

**CÔNG TY CỔ PHẦN PTP**  
-----\*\*\*-----

**DỰ THẢO**  
**BÁO CÁO CỦA TGD**  
**KẾT QUẢ SXKD NĂM 2025**  
**VÀ KẾ HOẠCH SXKD 2026**

**Hà Nội, tháng 4 năm 2026**





**CÔNG TY CỔ PHẦN PTP**

Số 564 Nguyễn Văn Cừ - Phường Bồ Đề- TP. Hà Nội

Điện thoại: 1800 55 88 50

Website: [www.ptp.vn](http://www.ptp.vn) - Email : [cskh@ptp.vn](mailto:cskh@ptp.vn)

Số

/BCKQKD

## **BÁO CÁO**

### **KẾT QUẢ THỰC HIỆN SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025 VÀ PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2026**

**Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG CÔNG TY**

Năm 2025 là một năm nhiều khó khăn và thách thức, xu hướng cắt giảm chi tiêu để tăng khả năng cạnh tranh của khách hàng, doanh nghiệp rất quyết liệt bao gồm cả cắt giảm chi phí in, quảng cáo. Các sản phẩm dịch vụ thay thế của ngành in là rất đa dạng, các hình thức quảng cáo truyền thông qua điện tử, VOV, mạng internet ngày càng phát triển. Những điều đó làm cho lượng khách hàng truyền thống giảm sút, việc ứng dụng công nghệ 4.0 thay thế cho các ứng dụng truyền thống, việc áp dụng số hoá vào các hoạt động của xã hội được đẩy mạnh quyết liệt nhanh chóng đã ảnh hưởng mạnh đến SXKD của Công ty, sản phẩm in, thẻ viễn thông vẫn tiếp tục giảm sút. Các doanh nghiệp in đều trong tình trạng thiếu hụt công ăn việc làm nên sự cạnh tranh ngày càng quyết liệt, việc đấu thầu, chào giá rất thấp nên hiệu quả mang lại gần như là không có.

Đặc biệt ảnh hưởng của việc phải thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh trong vụ tranh chấp hợp đồng thuê mua tài chính với Công ty Cho thuê tài chính BIDV, Công ty cổ phần Công nghệ Cấp quang và Thiết bị Bưu điện TFP ký từ năm 2007 (tổng thất 8,7 tỷ đồng) đã ảnh hưởng đến tình hình hoạt động SXKD của Công ty.

Trong tình hình chung như vậy, Công ty PTP gặp không ít khó khăn trong hoạt động SXKD, đặc biệt là sự cạnh tranh khốc liệt của các đơn vị trong ngành, tuy nhiên Công ty đã không ngừng cố gắng và duy trì các hoạt động sản xuất kinh doanh, cụ thể:

## 1. Tình hình thực hiện sản xuất kinh doanh năm 2025.

Đơn vị: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2025	Thực hiện 2025	TH/KH 2025 (%)
1	Doanh thu	241.332	150.470	62,2%
1.1	DT ngoài VNPT	225.699	135.130	60%
2	LNST	7.019	551 (*)	7,85%
3	VCSH	87.286	87.286	
4	ROE (LNST/VCSH)	8,04%	0,63%	
5	Cổ tức	9,7%	0%	

## 2. Đánh giá về kết quả Sản xuất kinh doanh năm 2025.

### 2.1. Các sản phẩm trong VNPT:

- Đối với các dòng sản phẩm trong VNPT năm 2025 đạt 15,3 tỷ so với cùng kỳ năm 2024 đạt 90%. Nguyên nhân do hiện tại sản phẩm thẻ Vinaphone và các sản phẩm phiếu thu cước sụt giảm nhiều do thay đổi hành vi tiêu dùng của khách hàng cũng như chính sách thu cước của các tỉnh thành, trong năm 2025 Công ty trúng thầu (liên danh) gói ấn phẩm xuân năm 2026 nên mới đạt doanh thu như trên.

