

UNG

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN



2024

UNG Corporation

Mục lục

CHƯƠNG 01	Thông điệp từ Chủ tịch HĐQT	03
CHƯƠNG 02	Câu chuyện của chúng tôi	
	Thông tin chung	05
	VNG: 20 năm không ngừng đổi mới	06
	Sứ mệnh - Tầm nhìn - Giá trị cốt lõi	08
	Chiến lược AI-First: Nền tảng tăng trưởng mới của VNG	10
	Giới thiệu Ban lãnh đạo	11
	Các chỉ số nổi bật	12
	Cơ cấu doanh nghiệp	14
	Cơ cấu cổ đông	15
	Danh sách công ty con, công ty liên kết	16
CHƯƠNG 03	Chiến lược kinh doanh	
	Tổng quan nền kinh tế	19
	Các mảng kinh doanh	21
	VNG: Hành trình kiến tạo tương lai số hóa bền vững cho Việt Nam	45

CHƯƠNG 04	Báo cáo Quản trị	
	Mô hình kinh doanh	50
	Thảo luận và phân tích của Ban Tổng giám đốc	53
	Các chỉ số hoạt động chính	57
	Chiến lược quản trị rủi ro	58
	Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Công ty	61
CHƯƠNG 05	Báo cáo Phát triển bền vững	
	Chiến lược Phát triển Con người	63
	VNG và Trách nhiệm xã hội: Phát triển công nghệ và Con người, vì một cuộc sống tốt đẹp hơn	66
CHƯƠNG 06	Báo cáo Tài chính 2024	76

Thông điệp từ Chủ tịch HĐQT

Kính gửi Quý cổ đông VNG,

Năm nay đánh dấu cột mốc 20 năm của VNG – một hành trình mà chúng tôi đã cùng nhau kỷ niệm theo cách rất đặc biệt. Điều khiến tôi xúc động nhất, là sau hai thập kỷ nhiều đổi thay, những giá trị cốt lõi của VNG vẫn nguyên vẹn: bản lĩnh trước thử thách, niềm tin vào sứ mệnh, và sự tập trung không ngừng nghỉ để phục vụ khách hàng. Ngay cả trong những thời điểm khó khăn nhất, con người VNG vẫn luôn trung thành với những nguyên tắc ấy.

Ba năm vừa qua đã thực sự thử thách chúng tôi. VNG rất nỗ lực để ghi nhận lợi nhuận trở lại sau khi đầu tư mạnh vào các mảng kinh doanh mới và xây dựng hệ sinh thái. Chúng tôi phải đối mặt với những khó khăn của ngành – từ sự tăng trưởng chậm lại của thị trường game toàn cầu, đến sự thận trọng trong chi tiêu quảng cáo tại thị trường Việt Nam. Những hướng đi mới đầy triển vọng như fintech, cloud, và AI vẫn đang trong quá trình chứng minh hiệu quả tài chính. Những nỗ lực mở rộng tham vọng – từ đưa game ra thế giới, phát triển tài chính số, đến xây dựng các sản phẩm AI – đều là hành trình thử – sai và mang lại nhiều kinh nghiệm, bài học sâu sắc cho việc phân bổ con người, thời gian, nguồn lực.

Nhưng chính trong thử thách, năm 2024 đã cho thấy chúng tôi đang đi đúng hướng. Mảng game tiếp tục đứng vững, đồng thời xây dựng được những mối quan hệ hợp tác dài hạn giá trị với Riot Games, Roblox hay NCSoft. Chúng tôi tiếp tục đầu tư cho hệ sinh thái game toàn cầu, hiện đã chạm mốc 30 triệu người dùng hàng tháng.

Zalo giữ vững vị thế là nền tảng nhắn tin số một tại Việt Nam, vượt xa Facebook, Viber hay Telegram. Zalo cũng tiên phong dẫn dắt cuộc cách mạng AI trong nước với mô hình ngôn ngữ lớn KiLM và trợ lý giọng nói Kiki. Với gần 80 triệu người dùng hàng tháng, Zalo đang mở ra cơ hội đổi mới chưa từng có cho doanh nghiệp Việt Nam thông qua hệ sinh thái ứng dụng vệ tinh (Mini Apps) và dịch vụ Gửi tin nhắn thông báo (Notification Services).

Chúng tôi cũng là một trong số ít công ty Đông Nam Á dẫn đầu mạnh mẽ vào AI Cloud, phục vụ khách hàng quốc tế và hợp tác cùng những đối tác hàng đầu như NVIDIA, VAST Data. Kết hợp với các dịch vụ điện toán đám mây sẵn có, AI Cloud sẽ là động lực tăng trưởng chính của khối Digital Business (Doanh nghiệp số) tại VNG trong nhiều năm tới.

Zalopay cũng đã vượt khỏi khuôn khổ của ví điện tử truyền thống để trở thành đối tác hàng đầu của VietQR với hệ sinh thái sản phẩm tài chính số đa dạng. Chúng tôi tin rằng thị trường fintech Việt Nam vẫn đang trong giai đoạn sơ khởi và sẽ còn rất nhiều cơ hội tăng trưởng trong 10 năm tới.

VNG đã phát triển liên tục trong suốt 20 năm qua. Dù tốc độ tăng trưởng có chậm lại gần đây, nhưng chúng tôi tin tưởng rằng các động lực mới như toàn cầu hóa mảng game, nền tảng Zalo, giải pháp AI và tài chính số – sẽ mở ra một thập kỷ bứt phá cho công ty. Chúng tôi đang cân bằng giữa tăng trưởng bền vững ở các mảng cốt lõi và đổi mới sáng tạo một cách thận trọng. Bằng cách phân bổ vốn chiến lược và phát huy thế mạnh công nghệ, chúng tôi đặt mục tiêu trở thành doanh nghiệp tăng trưởng bền vững và có lợi nhuận ổn định. Năm 2024, công ty ghi nhận lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh sau điều chỉnh dương – một xu hướng mà chúng tôi quyết tâm duy trì.

Việt Nam đang bước vào một kỷ nguyên mới với đổi mới, công nghệ và số hóa là những động lực cốt lõi. VNG đang có một vị thế đặc biệt thuận lợi với 20 năm kinh nghiệm đổi mới, 4 mảng kinh doanh chính đều trong топ dẫn đầu ngành, 3.324 nhân sự tại 8 văn phòng ở Việt Nam và châu Á, cùng sự kết nối sâu sắc với hệ sinh thái công nghệ toàn cầu. Nếu 20 năm qua VNG là một startup đổi mới, thì 20 năm tới, chúng tôi mong được nhìn nhận là doanh nghiệp công nghệ dẫn đầu của Việt Nam – đồng hành đưa nền kinh tế số Việt Nam hướng tới mục tiêu trở thành một quốc gia phát triển vào năm 2045.

Con đường phía trước rất rõ ràng nhưng không hề dễ dàng. Nhưng chính những thử thách đó lại tiếp thêm năng lượng cho chúng tôi – bởi “đón nhận thách thức” luôn là một phần bản sắc của VNG. Xin cảm ơn các Quý cổ đông đã đồng hành và tin tưởng chúng tôi trong những thời điểm khó khăn nhất. Chúng tôi hiểu rõ trách nhiệm phải luôn xứng đáng với sự tin tưởng ấy.

TP. Hồ Chí Minh, tháng 4 năm 2025

Lê Hồng Minh

Nhà sáng lập & Chủ tịch HĐQT VNG



Lê Hồng Minh

Nhà sáng lập & Chủ tịch HĐQT VNG

Câu chuyện của chúng tôi

Thông tin chung

VNG: 20 năm không ngừng đổi mới

Sứ mệnh – Tầm nhìn – Giá trị cốt lõi

Chiến lược AI-First: Nền tảng tăng trưởng mới của VNG

Giới thiệu Ban lãnh đạo

Các chỉ số nổi bật

Cơ cấu doanh nghiệp

Cơ cấu cổ đông

Danh sách công ty con, công ty liên kết

Thông tin chung



Tên giao dịch:	Công ty cổ phần VNG	Địa chỉ:	Z06, Đường số 13, Phường Tân Thuận Đông, Quận 7, TP.HCM
Mã số đăng ký kinh doanh:	0303490096	Telephone:	(028) 39623888
Vốn điều lệ:	VND 287,360,000,000	Fax:	028.39624666
Mã chứng khoán:	VNZ	Website:	vng.com.vn
Đăng ký giao dịch tại:	Sàn UPCoM thuộc Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội (HNX)		

VNG thành lập vào năm 2004 trong lĩnh vực phát hành game PC tại Việt Nam. Suốt 2 thập kỷ qua, chúng tôi đã không ngừng phát triển để trở thành một doanh nghiệp công nghệ hàng đầu, sở hữu danh mục sản phẩm đa dạng từ trò chơi trực tuyến, nền tảng giao tiếp, truyền thông, điện toán đám mây, trí tuệ nhân tạo (AI) đến thanh toán số. Sự chuyển mình này không chỉ thể hiện hành trình trưởng thành của chúng tôi, mà còn là quyết tâm đổi mới và khát vọng góp phần định hình tương lai số của Việt Nam.

Hiện nay, VNG đang vận hành 4 mảng sản phẩm chiến lược:

- **Trò chơi trực tuyến:** VNGGames khẳng định vị thế nhà phát hành game hàng đầu tại Việt Nam và khu vực Đông Nam Á, trong khi ZingPlay tập trung phát triển các tựa game giải trí nhẹ nhàng nhưng thu hút và phù hợp nhiều nền văn hóa khác nhau.
- **Nền tảng kết nối:** Hệ sinh thái đa dạng của Zalo Group bao gồm Zalo – Ứng dụng nhắn tin "Make in Vietnam" nhiều người dùng nhất, Adtima – đơn vị tiên phong về công nghệ quảng cáo, hay ZingMP3 – nền tảng nghe nhạc trực tuyến hàng đầu)..... Các sản phẩm này đang phục vụ hàng triệu người dùng cá nhân và doanh nghiệp kết nối, giải trí, kinh doanh hiệu quả mỗi ngày.

