp công nghệ thông tin.
- **Bộ Công an (Cục C06):** Triển khai dịch vụ xác thực căn cước công dân gắn chip và các giải pháp quản trị dữ liệu dân cư.
- **Bảo hiểm xã hội Việt Nam:** Cung cấp kênh truyền dẫn, giải pháp công nghệ thông tin.
- **Cục thuế:** Kênh truyền, truyền hình số, giải pháp công nghệ thông tin.

- **Cục Thống kê:** Cung cấp dịch vụ hạ tầng viễn thông, kênh truyền dẫn phục vụ công tác thu thập và xử lý dữ liệu quốc gia.
- **UBND các tỉnh:** cung cấp Kiot toàn trình, giải pháp dịch vụ công.
- **Công an thành phố Hà Nội:** Cung cấp hệ thống chuyển đổi số, giải pháp nhận diện khuôn mặt, nhận diện biển số, kiểm soát an ninh và quản lý ra vào thông minh.
- **Ngân hàng HD Bank và hệ thống ngân hàng khác:** Phân phối thiết bị đọc thẻ căn cước công dân, phục vụ định danh khách hàng trong hoạt động ngân hàng số.
- **VN Post:** Cung cấp các băng tải
- **VN Pay:** Cung cấp dịch vụ xác thực căn cước công dân điện tử.
- **Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước:** Cung cấp các kênh truyền Internet.
- **Tổng công ty Quản lý bay Việt Nam:** Cung cấp máy phát điện.
- **Công ty Cổ phần Dịch vụ Điện tử Hanel:** Cung cấp dịch vụ ID check.
- **Công ty Cổ phần VTDD Toàn cầu Gtel Mobile (Gmobile):** Thiết bị thu phát 4G.
- **Công ty Cổ phần Thiết bị bưu điện Postef:** Cung cấp băng tải, máy nén

b. Duy trì và mở rộng thị trường truyền thông

***Lĩnh vực kinh doanh dịch vụ ủy thác xuất nhập khẩu:***

Duy trì thị phần hiện tại, mở rộng khách hàng mới trong và ngoài VNPT, tăng sản lượng hợp đồng hàng năm.

Tăng cường phối hợp với VNPT Net, VNPT IT và các đơn vị chủ lực để đảm bảo nguồn khách hàng ổn định và mở rộng thị trường ngoài VNPT.

Hiện nay, dư địa để phát triển lĩnh vực ủy thác XNK không còn nhiều, chính vì vậy để tăng doanh thu ở lĩnh vực XNK, Công ty cần phải chuyển đổi sang hình thức khác như nhập khẩu mua bán trực tiếp, đại diện các nhà cung cấp nước ngoài tham dự thầu trong nước.

***Lĩnh vực kinh doanh dịch vụ cho thuê lại lao động:***

Giữ vững thị trường trong VNPT phát triển mạnh nhóm khách hàng ngoài VNPT như ngân hàng, doanh nghiệp logistics, công ty công nghệ, khu công nghiệp.

Tổ chức các trung tâm nhân lực vệ tinh tại các tỉnh/thành có nhu cầu lớn.

Xây dựng cơ sở dữ liệu nhân lực trực tuyến (HR Digital Platform) để quản lý, kết nối và phân bổ lao động theo yêu cầu thực tế.

Thực hiện đào tạo kỹ năng đầu vào, cung cấp lao động chất lượng cao và doanh nghiệp đối tác để nâng cao chất lượng dịch vụ, tăng giá trị hợp đồng.

Áp dụng mô hình hợp đồng linh hoạt (theo dự án, theo vị trí, theo thời vụ) nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng.