- Về các sản phẩm in khác như ấn phẩm, tem Qrcode... sụt giảm mạnh do nhu cầu của xã hội, cũng như cạnh tranh khốc liệt từ thị trường (các nhà in khác sẵn sàng bỏ giá dưới giá thành, bỏ các chi phí khác để lấy việc). Cũng như do nền kinh tế khó khăn, giảm phát, nhu cầu tiêu dùng hạn chế nên các đơn vị cũng thực hiện việc tiết giảm chi phí hạn chế in ấn.

- Công ty cũng đã triển khai các dịch vụ số hoá, chỉnh lý hồ sơ tài liệu và đã liên hệ với các đơn vị VNPT các tỉnh thành tuy nhiên hiện chưa phát sinh dịch vụ và doanh thu.

### 2.2. Các sản phẩm ngoài VNPT:

- Trong những năm qua, Công ty dịch chuyển sang sản xuất ấn phẩm cho khối Ngân hàng. Công ty đã chú trọng công tác nâng cao chất lượng, tiến độ nên vẫn giữ và phát triển tăng trưởng ổn định việc sản xuất các ấn phẩm cho Ngân hàng. Hàng năm mang lại doanh thu ổn định, tạo doanh thu, công ăn việc làm cho CBCNV. Ngoài các sản phẩm truyền thống...hiện công ty đã xúc tiến và đang triển khai việc chỉnh lý hồ sơ cho các đơn vị, tuy nhiên do chính sách tiết giảm chi phí nên hiệu quả mang lại (lợi nhuận) là không ổn định, nhưng Công ty vẫn triển khai để đảm bảo an sinh xã hội công ăn việc làm cho CBCNV. Do yếu tố cạnh tranh ngày càng quyết liệt (về công nghệ, về quan hệ) nên dự kiến trong năm 2026 cũng sẽ gặp rất nhiều thách thức.

- Công ty cũng đẩy mạnh tiếp thị các hệ thống ngân hàng bán lẻ về các sản phẩm mà

công ty cung cấp (hiện đang phát triển được một số đơn vị); Công ty cũng đã cung cấp các sản phẩm cho ngân hàng MBV, VCB...

- Về sản phẩm thẻ cào của Mobifone cũng sụt giảm nhiều do khách hàng sử dụng hàng tồn kho, thay đổi các ứng dụng nạp tiền qua app ít sử dụng thẻ vật lý, thói quen tiêu dùng của khách hàng cũng thay đổi, trong năm 2025 Công ty cùng đối tác liên danh đã trúng thầu gói thầu thẻ nạp tiền năm 2025-2026 nhưng sản lượng rất thấp với doanh thu dự kiến là 7 tỷ đồng.

- Đối với các Công ty bảo hiểm, Công ty vẫn duy trì được doanh thu ổn định, đây là sản phẩm truyền thống của Công ty, tuy nhiên dự kiến thời gian tới sẽ rất khó khăn do các đơn vị sử dụng app, phần mềm trong hoạt động SXKD.

- Công ty Chuyển phát nhanh Bưu điện cũng là khách hàng truyền thống của Công ty, hiện công ty vẫn duy trì được thị trường ổn định, tuy nhiên doanh thu hàng năm sụt giảm do khách hàng cũng tiết giảm chi phí, thay đổi sản phẩm in từ khổ to sang khổ nhỏ, mã vạch, áp dụng qua app.

- Đối với Công ty P.P là Công ty chuyên cung cấp giấy, vật tư ngành in, là đối tác lâu năm của Công ty. Đối với mảng doanh thu từ đơn vị này chủ yếu là kinh doanh thương mại, buôn bán vật tư, giấy... để mang lại doanh thu (doanh thu năm 2025 là 55 tỷ đồng) nhưng về hiệu quả, lợi nhuận mang lại không cao do cạnh tranh trên thị trường. Công ty Cổ phần PTP đã phải tạm dừng triển khai kinh doanh thương mại này do cạnh tranh ngày càng quyết liệt, hiệu quả mang lại chưa cao và sự rủi ro về tài chính, thuế có khả năng xảy ra (đã có công văn của Cục thuế HN yêu cầu làm rõ các HĐ, hoá đơn).