- **Fintech:** Zalopay giúp thanh toán số trở nên dễ dàng và gần gũi, đồng thời mở ra cơ hội tài chính toàn diện cho hàng triệu người dùng và doanh nghiệp trên cả nước, thúc đẩy Việt Nam nhanh tiến tới xã hội không tiền mặt.
- **Digital Business:** Đây là mảng kinh doanh chuyên về B2B (khách hàng doanh nghiệp của VNG), hỗ trợ doanh nghiệp chuyển đổi số trong kỷ nguyên AI với các giải pháp tiên tiến về Trí tuệ Nhân tạo, Điện toán Đám mây, Bảo mật và phần mềm dịch vụ (SaaS). Những sản phẩm nổi bật bao gồm GreenNode (một trong những hạ tầng đám mây AI quy mô lớn đầu tiên tại Đông Nam Á); TrueID (giải pháp eKYC toàn diện cho ngành tài chính – ngân hàng); và VNG Cloud (nhà cung cấp dịch vụ đám mây tích hợp AI hàng đầu).



Tầm nhìn của chúng tôi dựa trên ba trụ cột chiến lược, giúp VNG giữ vững vị thế dẫn đầu trong ngành công nghệ, không ngừng tạo ra giá trị bền vững cho đối tác, người dùng và cộng đồng:

Nền tảng: Phát triển các nền tảng có khả năng đón đầu và định hình xu thế, giúp người dùng và doanh nghiệp tận dụng tối đa sức mạnh của công nghệ.

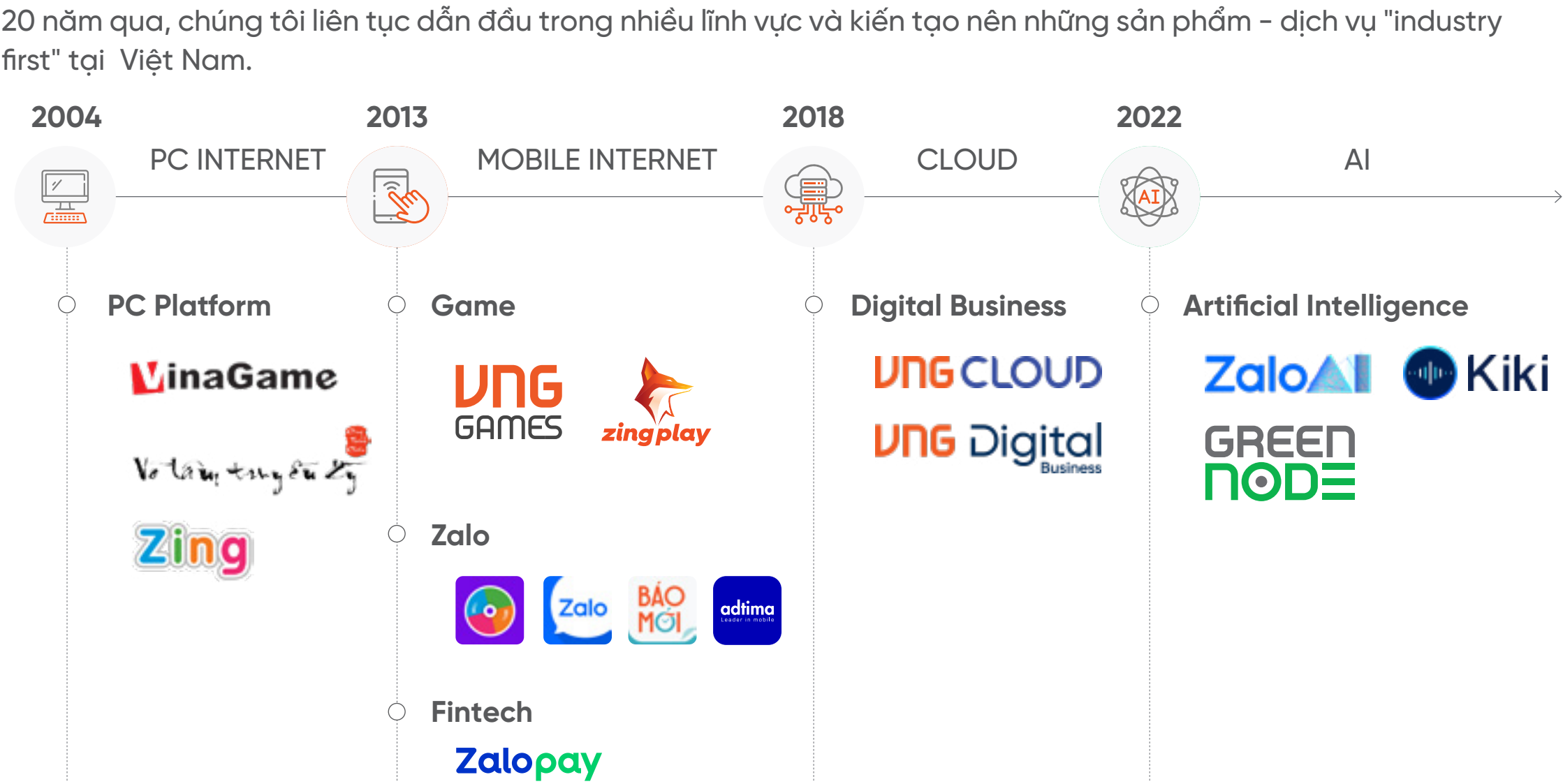
AI: Thúc đẩy đột phá công nghệ và mở ra những cơ hội mới vô tận từ Trí tuệ nhân tạo.

Go-Global: mở rộng dấu ấn và sức cạnh tranh của VNG trên thị trường quốc tế.



VNG: 20 năm không ngừng đổi mới

Các cột mốc chính



- 2004: Khởi nghiệp, tiên phong khai phá thị trường game nhập vai trên PC.
- 2012: Ra mắt Zalo, nền tảng mạng xã hội đầu tiên của Việt Nam.
- 2013: Gia nhập lĩnh vực thanh toán di động với Zalopay.
- 2014: Được định giá trên 1 tỷ USD.
- 2017: Ký kết biên bản ghi nhớ (MOU) về việc niêm yết trên sàn NASDAQ, Hoa Kỳ.
- 2018: Ra mắt VNG Cloud, mở rộng sang lĩnh vực điện toán đám mây.
- 2023: Nộp hồ sơ đăng ký F-1 với Ủy ban Chứng khoán Hoa Kỳ, đồng thời cổ phiếu VNZ chào sàn UpCom Việt Nam với thị giá cao nhất thị trường.
- 2024: Theo đuổi chiến lược AI-first, khai trương hạ tầng GreenNode AI Cloud tại Bangkok, hợp tác với STT GDC phát triển và vận hành các trung tâm dữ liệu tiêu chuẩn thế giới, đồng thời tích hợp AI cho nhiều tính năng trên Zalo.

Sự tăng trưởng ấn tượng của VNG minh chứng cho khả năng tạo dựng giá trị bền vững và lâu dài thông qua hệ sinh thái giải pháp đa dạng - từ trò chơi, nền tảng nhắn tin, thanh toán điện tử, điện toán đám mây đến trí tuệ nhân tạo. Các sản phẩm và dịch vụ của tập đoàn không chỉ nâng cao tiện ích, trải nghiệm và hiệu quả cho người dùng và đối tác, mà còn kiến tạo sức mạnh cộng hưởng đáng kể nhờ sự hỗ trợ chặt chẽ giữa các mảng kinh doanh cốt lõi - từ khả năng thu hút người dùng, tối ưu hóa doanh thu đến việc tiếp cận thể hệ trẻ yêu công nghệ đang có tốc độ tăng trưởng nhanh chóng.



Thúc đẩy nền kinh tế số Việt Nam

Năm 2024, VNG tiếp tục nằm trong nhóm các công ty công nghệ hàng đầu Việt Nam, với doanh thu 9.273 tỷ đồng và gần 4.000 nhân sự làm việc tại 9 thành phố trên khắp Việt Nam và châu Á. Năm 2024, VNG đóng góp ngân sách nhà nước 1.114 tỷ đồng, đánh dấu năm thứ 3 liên tiếp duy trì mức đóng góp trên 1.000 tỷ đồng. Thành công này là kết quả của 20 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực công nghệ tiêu dùng, cùng chiến lược đầu tư dài hạn cho nghiên cứu và phát triển.

Đối tác tin cậy của chuyển đổi số quốc gia

VNG tự hào khi đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy kinh tế số và chuyển đổi số tại Việt Nam. Zalo là cầu nối đặc biệt hiệu quả giữa chính phủ, doanh nghiệp và người dân. Đến cuối năm 2024, 17.273 tài khoản Zalo OA từ các cơ quan nhà nước và dịch vụ công đã phủ khắp 63 tỉnh thành, tiếp cận hơn 40 triệu người dùng - trở thành kênh giao tiếp nhanh chóng và hiệu quả nhất với người dân cả nước.

Mảng B2B của chúng tôi cũng giúp khu vực doanh nghiệp tăng tốc chuyển đổi số thông qua các giải pháp chiến lược: GreenNode – nền tảng AI Cloud hàng đầu; TrueID – bộ giải pháp định danh điện tử (eKYC) toàn diện được hơn 40 ngân hàng sử dụng; VNG Cloud – hỗ trợ hơn 1.000 khách hàng. Những thành tựu AI ứng dụng của VNG cũng được ghi nhận khi Zalo AI giành ba giải thưởng MMA SMARTIES 2024 cho các giải pháp tiếp thị sáng tạo.