***Lĩnh vực kinh doanh dịch vụ logistic:***

Khai thác tối đa năng lực về hạ tầng kho bãi, xe vận tải và vị trí doanh nghiệp để tạo chuỗi dịch vụ logistics tích hợp. Ngày 07/01/2025 UBND thành phố Hà Nội đã ban hành Quyết định số 78/QĐ – UBND đồng ý chủ trương ký hợp đồng thuê đất và cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất cho Công ty COKYVINA đối với khu đất có diện tích 9.545,3m<sup>2</sup> tại Yên Viên, xã Phù Đổng, Hà Nội. Sau khi được cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất COKYVINA có điều kiện thuận lợi mở rộng đầu tư nâng cấp thêm cơ sở hạ tầng cho quỹ đất còn lại, đáp ứng phát triển khai thác đa dạng hơn các hoạt động cho thuê văn phòng, nhà xưởng quy mô chất lượng, tăng doanh thu bền vững.

Tiếp tục duy trì phát triển các dịch vụ: cho thuê xe ô tô, cho thuê kho bãi, văn phòng làm việc; dịch vụ lưu kho hàng hóa cho VNPT và khách hàng ngoài VNPT, đồng thời tăng cường ứng dụng công nghệ số vào quản lý logistic (GPS, IoT, phần mềm quản lý hàng hóa, quản trị vận tải).

Nhằm tối ưu quỹ đất sẵn có tại Đà Nẵng - một trong những trung tâm du lịch, hành chính và kinh tế phát triển nhất miền Trung, tận dụng lợi thế nội tại có sẵn quỹ đất, COKYVINA định hướng thu hút tìm kiếm đầu tư doanh nghiệp trong và ngoài nước tạo ra các tổ hợp khách sạn du lịch - văn phòng cho thuê - dịch vụ lưu trú, đây là mô hình tạo thế mạnh doanh thu khi quỹ đất vị trí trung tâm có lợi thế phát triển dịch vụ lưu trú, cho thuê văn phòng.

***Kinh doanh dịch vụ viễn thông:***

Công ty tiếp tục duy trì kết nối chặt chẽ với các TTKD tỉnh/thành phố, hỗ trợ kịp thời và từ xa để đảm bảo hiệu quả hoạt động tại các Điểm cung cấp dịch vụ viễn thông ủy quyền và Điểm cung cấp dịch vụ VNPT do COKYVINA quản lý.

Phối hợp với VNPT Media và 32 TTKD triển khai dịch vụ Mobile Money - VNPT Pay, kỳ vọng trở thành nguồn doanh thu ổn định sau khi vận hành ổn định.

Đẩy mạnh triển khai dịch vụ CNTT tại các điểm cung cấp dịch vụ, tận dụng hệ thống Điểm CNTT và Điểm viễn thông ủy quyền để mở rộng thị phần công nghệ số tại các tỉnh/thành phố.

Ngoài việc cung cấp trang bị máy phát điện cho các trạm BTS Vinaphone Viễn thông các tỉnh, Công ty đã ký các Hợp đồng cung cấp với Trung tâm điều hành hàng

không thuộc Tổng công ty quản lý bay Việt Nam và tiếp tục hướng tới mở rộng thị trường đối tác ngoài VNPT.

#### **4.2.2. Phát triển sản phẩm mới**

Trong bối cảnh nền kinh tế số đang chuyển dịch mạnh mẽ và mô hình kinh doanh truyền thống dần bão hòa, việc đa dạng hóa sản phẩm và mở rộng lĩnh vực hoạt động mới trở thành yêu cầu tất yếu đối với các doanh nghiệp muốn duy trì tăng trưởng bền vững. Nhận thức rõ xu thế đó, Công ty Cổ phần COKYVINA xây dựng kế hoạch phát triển các sản phẩm dịch vụ mới trên nền tảng công nghệ số và thế mạnh nội tại sẵn có của doanh nghiệp, nhằm tạo bước đột phá về doanh thu và mô hình tăng trưởng giai đoạn 2026 - 2029.