- Ảnh hưởng của các yếu tố lạm phát, nhu cầu tiêu dùng suy giảm... nên các sản phẩm in ấn, bao bì đều sụt giảm mạnh; các công ty trong nước cạnh tranh nhau quyết liệt do thị trường in ấn phẩm trong nước cũng đang thu hẹp rất nhanh, chưa kể các công ty in có yếu tố đầu tư nước ngoài (dịch chuyển sản xuất từ Trung Quốc và thị trường khác) tại Việt Nam đang triển khai việc thâm nhập thị trường bằng nhiều cách như thu hút lao động tay nghề cao, phá giá thị trường, bỏ thầu thấp ... nên việc cạnh tranh trong thị trường là rất lớn nên ảnh hưởng đến hiệu quả SXKD.

- Việc cho thuê văn phòng tại 564 Nguyễn Văn Cừ được Công ty chú trọng và triển khai quyết liệt nên hiện diện tích cho thuê đã gần phủ kín.

- Đối với dòng sản phẩm bao bì Công ty cũng đã nghiên cứu và sản xuất một số sản phẩm cho các công ty được phẩm... tuy nhiên do dây chuyền hiện không phù hợp, gia công qua nhiều công đoạn nên hiệu quả mang lại không như kỳ vọng.



Qua số liệu và tình hình SXKD thực tế tại Công ty Cổ phần PTP có thể nhận thấy các dòng sản phẩm in truyền thống ngày càng giảm sút và rất khó khăn để phát triển mạnh mẽ do nhiều nguyên nhân nên việc dịch chuyển sang các dòng sản phẩm có tính kỹ thuật cao, dòng sản phẩm bao bì, tiêu dùng hay dịch chuyển sang lĩnh vực khác phù hợp với xu thế xã hội và nhu cầu của thị trường là yếu tố sống còn bắt buộc để Công ty tiếp tục tồn tại và phát triển.

### 2.3 Chỉ tiêu về doanh thu, lợi nhuận và cổ tức:

Như đã báo cáo ở phần trên, kế hoạch SXKD năm 2025 của Công ty PTP đạt các chỉ tiêu: **Doanh thu 150 tỷ đồng; LNST: 551 triệu đồng.** Các chỉ tiêu này không hoàn thành kế hoạch SXKD của Đại hội cổ đông giao do một số nguyên nhân khách quan sau:

- Trong cơ cấu doanh thu của Công ty thì doanh thu ngoài VNPT chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu doanh thu, trong khi các giai đoạn trước doanh thu VNPT chiếm từ 50% đến 60% tổng doanh thu thực hiện nhưng các năm gần đây giảm sút mạnh do VNPT ứng dụng số hoá trong hoạt động SXKD, năm 2024 doanh thu trong VNPT của công ty đạt 14,7 tỷ tương đương 6,6%/Tổng doanh thu.

Trong các năm giai đoạn gần đây doanh thu sản xuất của Công ty chỉ đạt hàng năm từ 130 đến 140 tỷ đồng do các dòng sản phẩm truyền thống sụt giảm do nhiều nguyên nhân (Giai đoạn 2021-2023 doanh thu thẻ là 45 tỷ giảm còn 12 tỷ; DT phiếu thu 30 đến 33 tỷ giảm còn 3,5 tỷ; DT MB năm 2022-2023 là 38 tỷ giảm còn 18 tỷ...), mặc dù Công ty cũng đã cố gắng tìm kiếm phát triển thị trường mới, sản phẩm mới để bù đắp doanh thu nhưng chưa thể lấp đầy và thay thế được.

- Để thực hiện mục tiêu tăng trưởng doanh thu theo kế hoạch giao, Công ty đã triển khai thực hiện kinh doanh thương mại (mua bán thiết bị, vật tư...) và hàng năm chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu doanh thu của Công ty (Năm 2022 là 45 tỷ đồng, năm 2023 là 80 tỷ đồng, năm 2024 là 121 tỷ đồng), tuy nhiên trong năm 2025 về chỉ tiêu doanh thu, nhóm đại diện vốn đề nghị sẽ hạn chế kinh doanh thương mại ( giấy, vật tư, ngành in...) do sự cạnh tranh thị trường, hiệu quả mang lại không cao và do có cảnh báo về rủi ro tài chính và thuế (đã có cảnh báo từ cơ quan thuế chủ quản) nên dự kiến doanh thu thực tế năm 2025 chỉ đạt 150 tỷ đồng.