Công nghệ vì cộng đồng

Bên cạnh mục tiêu tăng trưởng kinh doanh, VNG luôn chú trọng tạo ra những giá trị tích cực cho xã hội và cộng đồng. Chúng tôi luôn tin rằng công nghệ phải phục vụ con người trong những thời khắc quan trọng nhất. Trong đợt siêu bão Yagi tháng 9/2024, Zalo đã gửi đi 143 triệu tin nhắn cảnh báo qua tài khoản Zalo OA của “BCĐ Quốc gia Phòng chống thiên tai” và giúp 1 triệu người cập nhật tình trạng an toàn qua Zalo SOS. Trước đó, trong đại dịch COVID-19, Zalo Connect đã giúp kết nối hơn 100.000 hoạt động hỗ trợ tại 45 tỉnh thành.

Sáng kiến UpRace của chúng tôi là sự kết hợp độc đáo giữa công nghệ, chạy bộ và thiện nguyện - đã thu hút 632 nghìn người tham gia qua 6 năm tổ chức, với tổng quãng đường chạy đạt 25 triệu km, quyên góp được gần 32 tỷ đồng cho các tổ chức xã hội. Trong lĩnh vực game, chúng tôi hợp tác với VIRESA thúc đẩy thể thao điện tử chuyên nghiệp, đồng hành cùng các vận động viên Việt Nam tại nhiều kỳ SEA Games và ASIAD 19. Đặc biệt, năm 2024, VNG hợp tác với Học viện Bưu chính Viễn thông (PTIT) triển khai chương trình đào tạo phát triển game chính quy đầu tiên của Việt Nam tại một trường đại học công lập.

Nhìn về tương lai, chúng tôi sẽ tiếp tục tận dụng sức mạnh của AI, mở rộng dấu ấn trên thị trường quốc tế và thực hiện trách nhiệm cộng đồng. Chúng tôi sẽ tiếp tục tạo ra những giá trị mới cho Việt Nam và đưa thương hiệu công nghệ Việt Nam vươn xa.

"Giấc mơ của VNG chưa bao giờ thay đổi - chúng tôi muốn xây dựng công nghệ, phát triển con người và trở thành công ty công nghệ toàn cầu, tạo ra giá trị thực sự cho người dùng và xã hội". Nhà sáng lập và Chủ tịch Lê Hồng Minh chia sẻ.



Sứ mệnh – Tầm nhìn – Giá trị cốt lõi

Sứ mệnh

Kiến tạo Công nghệ và Phát triển Con người. Từ Việt Nam vươn tầm thế giới.

Khởi đầu từ một nhà phát hành game vào năm 2004, VNG đã từng bước vươn lên trở thành doanh nghiệp công nghệ hàng đầu Việt Nam. Hơn hai thập kỷ qua, chúng tôi không ngừng đổi mới với một khát vọng duy nhất: trở thành một doanh nghiệp công nghệ mang tầm vóc toàn cầu. Chúng tôi theo đuổi sứ mệnh ấy vì tin rằng đó là một hành trình ý nghĩa, không chỉ cùng nhau phát triển mà còn mang lại giá trị thực sự cho người dùng, cộng đồng và đất nước

Thành công của VNG dựa trên hai trụ cột: Công nghệ và Con người. Song song với việc sáng tạo sản phẩm mới, chúng tôi cũng chú trọng không kém đến việc phát triển nguồn nhân lực – tài sản quý giá nhất của công ty. Định hướng được dẫn dắt bởi ba giá trị cốt lõi: Đón nhận thách thức, Phát triển đối tác và Giữ gìn chính trực – chính là kim chỉ nam trên hành trình trưởng thành của chúng tôi.

“Trong 20 năm qua, VNG đã không ngừng thích ứng và phát triển tốt qua các làn sóng công nghệ Internet, từ PC, mobile cho đến điện toán đám mây và các xu hướng mới hiện nay như AI. Chúng tôi là doanh nghiệp Internet Việt Nam duy nhất có thể cạnh tranh sòng phẳng với những tập đoàn Internet lớn nhất thế giới. Đó là niềm tự hào lớn, nhưng sứ mệnh của chúng tôi là phải giữ vững được vị thế đó, đồng thời vươn ra thế giới một cách mạnh mẽ và đứng đầu khu vực ở một số thị trường mới như AI. Tôi tin rằng chiến lược này sẽ đem lại giá trị bền vững cho công ty, cho nhân viên VNG và các cổ đông”. ông Lê Hồng Minh, Nhà sáng lập kiêm Chủ tịch HĐQT VNG chia sẻ.



Tầm nhìn

Bước qua giai đoạn xây dựng nền tảng vững chắc, VNG tiếp tục nuôi dưỡng những khát vọng không ngừng đổi mới và mở rộng tầm ảnh hưởng trên toàn cầu. Chúng tôi kiên định theo đuổi những mục tiêu lớn hơn, khẳng định vai trò của mình trong lĩnh vực công nghệ và vươn xa hơn nữa.

Ước mơ lớn của VNG là trở thành “một công ty công nghệ toàn cầu, xuất phát từ Việt Nam”. Chúng tôi cũng khát khao trở thành "công ty công nghệ Việt Nam được ngưỡng mộ nhất". Chúng tôi tin rằng sức mạnh AI cùng tinh thần đổi mới sẽ giúp VNG hiện thực hóa được những tầm nhìn này.

Cụ thể, VNGGames sẽ trở thành một công ty game toàn cầu, phục vụ hàng trăm triệu người chơi với những sản phẩm và IP bom tấn. Với 77,8 triệu người Việt đang sử dụng, Zalo không đơn giản chỉ là một nền tảng. Zalo có thể thay đổi toàn diện cách hàng chục triệu người Việt kết nối, giao tiếp mỗi ngày, thúc đẩy chuyển đổi số và góp phần giúp Việt Nam trở thành một quốc gia công nghệ đúng như mong muốn của Đảng và Nhà nước.

Zalopay tiên phong hiện thực hóa mục tiêu “xã hội không tiền mặt” tại Việt Nam, cung cấp giải pháp tài chính tối ưu cho cá nhân và doanh nghiệp, thúc đẩy tài chính toàn diện và tăng trưởng kinh tế trong nước lẫn khu vực. Trong khi đó, mảng Digital Business sẽ phục vụ hàng trăm nghìn doanh nghiệp trong và ngoài nước. Bằng việc ứng dụng công nghệ AI và Đám mây tiên tiến, VNG sẽ giúp họ tự tin cạnh tranh trên đấu trường toàn cầu.

Giá trị cốt lõi

Được định hướng bởi 03 giá trị cốt lõi, chúng tôi nỗ lực vì sự phát triển của cả công ty và cộng đồng.



Đón nhận
thách thức

Phương châm "**Đón nhận thách thức**" đã gắn liền với VNG ngay từ những ngày đầu thành lập. Để biến giấc mơ thành hiện thực, chúng tôi kiên định xây dựng một văn hóa mà ở đó thách thức luôn được đón nhận như những cơ hội để mọi người cùng rèn luyện và phát triển. Chính lòng dũng cảm dám mơ ước những điều vĩ đại đã giúp VNG vượt qua mọi trở ngại và đạt được những thành tựu như ngày hôm nay.



Phát triển
đối tác

Đối với VNG, "**Phát triển đối tác**" không chỉ đơn thuần là quá trình làm việc nhóm và hợp tác song phương trên cơ sở lợi ích, mà còn là quá trình xây dựng các mối quan hệ vững bền trên cơ sở lòng tin. Giá trị cốt lõi này được áp dụng cho toàn bộ các quan hệ hợp tác của VNG, xuyên suốt từ nội bộ đến bên ngoài.



Giữ gìn
Chính trực

"**Giữ gìn Chính trực**" là lời hứa mà VNG cam kết thực hiện với khách hàng, đối tác kinh doanh, và toàn thể thành viên của mình. Tại VNG, chúng tôi nỗ lực xây dựng một tổ chức nơi mọi người có thể tin tưởng lẫn nhau và hành động dựa trên nền tảng là sự trung thực và lòng tin. Chúng tôi muốn đảm bảo rằng các thành viên của mình có thể tự hào là một phần của công ty và là một phần của tập thể nơi mọi người đều được tôn trọng vì tính chính trực, trung thực, và các giá trị cá nhân của mỗi người.



Chiến lược AI-First: Nền tảng tăng trưởng mới của VNG



"Trước làn sóng AI, chúng tôi không chờ đợi—chúng tôi hành động. Quan điểm của chúng tôi rất rõ ràng: đừng chỉ nói, hãy làm. Bắt đầu từ dự án nhỏ, triển khai nhanh trên nhiều lĩnh vực, liên tục thích ứng nhưng luôn đặt giá trị người dùng làm ưu tiên hàng đầu. Yêu cầu chúng minh hiệu quả tài chính tức thì với công nghệ đột phá như AI là điều khó khăn. Nhưng tôi tin rằng, khi chi phí AI tăng nhưng mang lại những tính năng thực sự hữu ích cho người dùng cuối, đó chính là thước đo hiệu quả, đồng thời chuyển hóa thành giá trị lâu dài cho doanh nghiệp," Ông Lê Hồng Minh, Nhà sáng lập kiêm Chủ tịch HĐQT VNG.

Ngay từ đầu năm 2023, VNG đã nhận diện tiềm năng đột phá của làn sóng trí tuệ nhân tạo và nhanh chóng triển khai chiến lược AI-First mạnh mẽ, được tái khẳng định tại Đại hội đồng cổ đông thường niên tháng 6/2024. Với triết lý "Cứ làm rồi sẽ biết". chúng tôi đã bắt tay vào thực hiện thay vì chỉ dừng lại ở nghiên cứu lý thuyết trước đại dương công nghệ mênh mông. Từ giữa năm 2023, VNG đã đưa ra quyết định đầu tư toàn diện vào mọi lĩnh vực liên quan đến AI.