##### **4.2.2.1. Hoạt động kinh doanh dịch vụ Giá trị gia tăng**

- Hợp tác với các đối tác trong dịch vụ xác thực thẻ CCCD gắn chip đảm bảo tính pháp lý, bảo mật và chuẩn hóa kết nối hệ thống định danh công dân.
- Hoàn thiện hơn nữa hệ thống xác thực Căn cước công dân gắn chip với khả năng xử lý cao và an toàn hơn so với hệ thống cũ. Đồng thời tiếp tục phát triển dịch vụ xác thực thẻ CCCD gắn chip, với sản lượng năm 2024 đã đạt khoảng 3 triệu request, tương đương doanh số gần 10 tỷ đồng.
- Dịch vụ Viễn thông cố định mặt đất gồm: dịch vụ truyền số liệu, dịch vụ thuê kênh riêng, dịch vụ kết nối Internet, Dịch vụ mạng riêng ảo, Dịch vụ hội nghị truyền hình, Dịch vụ thư điện tử, Dịch vụ truy nhập Internet băng rộng có tốc độ tải thông tin xuống từ 256 kb/s trở lên.
- Cung cấp thiết bị HN212 là đầu cuối đọc thông tin trên thẻ CCCD gắn chip để trở thành nhà cung cấp dịch vụ toàn trình cho dịch vụ xác thực thẻ CCCD gắn chip tại Việt Nam.
- Kết hợp với Vinaphone để thực hiện các dự án cung cấp kênh truyền.
- Cung cấp sản phẩm đọc thẻ căn cước công dân ra thị trường MF360.
- Nghiên cứu, triển khai, cung cấp sản phẩm Băng tải co rút Telescopic kèm tự động hóa dây chuyền.
- Thực hiện triển khai cải tiến hệ thống nhận diện khuôn mặt, biển số xe, kiểm soát vào ra/Giám sát an ninh cho cơ quan nhà nước chuyên trách.
- Phối hợp và triển khai thực hiện Dự án dịch vụ lưu trữ cá nhân Vinacloud.
- Các dịch vụ liên quan đến xác thực CCCD gắn chip, kinh doanh phần mềm, an ninh, lưu trữ dữ liệu, kinh doanh các thiết bị chuyên ngành Bưu chính, viễn

thông và CNTT,... tập trung vào việc nghiên cứu các sản phẩm, dịch vụ mới, đặc biệt là dịch vụ công nghệ thông tin.

- Phối hợp triển khai các dự án nhận diện - an ninh - dữ liệu cũng như các chương trình chuyển đổi số địa phương.
- Tăng cường, mở rộng các sản phẩm dịch vụ trong lĩnh vực chuyển đổi số, hợp tác chặt chẽ cùng VNPT cung cấp các dịch vụ CNTT đến khách hàng bên ngoài ngành; ổn định và phát triển các sản phẩm: Dịch vụ xác thực CCCD, giải pháp loa truyền thanh thông minh, giải pháp tích hợp camera trong các lĩnh vực, voice brandname, kinh doanh sản phẩm kiot thông minh như Kiot hành chính công, kiot sức khỏe, kiot dịch vụ công AI, sản phẩm Vinacloud....Phấn đấu đến năm 2029 tỷ trọng kinh doanh các sản phẩm dịch vụ chuyển đổi số, CNTT chiếm tỷ trọng 40% tổng doanh thu của COKYVINA.

Hơn nữa, để phát huy các lợi thế hiện có về pháp lý, uy tín thương hiệu và năng lực kết nối trong Tập đoàn VNPT, Công ty COKYVINA còn định hướng mở rộng hoạt động đại diện thương mại kết hợp phân phối giải pháp công nghệ thông tin và dịch vụ chuyển đổi số trên phạm vi toàn quốc. Mục tiêu của định hướng này là không chỉ đóng vai trò là nhà phân phối sản phẩm mà còn trở thành đơn vị tư vấn – triển khai giải pháp tổng thể, đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của thị trường về hạ tầng số, định danh điện tử, an ninh dữ liệu, điện toán đám mây và dịch vụ giá trị gia tăng.