- Trong năm 2025 Công ty đang là đơn vị có liên quan đến việc bảo lãnh thanh toán cho Công ty Cổ phần Công nghệ Cấp quang và Thiết bị Bru điện (TFP) tại hợp đồng cho thuê tài chính với ngân hàng BIDV số 07-2035-20327/HĐCTTC ngày 12/02/2007 do Ông Huỳnh Quang Vinh nguyên là chủ tịch HĐQT kiêm TGD thời kỳ đó ký (đã có báo cáo số 01-05/VNPT-PTP ngày 04/05/2023 và số 08-07/VNPT-PTP ngày 16/7/2025 gửi Lãnh đạo Tập đoàn); Đến ngày 01/04/2025 Công ty đã phải chi trả 5.749.850.395 VNĐ theo quyết định của cơ quan thi hành án; Ngày 04/06/2025, Công ty Cổ phần PTP nhận được thông báo số 74/TB-THADS ngày 13/05/2025 về việc tiếp tục thực hiện nghĩa vụ thi hành án,

trong đó yêu cầu Công ty TFP thi hành phân lãi suất của khoản nợ gốc 5.749.850.395 VNĐ từ ngày 11/05/2022 đến ngày 31/03/2025 với số tiền 3.035.821.009 VNĐ, trong trường hợp TFP không thi hành được thì Công ty Cổ phần PTP sẽ phải thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh; Đến ngày 16/9/2025 Thi hành án dân sự KV5- Hà Nội đã ban hành Quyết định số 01/ QĐ-THADS tiến hành phong toả số tiền 3.035.821.009 VNĐ từ tài khoản Công ty PTP, và tiến hành cắt khoản tiền trên về tài khoản của cơ quan Thi hành án. Các vấn đề này đã gây ảnh hưởng rất xấu đến các hoạt động SXKD của Công ty.

Hiện Công ty Cổ phần PTP đang cùng với các Văn phòng luật sư triển khai các công việc để tiếp tục bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của Công ty.

Về việc xử lý trích lập khoản tổn thất này (8,7 tỷ đồng) Công ty đã thực hiện trích lập vào kết quả SXKD năm 2025 nên chỉ tiêu LNST chỉ đạt 551 triệu đồng, tỷ lệ chi trả cổ tức không hoàn thành kế hoạch.

**Đánh giá:** Năm 2025 Công ty PTP đã hoàn thành chỉ tiêu LNST mà Tập đoàn và Đại hội cổ đông giao. Sau khi trích lập các khoản tổn thất do bảo lãnh cho Công ty TFP (ký kết bảo lãnh từ năm 2007 và do lãnh đạo thời kỳ đó ký kết) hơn 8,7 tỷ Công ty vẫn đảm bảo chỉ tiêu LNST sau thuế không thua lỗ, đảm bảo năng lực tài chính để đấu thầu và bảo toàn vốn. Đây cũng là nỗ lực phấn đấu của toàn thể CBCNV Công ty trong hoạt động SXKD trong năm 2025 vừa qua.

- Về đánh giá hiệu quả của đầu tư và bảo toàn vốn qua các năm hoạt động trong giai đoạn từ 2020 đến nay: PTP hoạt động có hiệu quả, không thua lỗ, tình hình tài chính an toàn lành mạnh, bảo toàn vốn hiệu quả.

- Trích lập dự phòng: Năm 2025 Công ty thực hiện trích lập các khoản rủi ro tồn tại từ nhiều năm trước đây như trích lập dự phòng hàng hóa vật tư tồn kho, công nợ khó đòi góp phần đảm bảo an ninh an toàn tài chính của Công ty.

- Ngoài ra trong năm 2025 PTP gần như không phát sinh khoản công nợ phải thu nào phải trích lập dự phòng. Tình hình tài chính Công ty lành mạnh, ổn định qua nhiều năm, đã quyết toán thuế đến hết năm 2024.