Có thể nói, chiến lược AI của VNG xoay quanh tư duy “Cứ làm rồi sẽ biết”. Trên thực tế, hành trình AI của chúng tôi đã bắt đầu ngay từ những năm 2017, khi Zalo bắt đầu tìm hiểu AI qua các dự án tiên phong như Kiki Auto. Tuy nhiên, đến năm 2023, chúng tôi mới thực sự nhận ra sức mạnh đột phá của AI và hạ quyết tâm theo đuổi Chiến lược AI-First từ giữa năm—Tầm nhìn này sau đó được tái khẳng định tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2024.

Chúng tôi không chạy theo xu hướng. Cốt lõi của Chiến lược AI-First là tích hợp AI vào toàn bộ hệ sinh thái VNG, tập trung nguồn lực vào cả 3 tầng cốt lõi là cơ sở hạ tầng, nền tảng và ứng dụng.

Tiên phong xây dựng hạ tầng AI

Ra mắt năm 2023, GreenNode có thể coi là xương sống trong lớp hạ tầng của VNG. Tháng 6/2024, đơn vị chuyên về AI Cloud này đã khai trương một trong những hạ tầng AI Cloud quy mô lớn đầu tiên của Đông Nam Á tại Bangkok, Thái Lan. GreenNode đã chứng minh năng lực và tốc độ thương mại hóa chưa từng có trên thị trường, khi hoàn thành dự án trong chưa đầy sáu tháng và nhanh chóng ghi nhận doanh thu hàng chục triệu USD ngay trong năm 2024. Sự hợp tác chiến lược với NVIDIA từ cuối năm 2023 đảm bảo cho GreenNode quyền ưu tiên tiếp cận các chipset tiên tiến và công nghệ tương thích NVIDIA, giúp GreenNode đáp ứng yêu cầu khắt khe của khách hàng toàn cầu.

Nền tảng AI toàn diện

Ở tầng nền tảng, VNG đang thử nghiệm song song 2 hướng: KiLM là mô hình ngôn ngữ lớn gốc ("build from scratch") hàng đầu Việt Nam hiện nay, được phát triển bởi đội ngũ Zalo AI. Trong khi đó, GreenNode cung cấp hệ sinh thái giải pháp AI toàn diện dựa trên việc tinh chỉnh các mô hình mã nguồn mở, giúp doanh nghiệp vừa và nhỏ dễ dàng ứng dụng AI vào hoạt động kinh doanh. Minh chứng rõ nét là mô hình Stable Diffusion tích hợp trên nền tảng Artian của VNGGames, giúp cắt giảm 50-70% khối lượng công việc thiết kế và tăng hiệu suất gấp ba lần trong nhiều tác vụ.

Giải pháp xử lý tài liệu thông minh (IDP) của GreenNode đã được triển khai thành công tại 12 ngân hàng và tổ chức tài chính, mang lại kết quả ấn tượng: giảm 70% lỗi dữ liệu, rút ngắn 1/3 thời gian xử lý, tiết kiệm hơn 2.000 ngày công và hàng tỷ đồng chi phí mỗi năm.

TruelD – giải pháp định danh điện tử toàn diện duy nhất tích hợp eKYC, video KYC, xác thực sinh trắc học và NFC – đáp ứng những tiêu chuẩn an ninh và AI khắt khe nhất tại Việt Nam, hiện đã được tích hợp vào hệ thống của hơn 40 ngân hàng thông qua SDK/API.

Đưa AI vào cuộc sống thường ngày

Ở tầng ứng dụng, Zalo đang dẫn đầu làn sóng AI "Make-in-Vietnam", biến AI thành người bạn đồng hành ngày của hàng chục triệu người dùng. Với 4 phòng nghiên cứu R&D chuyên sâu, Zalo đã đạt được sự tự chủ hoàn toàn trong nghiên cứu và triển khai AI, không phụ thuộc vào các giải pháp nước ngoài. Hơn 20% người dùng Zalo hiện tại đã trải nghiệm các tính năng AI tích hợp trong ứng dụng, từ chuyển văn bản thành giọng nói, nhận diện giọng nói và chuyển hóa thành văn bản, tin nhắn thoại cho đến dịch thuật thời gian thực, và chúng tôi đặt mục tiêu sẽ tăng gấp đôi con số này trong năm 2025.

Từ VNGGames, Zalopay đến Digital Business, mọi đơn vị đều đang quyết liệt thử nghiệm AI, ưu tiên giá trị người dùng hơn lợi ích ngắn hạn. Mỗi nhân viên VNG đều được khuyến khích áp dụng AI trong công việc, đúng với tinh thần “AI First”.

Động lực cho phát triển bền vững

Từ sáng tạo và marketing game tại VNGGames đến trải nghiệm cá nhân hóa của Zalo, AI đang định hình lại cách chúng tôi kết nối và phục vụ người dùng. Cùng lúc đó, AI tại Zalopay và Digital Business thúc đẩy tài chính toàn diện và chuyển đổi số doanh nghiệp—hơn 40 ngân hàng và hàng nghìn công ty đang hưởng lợi từ các giải pháp AI của chúng tôi. "VNG sẽ trở thành một công ty AI First trong vòng 5 năm tới," Nhà sáng lập Lê Hồng Minh đã đặt ra mục tiêu đầy tham vọng cho VNG. Bằng cách tích hợp AI một cách chiến lược, chúng tôi không chỉ thích ứng—mà còn đang góp phần định hình nên tương lai AI tại Việt Nam, giống như từng “đón sóng” PC và di động thành công trước đây.

Cách tiếp cận này chính là sự cam kết của VNG về một tương lai nơi công nghệ và phát triển bền vững song hành, đáp ứng nhu cầu toàn cầu nhưng vẫn giữ vững bản sắc Việt Nam.

Giới thiệu Ban lãnh đạo

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



Ông Lê Hồng Minh
Nhà sáng lập, Chủ tịch

Bổ nhiệm ngày 25
tháng 11 năm 2024



Ông Võ Sỹ Nhân
Chủ tịch

Từ nhiệm ngày 22
tháng 11 năm 2024



Ông Vương Quang Khải
Thành viên



Bà Christina Gaw
Thành viên



Ông Edphawin Jetjirawat
Thành viên

BAN TỔNG GIÁM ĐỐC



Ông Lê Hồng Minh
Nhà sáng lập,
Tổng Giám đốc VNG
Miễn nhiệm ngày 25 tháng 11
năm 2024



Ông Vương Quang Khải
Đồng sáng lập,
Phó Tổng Giám đốc,
Thường trực Cấp cao VNG



Ông Wong Kelly Yin Hon
Phó Tổng Giám đốc VNG,
Tổng Giám đốc VNGGames



Ông Nguyễn Lê Thành
Phó Tổng Giám đốc VNG,
Tổng Giám đốc Digital Business



Ông Tan Wei Ming
Phó Tổng Giám đốc
Tài chính

BAN KIỂM SOÁT

Bà Nguyễn Vũ Ngọc Hân
Trưởng ban
Bổ nhiệm ngày 24
tháng 6 năm 2024

Ông Phạm Văn Đô La
Thành viên
Bổ nhiệm ngày 21 tháng 6 năm 2024
Từ nhiệm ngày 12 tháng 3 năm 2025

Ông Vũ Thành Long
Thành viên
Bổ nhiệm ngày 21
tháng 6 năm 2024

Bà Nguyễn Thị Thu Trang
Trưởng ban
Miễn nhiệm ngày 21
tháng 6 năm 2024

Bà Trương Thị Thanh
Thành viên
Miễn nhiệm ngày 21
tháng 6 năm 2024

Các chỉ số nổi bật



TĂNG TRƯỞNG KINH DOANH

Doanh thu thuần	<div>↑22% YoY</div> <div>9.273</div> tỷ đồng
Lợi nhuận thuần từ HĐKD sau điều chỉnh	302 tỷ đồng
Dòng tiền thuần từ HĐKD	843 tỷ đồng
Đóng góp Ngân sách Nhà nước (năm thứ 3 liên tiếp đóng góp trên 1000 tỷ đồng)	1.114 tỷ đồng



KẾT NỐI NHÀ NƯỚC VÀ NGƯỜI DÂN

17.273	tài khoản Zalo OA của CQNN với hơn 40 triệu người theo dõi
173	Zalo Mini App do CQNN vận hành trên 25 tỉnh thành
GÓP SỨC CHO CÔNG TÁC PHÒNG CHỐNG THIÊN TAI	
214 triệu	tin nhắn cảnh báo thiên tai do Zalo phối hợp CQNN gửi đi



PHÁT TRIỂN CON NGƯỜI

Số lượng nhân viên	3.324
Hiện diện trên toàn cầu (thành phố)	9
Tỷ lệ nhân sự Nam-Nữ	65%-35%
Tỷ lệ nhân sự công tác 5 năm trở lên	35%

TRÁCH NHIỆM VỚI CÁC CHỈ TIÊU MÔI TRƯỜNG

VNG đã tích cực hạn chế lãng phí điện, nước, nâng cao nhận thức của nhân viên về việc tiết kiệm năng lượng để bảo vệ môi trường. Hệ thống điện năng lượng mặt trời của Tập đoàn đã tạo ra sản lượng bình quân 65,262 KWH/tháng, tương đương 783,144 KWH/năm. Hệ thống lọc nước cho nhân viên cung cấp nước uống tại VNG Campus (TP.HCM) với công suất tương đương 5.000 lít/ngày.

Giải thưởng nổi bật



Doanh nghiệp Công nghệ hàng đầu Việt Nam

Giải thưởng do World Business Outlook vinh danh, ghi nhận những thành tựu nổi bật của VNG trong năm 2023. Giải thưởng này đánh giá các công ty dựa trên kết quả kinh doanh, đổi mới công nghệ, mở rộng thị trường, nỗ lực phát triển và hợp tác chiến lược, khẳng định vai trò tiên phong của VNG trong hệ sinh thái công nghệ Việt Nam.