Công nghệ thông tin là lĩnh vực trọng tâm trong chiến lược quốc gia đến 2030, được VNPT xác định là mũi nhọn phát triển, lĩnh vực này sẽ chuyển đổi vai trò của COKYVINA từ một công ty cung cấp dịch vụ truyền thống sang doanh nghiệp có hàm lượng công nghệ cao, tham gia sâu vào chuỗi giá trị số của quốc gia, Công ty đã thành lập Trung tâm Kỹ thuật mục đích tăng cường năng lực kỹ thuật, đóng vai trò triển khai giám sát và hỗ trợ đơn vị kinh doanh trong Công ty về lĩnh vực kỹ thuật, công nghệ thông tin và các dịch vụ kinh doanh giá trị gia tăng, hướng tới tập trung nghiên cứu các sản phẩm, dịch vụ mới, đặc biệt là dịch vụ Công nghệ thông tin, chuyển đổi số và hướng tới các khách hàng ngoài ở các lĩnh vực điện lực, y tế, ngân hàng, bưu chính...

#### 4.2.2.2. Hoạt động đào tạo bồi dưỡng nâng cao kỹ năng

Công ty COKYVINA định hướng phát triển lĩnh vực đào tạo và bồi dưỡng kỹ năng là một hoạt động chiến lược mở rộng doanh thu ngoài VNPT, đây không chỉ là ngành nghề phụ trợ mà sẽ trở thành “động lực tăng trưởng mới” của COKYVINA, giúp tăng lợi thế cạnh tranh, củng cố vai trò trong Tập đoàn VNPT, mở rộng sang lĩnh vực dịch vụ tri thức có giá trị cao, định vị COKYVINA thành “Đơn vị giải pháp tổng thể trong chuyển đổi số & phát triển nguồn lực”, cụ thể:

- Đào tạo bồi dưỡng kỹ năng mềm, marketing, bán hàng, quản trị doanh nghiệp.
- Đối tượng khách hàng hướng tới: Vinaphone, các doanh nghiệp trong và ngoài ngành
- Xây dựng các chương trình đào tạo, tài liệu chuẩn hóa theo nhu cầu thực tiễn của học viên và doanh nghiệp có nhu cầu.
- Tổ chức các khóa đào tạo ngắn hạn, cấp chứng chỉ.
- Liên kết và hợp tác với các trường đại học lớn, đội ngũ các giáo sư giảng viên có kinh nghiệm, trình độ chuyên môn, kỹ năng cao.

Hiện nay công ty đã và đang triển khai dịch vụ đào tạo kỹ năng mềm cho nhiều cán bộ nhân viên trong nội bộ công ty và doanh nghiệp ngoài vừa tạo nguồn thu ngoài VNPT và giá trị kiến thức kỹ năng cho học viên.

Nhằm vươn xa và ổn định doanh thu từ hoạt động đào tạo, công ty định hướng kế hoạch xin cấp Giấy phép đào tạo và cấp chứng chỉ công nghệ thông tin.

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

Trong bối cảnh nền kinh tế toàn cầu nhiều biến động, áp lực lãi suất, chi phí vốn và tỷ giá tiếp tục ảnh hưởng mạnh, cần đồng thời tối ưu chi phí và đầu tư đổi mới để duy trì biên lợi nhuận và tăng trưởng bền vững và có kế hoạch hành động như sau:

#### **4.3.1. Duy trì và bảo đảm nguồn lực tài chính**

- Duy trì nguồn tín dụng để phục vụ hoạt động thương mại, dịch vụ và đầu tư mới.
- Thiết lập hệ thống quản trị rủi ro tài chính toàn diện (đầu vào hàng hóa dịch vụ, khách hàng chậm trả, biến động lãi suất – tỷ giá).
- Huy động từ tín dụng ngân hàng, hạn mức bảo lãnh nhập khẩu, vốn tạm ứng từ khách hàng.
- Xây dựng cơ chế quản trị công nợ theo nhóm khách hàng: phân loại khách hàng theo tiến độ dự án, theo tiến độ từng tháng/quý, đặt cọc hoặc bảo lãnh ngân hàng.
- Kiểm soát chặt công nợ phải thu, rút ngắn vòng quay thu hồi vốn; giữ tỷ lệ nợ/vốn chủ sở hữu  $\leq 1,0$ .