### **3. Kế hoạch SXKD năm 2026:**

Với tốc độ phát triển rất nhanh của công nghệ đã tác động đến hầu hết các ngành nghề, lĩnh vực trong đời sống xã hội hiện nay. Trong số đó, ngành in ấn là ngành chịu ảnh hưởng rất lớn: Báo điện tử thay thế cho báo in, sách điện tử thay thế sách truyền thống, các ấn phẩm, hình thức dùng cho quảng cáo cũng bị thay thế bởi quảng cáo trực tuyến,... Tất cả những điều này dần trở thành xu thế phổ biến của xã hội vì chi phí tương đối thấp, hiệu suất cao hơn và thân thiện hơn với người dùng internet và môi trường.

Ngoài ra xu hướng cắt giảm chi tiêu để tăng khả năng cạnh tranh của khách hàng, nên các doanh nghiệp rất quyết liệt trong việc cắt giảm chi phí in, quảng cáo thông thường. Những điều đó làm cho lượng khách hàng truyền thống giảm sút đồng thời việc nạp tiền



điện thoại qua các app, công cụ nạp tiền đa dạng dẫn đến sản lượng thẻ viễn thông suy giảm rất nhiều và sẽ ảnh hưởng lớn đến hoạt động SXKD năm 2026 của Công ty.

Tình hình diễn biến phức tạp của thế giới, chiến tranh Trung đông đã tác động đến giá dầu thô tăng cao và kéo theo các giá vận chuyển, nguyên vật liệu, vật tư cũng đã tăng (hiện các nhà cung cấp vật tư cho công ty đã có thông báo tăng giá bán và sẽ điều chỉnh theo biến động của thị trường, trong đó có giá xăng dầu, vận chuyển) các yếu tố này sẽ tác động mạnh đến hoạt động SXKD của Công ty trong đó có chỉ tiêu lợi nhuận.

Trên cơ sở kết quả thực hiện năm 2025 và tình hình hoạt động SXKD thực tế tại đơn vị, cũng như nhận định về biến động của thị trường, Công ty PTP đăng ký kế hoạch 2026 như sau:

*Đơn vị: Triệu đồng*

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2025	Thực hiện 2025	KH 2026 PTP Đăng ký	KH 2026 Tập đoàn giao
1	Doanh thu	241.332	150.470	155.000	276.629
1.1	DT ngoài VNPT	215,332	135.130	145.000	260.748
2	LNST	7.019	551 (*)	5.200	10.271
3	VCSH	87.286	87.286	87.286	87.286
4	ROE (LNST/VCSH)	8,04%	0,63%	5,95%	11,76%
5	Cổ tức	9,7%	0%	7%	14,15%

Định hướng kế hoạch SXKD năm 2026 của Công ty ngoài việc tiếp tục cố gắng giữ duy trì các lĩnh vực truyền thống về thẻ viễn thông, in dữ liệu, in phẳng và phát triển các dòng sản phẩm mới hướng đến tiêu dùng, đẩy mạnh phát triển các sản phẩm về tem điện tử phủ cào, tem Qrcode, bao bì; cũng như tìm kiếm các công việc khác như số hóa tài liệu, phần mềm chỉnh lý hồ sơ cho các Ngân hàng, Công ty BH và các doanh nghiệp vừa và nhỏ; tìm kiếm thêm các cơ hội kinh doanh hợp tác phù hợp để tăng doanh thu đảm bảo công ăn việc làm cho người lao động.

Do đặc thù là doanh nghiệp sản xuất và dự báo về thị trường sẽ rất khó khăn do cạnh tranh trên thị trường nên về mặt doanh thu của Công ty trong năm 2026 dự kiến sẽ đạt 110% so với thực hiện năm 2025. Để triển khai kế hoạch năm 2026, công ty sẽ tăng cường công tác tiết kiệm chi phí, áp dụng các định mức vào sản xuất giảm giá thành sản phẩm, đảm bảo công ăn việc làm cho người lao động, triển khai cắt giảm các dịch vụ không hiệu quả, nâng cao năng suất lao động đảm bảo hiệu quả kinh doanh.