Nơi làm việc tốt nhất Việt Nam

VNG tiếp tục được chứng nhận là "Nơi làm việc tuyệt vời" trong hạng mục Công ty Lớn (hơn 1.000 nhân sự) hai năm liên tiếp. Giải thưởng này là minh chứng cho môi trường làm việc năng động, văn hóa doanh nghiệp truyền cảm hứng và sự đề cao giá trị cá nhân tại VNG.

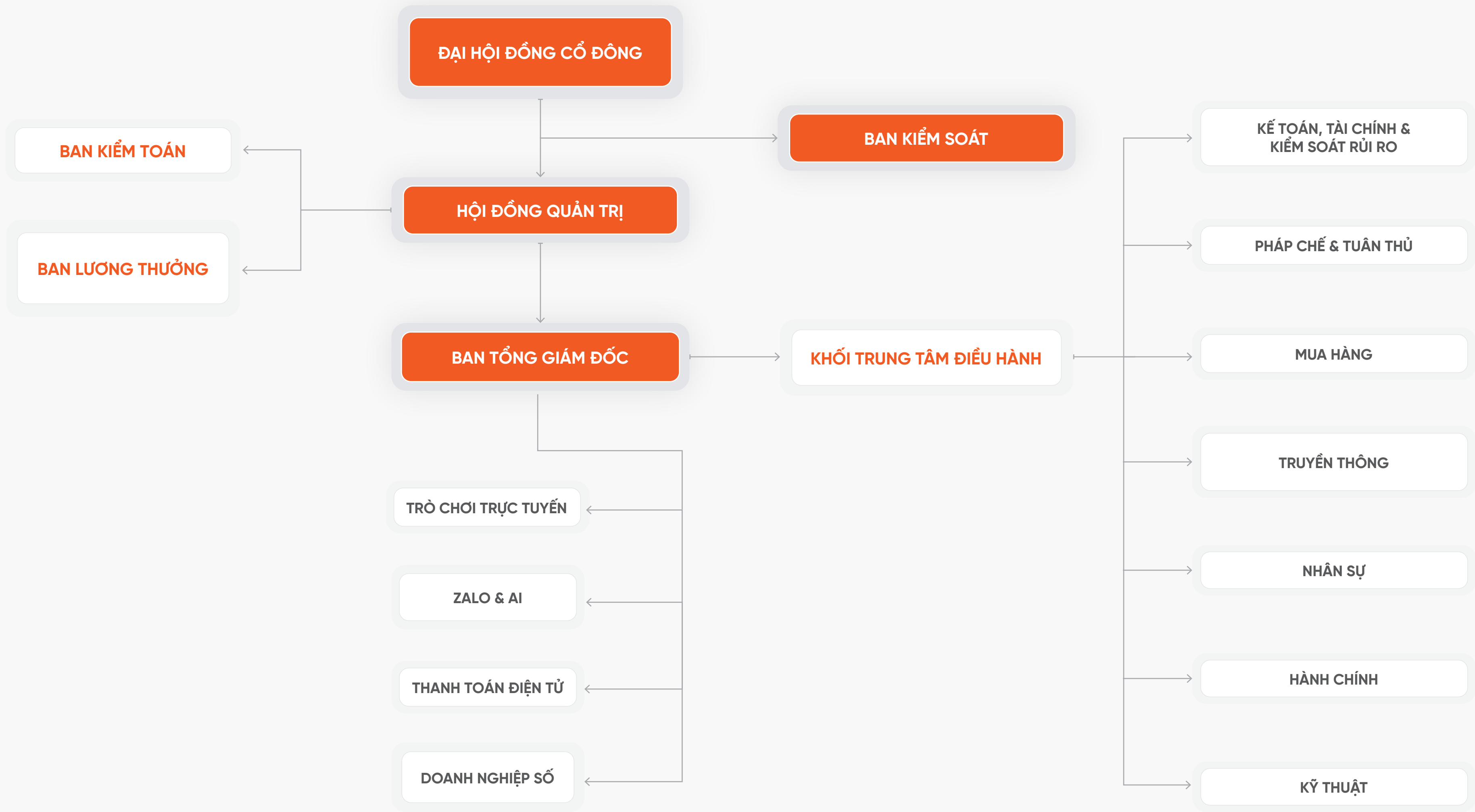


Giải thưởng Marketing vì Phát triển (M4D Awards)

UpRace được vinh danh là "Chiến dịch Marketing Bền vững của Năm" tại M4D Awards 2023, do Liên minh châu Âu tài trợ và RED Communication tổ chức. Giải thưởng này công nhận sự kết hợp ý nghĩa giữa công nghệ số và hoạt động cộng đồng của UpRace, hướng đến phát triển bền vững.



Cơ cấu doanh nghiệp



Cơ cấu cổ đông

A. Cơ cấu cổ đông (tính đến 31 tháng 12 năm 2024)

○ THEO LOẠI CỔ PHIẾU

	Số lượng	Tỉ lệ sở hữu
Cổ phiếu phổ thông	28.736.000	100,00%
Cổ phiếu quỹ	-	-
Tổng	28.736.000	100,00%

○ THEO QUỐC TỊCH

Nhóm cổ đông	Số lượng	Tỉ lệ sở hữu
Cổ đông trong nước	14.655.360	51,00%
Tổ chức	7.859.832	27,35%
Cá nhân	6.795.528	23,65%
Cổ đông nước ngoài	14.080.640	49,00%
Tổ chức	14.080.640	49,00%
Cá nhân	-	-
Tổng	28.736.000	100,00%

○ THEO NHÓM CỔ ĐÔNG

Nhóm cổ đông	Số lượng	Tỉ lệ sở hữu
Cổ đông nhà nước	-	0,00%
Khác	28.736.000	100,00%
Tổng	28.736.000	100,00%

○ THEO TỈ LỆ SỞ HỮU

Nhóm cổ đông	Số lượng	Tỉ lệ sở hữu
Cổ đông lớn (>=5%)	22.733.241	79,11%
Cổ đông nhỏ lẻ (<5%)	6.002.759	20,89%
Tổng	28.736.000	100,00%

- Tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa tại thời điểm 31/12/2024 là 49%.

B. Cổ phiếu

Tổng số cổ phiếu đang lưu hành là: 28.736.000 cổ phiếu, trong đó:

- Số lượng cổ phiếu phổ thông: 28.736.000
- Số lượng cổ phiếu ưu đãi: 0
- Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng: 0
- Số lượng cổ phiếu tự do chuyển nhượng: 28.736.000

C. Thay đổi vốn chủ sở hữu

D. Giao dịch cổ phiếu quỹ

Công ty Cổ phần VNG được thành lập năm 2004 với tên gọi là Công ty Cổ phần VinaGame, vốn điều lệ ban đầu là 15.000.000.000 đồng. Trong suốt 20 năm hoạt động, VNG đã thực hiện 16 lần tăng vốn và 1 lần giảm vốn. Tính đến nay, vốn điều lệ của Công ty là 287.360.000.000 đồng, tương ứng với 28.736.000 cổ phiếu.

- Số lượng cổ phiếu quỹ cuối kỳ: Không có
- Trong năm không phát sinh giao dịch cổ phiếu quỹ.

Danh sách công ty con, công ty liên kết

Tính đến ngày 31/12/2024

Tên công ty		Tính đến thời điểm 31/12/2024		Tính đến thời điểm 31/12/2023		Địa điểm	Ngành nghề kinh doanh chính
		Tỷ lệ lợi ích của công ty (%)	Tỷ lệ quyền biểu quyết của Công ty (%)	Tỷ lệ lợi ích của công ty (%)	Tỷ lệ quyền biểu quyết của Công ty (%)		
I Công ty con trực tiếp							
1	Công ty Cổ phần Zion ("Zion")	99,999	99,999	72,654	72,654	Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Dịch vụ trung gian thanh toán
2	Công ty Cổ phần Dịch vụ - Dữ liệu Công nghệ Thông tin Vi Na ("VinaData")	99,989	99,989	99,989	99,989	Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Cung cấp dịch vụ về công nghệ thông tin
3	Công ty Cổ phần Dịch vụ mạng Vi Na ("Vinanet")	99,50	99,50	99,50	99,50	Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Dịch vụ giá trị gia tăng trên di động và mạng viễn thông
4	Công ty TNHH Verichains ("Verichains")	100,00	100,00	100,00	100,00	Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Sản xuất và phát triển phần mềm các loại
5	Công ty TNHH Phát triển Phần mềm VNG ("VNGS")	100,00	100,00	100,00	100,00	Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Sản xuất và phát triển phần mềm các loại
6	Công ty Cổ phần Công nghệ EPI ("EPI")	100,00	100,00	100,00	100,00	Thành phố Hà Nội, Việt Nam	Dịch vụ quảng cáo trực tuyến, thiết kế trang mạng, phần mềm và các công nghệ truyền thông
7	Công ty TNHH Zie ("Zie")	100,00	100,00	100,00	100,00	Thành phố Hà Nội, Việt Nam	Vận hành và phân phối trò chơi trực tuyến
8	Công ty Cổ phần A4B ("A4B")	69,80	69,80	69,80	69,80	Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Lập trình máy vi tính, sản xuất phần mềm
9	Công ty TNHH ZingPlay Việt Nam ("ZPS")	100,00	100,00		100,00	Thành phố Đà Nẵng, Việt Nam	Vận hành và phân phối trò chơi trực tuyến
10	Công ty TNHH VNG Online ("VNG Online")	100,00	100,00	100,00	100,00	Thành phố Hà Nội, Việt Nam	Cung cấp dịch vụ cổng thông tin và sản xuất phần mềm các loại
11	Quỹ Kiến tạo ước mơ ("DMF")	100,00	100,00	100,00	100,00	Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Quỹ xã hội, tổ chức phi lợi nhuận
12	Công ty Cổ phần Phát triển Phần mềm VTH ("VTH")	-	-	100,00	100,00	Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Đầu tư xây dựng, kinh doanh hạ tầng khu công nghiệp; cho thuê văn phòng