#### **4.3.2. Quản trị chi phí đầu vào**

- Thiết lập hệ thống đánh giá nhà cung cấp dựa trên giá cả, chất lượng, thời gian giao hàng.
- Đàm phán hợp đồng dài hạn để hưởng mức giá ưu đãi.
- Ứng dụng công nghệ quản trị chi phí để theo dõi đầu vào hàng hóa dịch vụ.

- Tìm kiếm các nguồn cung cấp sản phẩm hàng hóa dịch vụ ổn định, áp dụng mô hình quản trị tồn kho, đồng bộ thông tin cung - cầu tránh tích trữ dư thừa.
- Sử dụng chỉ tiêu ROA, ROE để đánh giá hiệu quả vốn.

#### **4.3.3. Quản trị doanh thu và chi phí**

- Đa dạng hóa sản phẩm, dịch vụ giá trị gia tăng.
- Áp dụng phân tích điểm hòa vốn để xác định mức doanh thu tối thiểu.
- Kiểm soát chi phí marketing, chi phí kho bãi, logistics, nhân sự
- Tối ưu về giá và gói dịch vụ thông minh theo phân khúc khách hàng.
- Giảm chi phí đầu tư mạng lưới thông qua chia sẻ hạ tầng, thuê ngoài.

#### **4.4. Ứng dụng công nghệ số và tăng cường liên kết hợp tác**

Thị trường càng tiến tới phát triển ứng dụng sản phẩm công nghệ, cạnh tranh ngày càng khốc liệt, vừa mở ra cơ hội nhưng cũng đòi hỏi cải tiến các sản phẩm dịch vụ thương mại, nguồn nhân lực chất lượng cao và đổi mới mô hình hợp tác.

- Áp dụng các công nghệ như AI, Big Data, Blockchain, IoT, Cloud để cải tiến sản phẩm/dịch vụ.
- Phát triển nền tảng số giúp tối ưu quy trình quản trị, chăm sóc khách hàng và phân phối sản phẩm.
- Chủ động mở rộng quan hệ hợp tác chiến lược với các đối tác nhằm tiếp cận tiến bộ công nghệ hiện đại, nâng cao trình độ kỹ thuật và hiệu quả quản lý.
- Đẩy mạnh hợp tác để không chỉ tiếp thu công nghệ mới mà còn khai thác thị trường mới.
- Hình thành các liên doanh và liên minh kinh doanh với doanh nghiệp sản xuất - thương mại dịch vụ trong cùng lĩnh vực để triển khai các dự án quy mô lớn, tối ưu hóa nguồn lực, phân tán rủi ro và củng cố lợi thế cạnh tranh lâu dài.
- Hợp tác với đối tác công nghệ và đối tác thương mại để phát triển danh mục sản phẩm đa dạng hơn, đáp ứng nhu cầu thị trường và nâng cao giá trị gia tăng cho doanh nghiệp.

#### **4.5. Tổ chức và nguồn nhân lực**

##### **4.5.1. Hoàn thiện cơ cấu tổ chức và nâng cao hiệu quả quản trị**

- Xây dựng mô hình tổ chức theo hướng linh hoạt - tinh gọn - hiệu quả, phù hợp với chiến lược kinh doanh hiện đại.
- Rà soát và phân định rõ chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn của từng phòng ban để tránh chồng chéo.

- Ứng dụng quản trị theo mục tiêu (MBO) và quản trị dựa trên dữ liệu (Data-driven Management) nhằm nâng cao hiệu quả ra quyết định.
- Tăng cường tự động hóa trong quy trình quản trị thông qua hệ thống ERP, CRM, HRM.
- Tăng cường chuyển đổi số nội bộ: văn phòng, số hóa nghiệp vụ cho thuê lại lao động, kế toán tài chính, xuất nhập khẩu...tăng hiệu quả quản lý, liên thông dữ liệu.
- Sửa đổi, bổ sung các quy định, chính sách quản lý phù hợp thực tế, tối ưu hiệu quả điều hành hoạt động doanh nghiệp.
- Cải thiện công tác quản trị và môi trường làm việc, khuyến khích như: Áp dụng mô hình đổi mới mở (Open Innovation) khuyến khích chia sẻ ý tưởng sáng tạo từ nhân viên, khách hàng và đối tác