### **3.1 Kế hoạch phát triển thị trường VNPT**

Công ty PTP nhận định các thị trường sản phẩm truyền thống của Công ty đối với VNPT và các đơn vị thuộc VNPT như thẻ cào, phiếu thu, ấn phẩm sẽ giảm sút mạnh do việc ứng dụng các công nghệ 4.0, các app, ví điện tử...nên Công ty xây dựng kế hoạch như sau:

- Công ty sẽ cố gắng tận dụng các công nghệ thiết bị hiện có, nâng cao chất lượng sản phẩm, tiết giảm chi phí để giữ duy trì thị trường truyền thống trong VNPT, dự kiến kỳ vọng vào các sản phẩm ấn phẩm luân hàng năm.

- Công ty sẽ xúc tiến tiếp thị với đơn vị trong VNPT triển khai thêm một số dịch vụ khác như làm đại lý phát triển các dịch vụ CNTT, IOT của các TTKD, VNP...Phối hợp với các đơn vị CNTT trong Tập đoàn để hợp tác triển khai các dịch vụ liên quan đến CNTT cho tập khách hàng của Công ty đang có trong đó chú trọng đến việc số hóa và chỉnh lý hồ sơ cho các ngân hàng, doanh nghiệp, sở ban ngành (nếu có). Phối hợp các ban, Trung tâm nông nghiệp thông minh triển khai sản phẩm tem truy xuất nguồn gốc, tem VNPT Check.

- Làm đại lý cung cấp các sản phẩm dịch vụ của VNP ra thị trường.

- Trên cơ sở định hướng của Tập đoàn, Công ty sẽ nghiên cứu và tìm kiếm triển khai các hình thức kinh doanh thương mại mua bán các thiết bị viễn thông...

### **3.2 Kế hoạch phát triển thị trường ngoài VNPT:**

- Đẩy mạnh công tác cho thuê tại tòa nhà 564 Nguyễn Văn Cừ, triển khai tiếp thị qua đơn vị môi giới để cho thuê được các diện tích còn trống và toà nhà 3 tầng hiện đang có.

- Hiện sản phẩm in truyền thống của Công ty đang trên đà suy thoái, để bù đắp doanh thu, công ăn việc làm cho người lao động và mở hướng kinh doanh mới thì trong thời gian vừa qua Công ty đã đẩy mạnh việc tiếp thị, triển khai dịch vụ Số hóa, chỉnh lý hồ sơ cho hệ thống Ngân hàng, các công ty trực thuộc ngân hàng đồng thời trên cơ sở đó sẽ phát triển thêm các đơn vị khác.

- Tiếp tục nghiên cứu và tìm kiếm dòng sản phẩm chiến lược để thay thế dòng sản phẩm truyền thống, hiện Công ty đang định hướng đến dòng sản phẩm bao bì dược, thuốc lá, bao bì xanh.

- Tiếp tục cố gắng duy trì và phát triển các sản phẩm của các Tổng Công ty Bảo hiểm, các Ngân hàng vì đây là các sản phẩm phù hợp với công nghệ sản xuất của Công ty cũng như có tính kỹ thuật cao nên các đối thủ cạnh tranh sẽ hạn chế hơn.

- Hệ thống các Bệnh viện, các công ty chuyển phát vẫn là nhóm khách hàng Công ty tập trung tiếp thị trong thời gian tới vì nhu cầu in vẫn lớn và cạnh tranh về giá cao nhưng công ty sẽ cố gắng để công ăn việc làm về cho CBCNV.

- Sản phẩm Vé số cao cũng là một sản phẩm mới mà Công ty rất kỳ vọng, thời gian tới Công ty sẽ tiếp tục làm việc với đối tác để tiếp thị, tham dự thầu với các Công ty Sở xổ như Đồng Tháp, Vĩnh Long, Bình Dương, Vietlot...