Tên công ty		Tính đến thời điểm 31/12/2024		Tính đến thời điểm 31/12/2023		Địa điểm	Ngành nghề kinh doanh chính
		Tỷ lệ lợi ích của công ty (%)	Tỷ lệ quyền biểu quyết của Công ty (%)	Tỷ lệ lợi ích của công ty (%)	Tỷ lệ quyền biểu quyết của Công ty (%)		
II Công ty con gián tiếp							
1	Công ty TNHH Truyền thông Minh Phương Thịnh ("MPT")	100,00	100,00	100,00	100,00	Thành phố Đà Nẵng, Việt Nam	Vận hành và phân phối trò chơi trực tuyến
2	Công ty Cổ phần VNG Data Center ("VNG DC")	50,994	51,00	99,989	100,00	Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Cung cấp dịch vụ về công nghệ thông tin
3	VNG Singapore Pte. Ltd. ("VNG Singapore")	99,989	100,00	99,989	100,00	Singapore	Phát triển và phân phối phần mềm, thiết bị và linh kiện máy tính; cung cấp dịch vụ liên quan đến phần mềm và hậu mãi
4	VNG Myanmar Company Limited ("VNG Myanmar")	99,989	100,00	99,989	100,00	Thành phố Yangon, Myanmar	Vận hành và phân phối trò chơi trực tuyến
5	MLT Hong Kong Limited ("MLT HK")	100,00	100,00	100,00	100,00	Hồng Kông	Vận hành và phân phối trò chơi trực tuyến
6	VNG Games Co.. Ltd ("VNG Games")	99,989	100,00	99,989	100,00	Thành phố Bangkok, Thái Lan	Phát triển và cập nhật trò chơi trực tuyến và trò chơi trên điện thoại
7	Công ty Cổ phần XFM ("XFM")	99,989	99,989	99,98	99,98	Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Ghi âm và xuất bản âm nhạc
8	ZingPlay International Pte. Ltd. ("ZPI")	99,989	100,00	99,989	100,00	Singapore	Phát triển và phân phối phần mềm, thiết bị và linh kiện máy tính
9	Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Truyền Thông Thanh Sơn ("Thanh Sơn")	99,999	100,00	72,654	100,00	Thành phố Hà Nội, Việt Nam	Kinh doanh thẻ trò chơi và thẻ viễn thông
10	Công ty Cổ phần Adtima ("Adtima")	99,999	99,999	99,999	99,999	Việt Nam	Dịch vụ quảng cáo trực tuyến
11	Công ty Cổ phần Fiza ("Fiza")	99,997	99,998	99,997	99,998	Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Dịch vụ quảng cáo trực tuyến
12	Công ty TNHH VNG Solutions ("VNG Solutions")	99,50	100,00	99,50	100,00	Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Sản xuất và phát triển phần mềm các loại

Tên công ty		Tính đến thời điểm 31/12/2024		Tính đến thời điểm 31/12/2023		Địa điểm	Ngành nghề kinh doanh chính
		Tỷ lệ lợi ích của công ty (%)	Tỷ lệ quyền biểu quyết của Công ty (%)	Tỷ lệ lợi ích của công ty (%)	Tỷ lệ quyền biểu quyết của Công ty (%)		
II Công ty con gián tiếp							
13	Công ty Cổ phần Mixus ("Mixus")	99,934	99,934	99,934	99,934	Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Hoạt động ghi âm và xuất bản âm nhạc
14	KMZ Interactive Entertainment (Shenzhen) Co.. Ltd. ("KMZ") (*)	99,989	100,00	99,989	100,00	Trung Quốc	Cung cấp dịch vụ về công nghệ thông tin
15	Verichains SG Pte. Ltd ("Verichains SG")	100,00	100,00	100,00	100,00	Singapore	Phát triển phần mềm và ứng dụng, các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh khác
16	Instantiapay Holdings Pte. Ltd. ("Instpay Holco") (i) (*)	47,730	66,67	47,730	66,67	Singapore	Hoạt động đầu tư
17	InstantiaPay SG Pte. Ltd. ("Instpay SG") (*)	47,730	100,00	47,730	100,00	Singapore	Dịch vụ tài chính
18	InstantiaPay Pty Ltd ("InstpayAU")	47,730	100,00	47,730	100,00	Úc	Dịch vụ tài chính
19	InstantiaPay Limited (United Kingdom) ("Instpay UK") (*)	47,730	100,00	47,730	100,00	Vương Quốc Anh	Dịch vụ tài chính
20	InstantiaPay Limited (Hongkong) ("Instpay HK")	47,730	100,00	47,730	100,00	Hong Kong	Dịch vụ tài chính
21	Công ty TNHH InstantiaPay Việt Nam ("Instpay VN") (*)	100,00	100,00	100,00	100,00	Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Sản xuất và phát triển phần mềm các loại
22	VNG Investment Pte. Ltd. ("VNG Investment") (*)	100,00	100,00	100,00	100,00	Singapore	Phát triển và kinh doanh phần mềm, thiết bị và phụ tùng máy tính và các dịch vụ liên quan đến phần mềm
23	YoPlatform FZE ("YoPlatform") (*)	100,00	100,00	100,00	100,00	Dubai, Các Tiểu vương quốc Ả Rập Thống Nhất	Vận hành và phân phối trò chơi trực tuyến
24	Công ty Cổ phần Greennode ("Greennode VN")	98,989	99,00	98,989	99,00	Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Cung cấp dịch vụ về công nghệ thông tin
25	Greennode Pte. Ltd. ("GreennodeSG")	99,989	100,00	99,989	100,00	Singapore	Cung cấp dịch vụ lưu trữ dữ liệu
26	Greennode Co.. Ltd ("Greennode TH")	99,989	100,00	-	-	Thái Lan	Cung cấp dịch vụ lưu trữ dữ liệu
27	VNG Technologies LLC	100,00	100,00	-	-	Dubai, Các Tiểu vương quốc Ả Rập Thống Nhất	Dịch vụ mạng công nghệ thông tin; Thiết bị Hệ thống Máy tính và Truyền thông; Thiết kế phần mềm; Dịch vụ công nghệ số cái phân tán; Tư vấn Công nghệ thông tin

Tên công ty		Tính đến thời điểm 31/12/2024		Tính đến thời điểm 31/12/2023		Địa điểm	Ngành nghề kinh doanh chính
		Tỷ lệ lợi ích của công ty (%)	Tỷ lệ quyền biểu quyết của Công ty (%)	Tỷ lệ lợi ích của công ty (%)	Tỷ lệ quyền biểu quyết của Công ty (%)		
III Công ty liên kết trực tiếp							
1	Telio Pte. Ltd ("Telio")	16,55	16,55	16,55	16,55	Singapore	Công ty đầu tư
2	Nhóm công ty Funding Asia Group Pte. Ltd ("Funding Asia")	4,37	4,37	4,88	4,88	Singapore	Kinh doanh vận hành và quản lý nền tảng tài chính số
3	Công ty Cổ phần Phát triển Phần mềm VTH ("VTH")	35,00	35,00	-	-	Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Đầu tư, xây dựng, kinh doanh hạ tầng khu công nghiệp và cho thuê văn phòng
4	Công ty Cổ phần Công nghệ Ecotruck ("Ecotruck")	23,94	23,94	26,86	26,86	Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Sản xuất phần mềm và hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải
5	Công ty Cổ phần DayOne Holding ("Day-One Holding")	22,46	22,46	-	-	Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Tư vấn quản lý
6	Công ty Cổ phần DayOne ("DayOne")	-		27,27	27,27	Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Thương mại điện tử
IV							
1	Tiki Global Pte. Ltd ("Tiki global")	-	-	14,61	14,61	Singapore	Công ty đầu tư
2	Beijing Youtu Interactive Co.,Ltd ("Beijing Youtu")	14,00	14,00	14,00	14,00	Thành phố Bắc Kinh, Trung Quốc	Phân phối trò chơi điện tử
3	Rocketeer Holding Limited ("Rocketeer")	11,25	11,25	11,25	11,25	Quần đảo Cayman	Công ty đầu tư
4	Open Commerce Group Ltd.("OCG")	12,17	12,17	12,17	12,17	Singapore	Thương mại điện tử
5	Cloudverse Pte. Ltd ("Cloudverse")	30,00	30,00	30,00	30,00	Singapore	Dịch vụ tư vấn công nghệ thông tin và lưu trữ dữ liệu
6	NCV Games Pte. Ltd ("NCV")	30,00	30,00	-	-	Singapore	Phân phối bản quyền trò chơi điện tử

Chiến lược kinh doanh

Tổng quan nền kinh tế

Các mảng kinh doanh

VNG: Hành trình kiến tạo tương lai số hóa
bền vững cho Việt Nam

Tổng quan nền kinh tế

A.

Bối cảnh kinh tế vĩ mô

Năm 2024, nền kinh tế Việt Nam đã thể hiện khả năng phục hồi và duy trì sự ổn định, thông qua các chỉ số kinh tế vĩ mô như sau: Tăng trưởng GDP đạt mức cao, tỷ lệ lạm phát được duy trì trong ngưỡng kiểm soát, dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) tiếp tục đạt kết quả tích cực. Với vị trí địa lý thuận lợi, Việt Nam đã củng cố vai trò là trung tâm sản xuất và thương mại có tầm ảnh hưởng trong khu vực. Chỉ số niềm tin tiêu dùng cũng cho thấy người tiêu dùng Việt Nam có mức độ lạc quan cao hơn so với mặt bằng chung tại các quốc gia ASEAN.

Các yếu tố trên phản ánh nền tảng kinh tế Việt Nam phát triển một cách ổn định và tích cực, trong bối cảnh tình hình thế giới còn nhiều biến động.