#### **4.5.2. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực**

- Đổi mới chính sách theo hướng thu hút nhân lực chất lượng cao, chuyên gia công nghệ, kỹ sư và chuyên viên có kỹ năng.
- Xây dựng chính sách đào tạo liên tục: đào tạo kỹ thuật chuyên sâu, kỹ năng mềm, chuyển đổi số và tư duy sáng tạo.
- Áp dụng chương trình phát triển lãnh đạo kế cận (Leadership Pipeline) nhằm chuẩn bị đội ngũ quản lý lâu dài.
- Xây dựng chính sách đãi ngộ, quy chế lương thưởng hiệu quả, xây dựng văn hóa doanh nghiệp thúc đẩy sáng tạo cải tiến, phát triển, tinh thần chuyển đổi số năng động hội nhập.
- Đào tạo bồi dưỡng nâng cao năng lực và tham gia liên minh nhân lực ngành viễn thông - công nghệ thông tin để chia sẻ nguồn chuyên gia và đào tạo kỹ thuật.

Với hệ thống nhiệm vụ nêu trên, Đảng ủy, Ban Lãnh đạo và toàn thể cán bộ, công nhân viên COKYVINA quyết tâm triển khai đồng bộ, kỷ cương và hiệu quả các nhóm giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh, đảm bảo tăng trưởng bền vững và đóng góp tích cực vào tiến trình chuyển đổi số và mục tiêu phát triển của Tập đoàn VNPT trong giai đoạn 2026 - 2029.

## **5. PHƯƠNG HƯỚNG HÀNH ĐỘNG CHỦ ĐẠO**

Nhằm hiện thực hóa tầm nhìn chiến lược trong giai đoạn 2026 - 2029 dưới sự định hướng của Đảng ủy Công ty và chỉ đạo của Tập đoàn VNPT, Công ty Cổ phần COKYVINA xác lập phương châm hành động mang tính nền tảng như sau:

### ***Ổn định - hợp tác phát triển bền vững***

Công ty kiên định duy trì sự ổn định trong kinh doanh thương mại dịch vụ và quản trị, đồng thời tối đa hóa hiệu quả đầu tư và hiệu quả kinh doanh. Mọi hoạt động đều hướng đến tăng trưởng ổn định, bảo toàn nguồn lực tài chính và bảo đảm quyền lợi, việc làm cho người lao động, tạo nền móng cho sự phát triển dài hạn.

### ***Đổi mới để dẫn đầu - đồng hành để thành công***

COKYVINA cam kết đẩy mạnh chuyển đổi số, ứng dụng công nghệ hiện đại vào mọi lĩnh vực hoạt động. Từ khâu sản xuất, thương mại, cung cấp dịch vụ đến quản trị và phát triển sản phẩm, công ty đề cao tinh thần sáng tạo, chủ động đổi mới để nâng cao năng lực cạnh tranh và bắt kịp xu hướng công nghiệp 4.0. không ngừng sáng tạo để tạo ra những sản phẩm đa dạng trong và ngoài VNPT.

### ***Hợp tác chiến lược để gia tăng giá trị và mở rộng tầm ảnh hưởng***

Công ty tích cực phát triển mạng lưới đối tác chiến lược trong nước, thúc đẩy kết nối chuỗi cung ứng, mở rộng thị trường ngoài VNPT đồng thời tham gia sâu vào chuỗi giá trị toàn cầu nhằm nâng cao vị thế thương hiệu trên thị trường.

Với việc kiên trì thực hiện các phương châm hành động trên, COKYVINA không chỉ khẳng định vị thế tại thị trường trong nước mà còn tăng cường sức ảnh hưởng trên thị trường khu vực; đóng góp vào mục tiêu phát triển chung của Tập đoàn VNPT và xây dựng nền tảng vững chắc cho giai đoạn hậu 2029.

**CÔNG TY CỔ PHẦN COKYVINA**

**TỔNG GIÁM ĐỐC**



**Lý Chí Đức**