- Trong các năm tới việc tìm kiếm doanh thu và công ăn việc làm cho người lao động sẽ gặp nhiều thách thức hơn do thị trường in ấn ngày càng khó khăn, cạnh tranh khốc liệt, việc chuyển đổi tay nghề công việc cho lao động cũng cần triển khai quyết liệt. Công ty sẽ tiếp tục nghiên cứu thị trường, công nghệ để tìm kiếm dòng sản phẩm chiến lược thay thế cho các dòng sản phẩm in truyền thống đang mất dần để đảm bảo an sinh xã hội cho CBCNV và phát triển bền vững.

### **3.3 Mở rộng hợp tác, phát triển thêm nguồn doanh thu mới.**

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

- Hợp tác với các đối tác trong ngành nghề có tiềm lực, công nghệ vượt trội (như in Văn hoá, In Bộ quốc phòng...) để cùng tham gia các gói thầu lớn, qua đó tạo sự gắn kết, hợp tác về sản xuất, về chuyển giao công nghệ để qua đó nâng cao năng lực SXKD của bản thân doanh nghiệp.

- Liên kết với một số đơn vị phần mềm, triển khai dịch vụ số hoá hồ sơ tới các Sở ban ngành, các Công ty...

- Hiện Công ty cũng đang triển khai hợp tác với đơn vị sản xuất xe máy điện (Công ty CP Anpha Bike Việt Nhật) để lắp ráp xe để tạo công ăn việc làm cho CBCNV cũng như thăm dò thị trường để có phương hướng dịch chuyển sang các lĩnh vực khác mà hiện xã hội đang có nhu cầu nằm ngoài lĩnh vực in. Đây cũng là sản phẩm Công ty tập trung sản xuất trong năm 2026.

- Tiếp tục nghiên cứu, xây dựng các phương án sử dụng các khu đất, nhà xưởng của Công ty tại Hà Nội, Đà Nẵng hiệu quả hơn, mang lại nguồn thu ổn định cho Công ty.

### **3.4 Về chỉ tiêu lợi nhuận và chi trả cổ tức năm 2026:**

Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2026 được Ban điều hành PTP xây dựng trên cơ sở đánh giá thực tế năng lực triển khai, hiệu quả các lĩnh vực kinh doanh hiện hữu và điều kiện thị trường. Theo đó, Công ty dự kiến kế hoạch 2026 là:

Doanh thu: 155.000 triệu đồng; LNST: 5.200 triệu đồng; Cổ tức: 7%

Tuy nhiên kế hoạch năm 2026 Tập đoàn VNPT giao như sau:

Doanh thu: 276.629 triệu đồng; LNST: 10.271 triệu đồng; Cổ tức: 14,15%.

Để đạt được các chỉ tiêu trên là một sự nỗ lực rất lớn của PTP, lý do cụ thể như sau:

- Thị trường in ấn khó khăn, cạnh tranh quyết liệt, các ứng dụng công nghệ TT, số hóa trong hoạt động SXKD các đơn vị nói riêng và xã hội nói chung sẽ được đẩy nhanh

nên các sản phẩm in ấn sẽ ít đi, các sản phẩm khác như bao bì, hàng tiêu dùng sẽ phải cạnh tranh khốc liệt.

- Trong năm 2026 Công ty sẽ tiếp tục cố gắng tìm kiếm dòng sản phẩm thay thế các sản phẩm in truyền thống phù hợp với khả năng và năng lực của Công ty (như đã nói ở phần trên), việc tìm kiếm công nghệ, phân tích thị trường sẽ tốn nhiều chi phí.

Trên đây là báo cáo về kết quả công tác quản trị điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2025 và phương hướng nhiệm vụ kế hoạch năm 2026. Ban TGD xin báo cáo Đại hội cổ đông xem xét và đóng góp ý kiến để ban TGD không ngừng nâng cao trách nhiệm thực hiện tốt Nghị quyết mà Đại hội đồng cổ đông đề ra, góp phần xây dựng Công ty Cổ phần PTP ngày càng lớn mạnh toàn diện và phát triển bền vững.

*Xin trân trọng cảm ơn!*

**TỔNG GIÁM ĐỐC  
CÔNG TY CỔ PHẦN PTP**



**NGÔ MẠNH HÙNG**