TĂNG TRƯỞNG GDP

Tổng sản phẩm quốc nội (GDP) của Việt Nam trong năm 2024 tăng trưởng 7,1%, ghi nhận sự bứt tốc đáng kể so với mức tăng 5% của năm 2023. Động lực tăng trưởng chủ yếu đến từ xuất khẩu khả quan, tiêu dùng nội địa vững vàng, và dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) duy trì ổn định.

Kim ngạch xuất khẩu đạt mức kỷ lục 405,5 tỷ USD, tăng 14,3% so với cùng kỳ năm trước, nhờ đóng góp nổi bật từ các ngành hàng chủ lực như điện tử, dệt may và nông sản. Bên cạnh đó, các hiệp định thương mại và mối quan hệ hợp tác chiến lược đã đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy hoạt động xuất khẩu.

Mặc dù kinh tế toàn cầu tiếp tục đối mặt với nhiều bất ổn, tiêu dùng nội địa tại Việt Nam vẫn giữ được đà phục hồi, thể hiện qua mức tăng trưởng 7,4% của khu vực dịch vụ, cao hơn so với mức 6,9% của năm 2023, cho thấy cầu tiêu dùng trong nước vẫn đang duy trì ở mức tích cực.



Nguồn: Ngân hàng thế giới

CHỈ SỐ GIÁ TIÊU DÙNG (CPI)

Theo Tổng cục Thống kê, lạm phát trong năm 2024 vẫn được kiểm soát hiệu quả, khi chỉ số giá tiêu dùng (CPI) tăng 3,6%, nhỉnh hơn mức 3,3% của năm 2023, và vẫn nằm trong mức mục tiêu do Quốc hội đề ra. Lạm phát cơ bản – loại trừ các yếu tố biến động như thực phẩm và năng lượng – chỉ tăng 2,7%, phản ánh hiệu quả của các chính sách tiền tệ điều hành linh hoạt và chặt chẽ của Chính phủ trong kiểm soát áp lực lạm phát.

ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI (FDI)

Theo số liệu từ Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Việt Nam thu hút 38,2 tỷ USD vốn FDI trong năm 2024, giảm nhẹ 3% so với năm trước. Tuy nhiên, giải ngân FDI đạt mức cao kỷ lục 25,4 tỷ USD, tăng 9,4% so với cùng kỳ, cho thấy niềm tin của nhà đầu tư vào môi trường đầu tư ổn định và hấp dẫn tại Việt Nam. Sức hút của Việt Nam tiếp tục được củng cố thông qua việc tham gia các hiệp định thương mại chiến lược, nâng cấp quan hệ hợp tác kinh tế và lợi thế trong xu hướng dịch chuyển chuỗi cung ứng toàn cầu. Đáng chú ý, dòng vốn đầu tư vẫn đổ vào các ngành công nghệ cao, bao gồm sản xuất bán dẫn và trí tuệ nhân tạo (AI), được hỗ trợ bởi các chính sách ưu đãi của Chính phủ như miễn giảm thuế và ưu đãi thuê đất.

TÂM LÝ NGƯỜI TIÊU DÙNG

Theo khảo sát Tâm lý người tiêu dùng ASEAN do Ngân hàng UOB thực hiện trong năm 2024, người tiêu dùng Việt Nam thể hiện mức độ tự tin cao hơn so với mặt bằng khu vực. Hơn 70% người tham gia khảo sát bày tỏ sự lạc quan về tình hình kinh tế hiện tại và triển vọng tương lai, vượt xa mức trung bình 54% của ASEAN.

Niềm tin này được thúc đẩy bởi cơ hội việc làm ngày càng cải thiện, chất lượng cuộc sống được nâng cao, và sự phục hồi mạnh mẽ của tiêu dùng nội địa, góp phần đưa Việt Nam trở thành điểm sáng trong khu vực, bất chấp bối cảnh kinh tế toàn cầu còn nhiều bất định.

B.

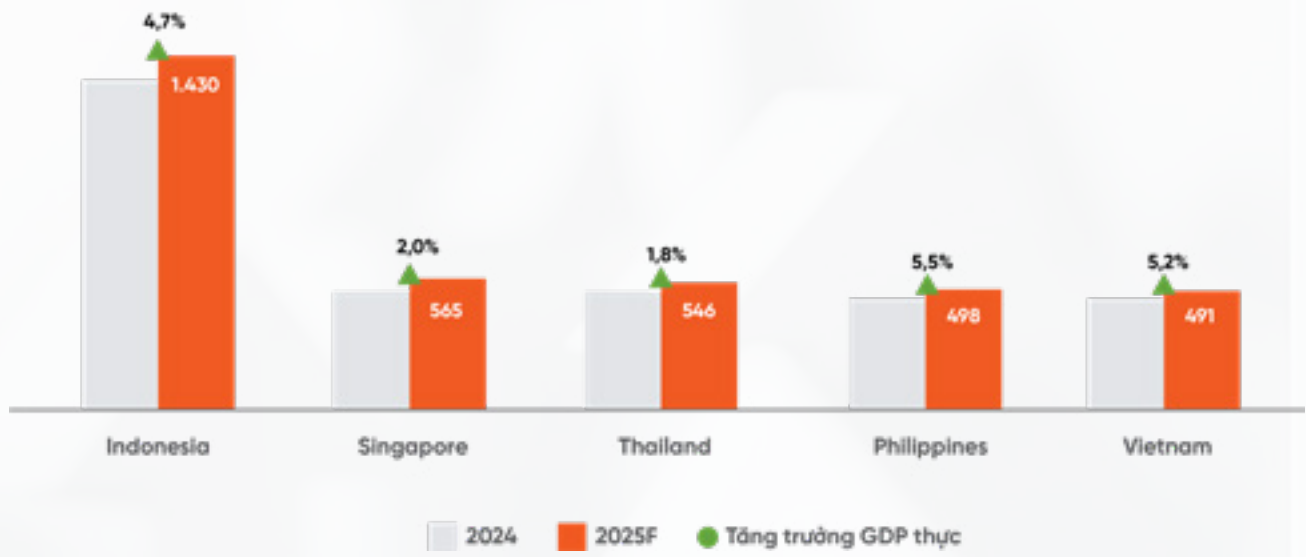
Triển vọng kinh tế vĩ mô năm 2025

Theo dự báo của Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF). đến năm 2025, Việt Nam sẽ trở thành nền kinh tế lớn thứ 12 tại châu Á và đứng thứ 5 trong khu vực ASEAN, nhờ đà tăng trưởng mạnh mẽ của GDP và nỗ lực song song trong chuyển đổi số và phát triển bền vững – hai xu hướng tăng trưởng chiến lược đang định hình các nền kinh tế toàn cầu.

Với mục tiêu tăng trưởng GDP đạt 8,0% do Chính phủ đề ra, Việt Nam đang tận dụng tối đa các chính sách hỗ trợ đổi mới sáng tạo, đồng thời chủ động điều tiết chiến lược phát triển trong bối cảnh thế giới biến động, bao gồm cả những ảnh hưởng tiềm tàng việc thay đổi chính quyền tại Hoa Kỳ trong nhiệm kỳ Tổng thống tiếp theo.

Tổng thể, Việt Nam đang bước vào năm 2025 với kỳ vọng lớn và nền tảng vững chắc, tiếp tục khẳng định vị thế là một trong những điểm sáng kinh tế nổi bật trong khu vực.

Các nền kinh tế lớn nhất ASEAN năm 2025 (tỷ USD)



Nguồn: Quỹ tiền tệ quốc tế IMF (tháng 4/2025)

TĂNG TRƯỞNG GDP

Theo dự báo của Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF). tăng trưởng GDP của Việt Nam trong năm 2025 dự kiến đạt 5,2% – thấp hơn so với mục tiêu 8,0% của Chính phủ, nhưng vẫn vượt trội so với nhiều nền kinh tế trong khu vực, như Thái Lan và Singapore. Các động lực tăng trưởng chính bao gồm: sản xuất công nghiệp duy trì ổn định, đa dạng hóa hoạt động xuất khẩu, và tiêu dùng nội địa bền vững.

Phát triển bền vững tiếp tục là trọng tâm trong chính sách điều hành, với những nỗ lực đáng kể từ phía Chính phủ nhằm mở rộng năng lượng tái tạo và thúc đẩy nền kinh tế số.

BỐI CẢNH CHÍNH TRỊ

Việt Nam đang nổi lên như một mắt xích quan trọng trong làn sóng dịch chuyển chuỗi cung ứng toàn cầu, khi ngày càng nhiều doanh nghiệp tìm cách nâng cao khả năng vận hành linh hoạt thông qua chiến lược đa dạng hóa địa lý.

Vị trí địa lý chiến lược cùng với mạng lưới các hiệp định thương mại ngày càng mở rộng tiếp tục củng cố sức hút của Việt Nam đối với các nhà đầu tư quốc tế.

Trong bối cảnh toàn cầu không ngừng biến động, các chính sách thương mại và xu hướng vĩ mô quốc tế cần được theo dõi sát sao. Những điều chỉnh về thuế quan, tỷ giá hối đoái hay dòng vốn đầu tư đều có thể mang đến cả cơ hội lẫn rủi ro, nhấn mạnh nhu cầu cần có chiến lược linh hoạt và nền tảng kinh tế đa dạng để thích ứng hiệu quả trong môi trường toàn cầu đang thay đổi nhanh chóng.

KINH TẾ SỐ

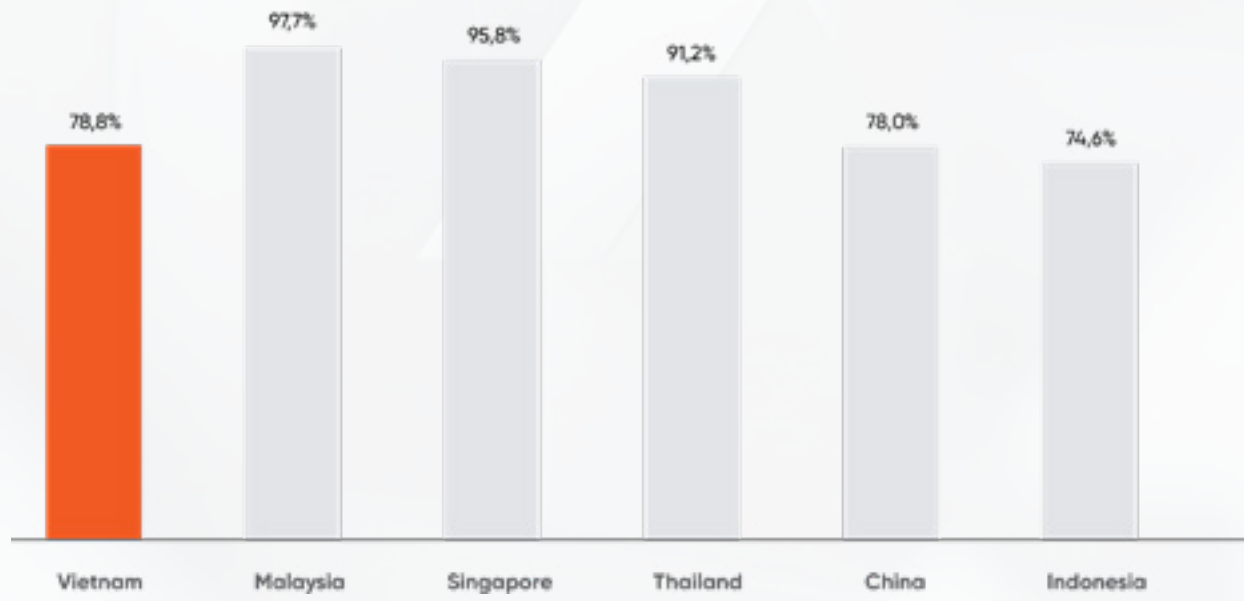
Chuyển đổi số tiếp tục đóng vai trò then chốt trong chiến lược phát triển kinh tế của Việt Nam. Theo Bộ Thông tin và Truyền thông, đóng góp của kinh tế số vào GDP đạt 16,5% năm 2023 và ước tính tăng lên 18,6% trong năm 2024.

Theo “Chiến lược quốc gia về phát triển kinh tế số và xã hội số đến năm 2025, định hướng đến năm 2030” được Chính phủ phê duyệt từ năm 2022, mục tiêu đề ra là đến năm 2025, kinh tế số đóng góp 20% GDP, và đến năm 2030 đạt mốc 30% GDP.

Để hiện thực hóa mục tiêu này, Chính phủ đang nỗ lực đầu tư phát triển hạ tầng số và thúc đẩy đổi mới công nghệ. Một trong những chương trình trọng điểm là Chương trình Chuyển đổi số Quốc gia, triển khai từ năm 2020, đặt ra các mục tiêu rõ ràng đến năm 2025 và tầm nhìn đến năm 2030. Chiến lược tập trung vào ba trụ cột chính: Chính phủ số, Kinh tế số và Xã hội số, với kỳ vọng nâng cao năng lực số cho người dân, cải thiện hạ tầng công nghệ, và đẩy mạnh đổi mới trong mọi lĩnh vực kinh tế.

Theo Digital 2025 Global Overview Report của We Are Social và Meltwater, tỷ lệ sử dụng Internet tiếp tục là yếu tố thúc đẩy quan trọng, với gần 80% dân số Việt Nam đã có kết nối Internet tính đến năm 2024, chủ yếu nhờ sự phổ cập nhanh chóng của điện thoại thông minh.

Tỷ lệ thâm nhập internet năm 2024 (%)



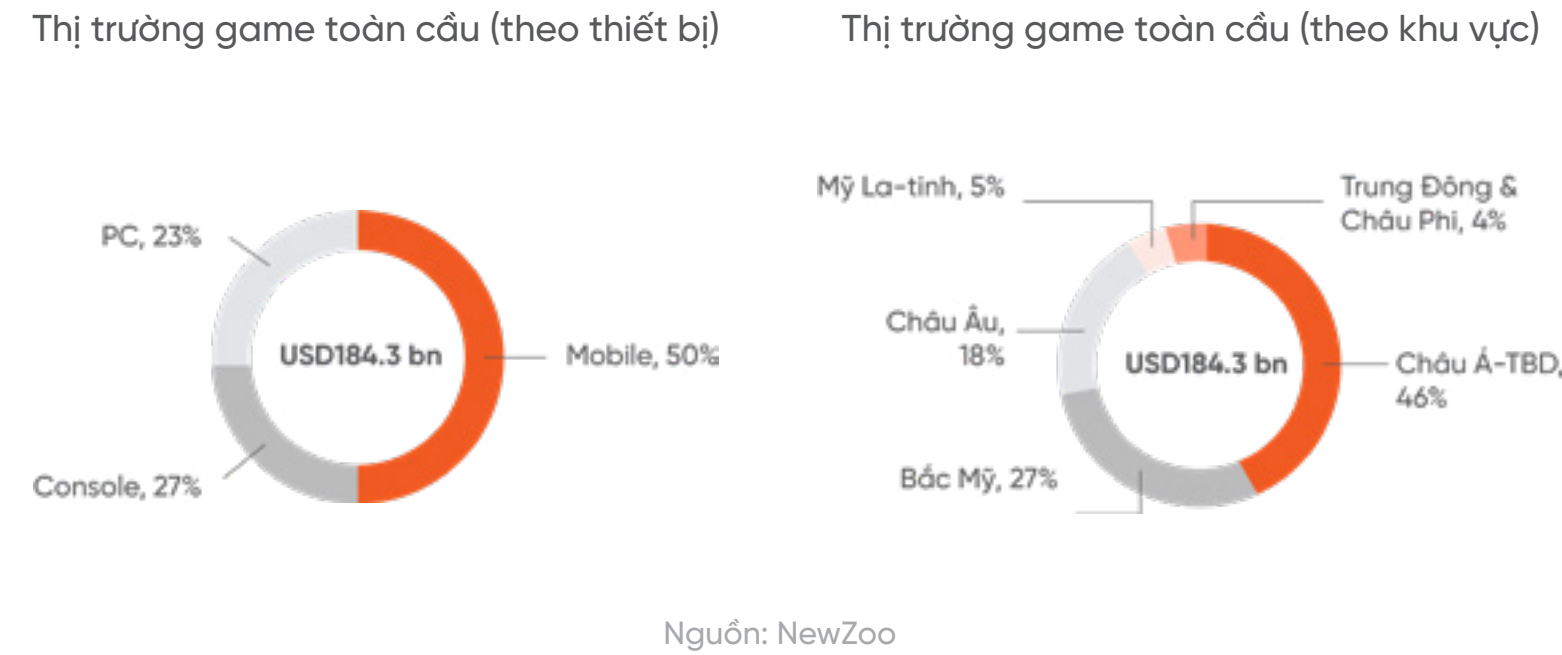
Nguồn: Digital 2025 Global Overview Report (We Are Social và Meltwater)

Các mảng kinh doanh

TRÒ CHƠI TRỰC TUYẾN

A. Thị trường trò chơi trực tuyến

Theo Báo cáo Thị trường Game Toàn cầu 2024 của NewZoo, ngành công nghiệp game toàn cầu ghi nhận mức tăng trưởng ổn định so với năm trước, với doanh thu đạt 184 tỷ USD, tương ứng với mức tăng trưởng 0,2% so với cùng kỳ và khoảng 3,9 tỷ người chơi trên các nền tảng máy tính (PC), di động và máy chơi điện tử (console). Trong đó, châu Á-Thái Bình Dương (APAC) tiếp tục là thị trường lớn nhất và có ảnh hưởng nhất, chiếm 46% doanh thu toàn cầu và là nơi quy tụ 1,9 tỷ người chơi. Bắc Mỹ đứng thứ hai với 27% doanh thu và 400 triệu người chơi, trong khi châu Âu dù có số lượng người chơi cao hơn Bắc Mỹ (700 triệu). nhưng doanh thu chiếm 18%. cho thấy mức chi tiêu trung bình thấp hơn. Xét theo nền tảng, di động ("mobile") vẫn giữ vững vị trí dẫn đầu về cả doanh thu và số lượng người dùng, với 92 tỷ USD thu về trong năm 2024 (tăng 2,8% so với cùng kỳ) từ 2,6 tỷ người chơi, được thúc đẩy bởi việc phổ cập điện thoại thông minh giá hợp lý tại các thị trường ưu tiên di động. Trong khi đó, nền tảng PC ghi nhận mức doanh thu 42 tỷ USD với 667 triệu người chơi, cho thấy sự chững lại so với năm trước.



Trong giai đoạn 2024–2027, NewZoo dự báo thị trường game toàn cầu sẽ tăng trưởng với tốc độ CAGR 3,9%, trong đó, khu vực APAC tiếp tục dẫn đầu.

Năm 2025 được dự báo sẽ chứng kiến sự dịch chuyển rõ nét trong mô hình kiếm tiền của các tựa game. Mô hình kiếm tiền hỗn hợp (hybrid monetization)–kết hợp giữa mua hàng trong ứng dụng (IAP) và quảng cáo trong ứng dụng (IAA)–được dự đoán tăng trưởng 26,1%. phản ánh xu hướng tối ưu hóa trải nghiệm người chơi và mở rộng tập người dùng mục tiêu.

Trí tuệ nhân tạo (AI) tiếp tục là xu hướng chiến lược trong phát triển game. AI được ứng dụng vào thử nghiệm gameplay, tạo nội dung và kiểm duyệt, từ đó tăng mức độ cá nhân hóa và hấp dẫn cho sản phẩm. Nội dung do AI tạo ra (AI-generated content) được kỳ vọng sẽ trở nên phổ biến, kéo theo sự xuất hiện của các game “bản sao” được tối ưu hóa dựa trên các tựa game thành công.

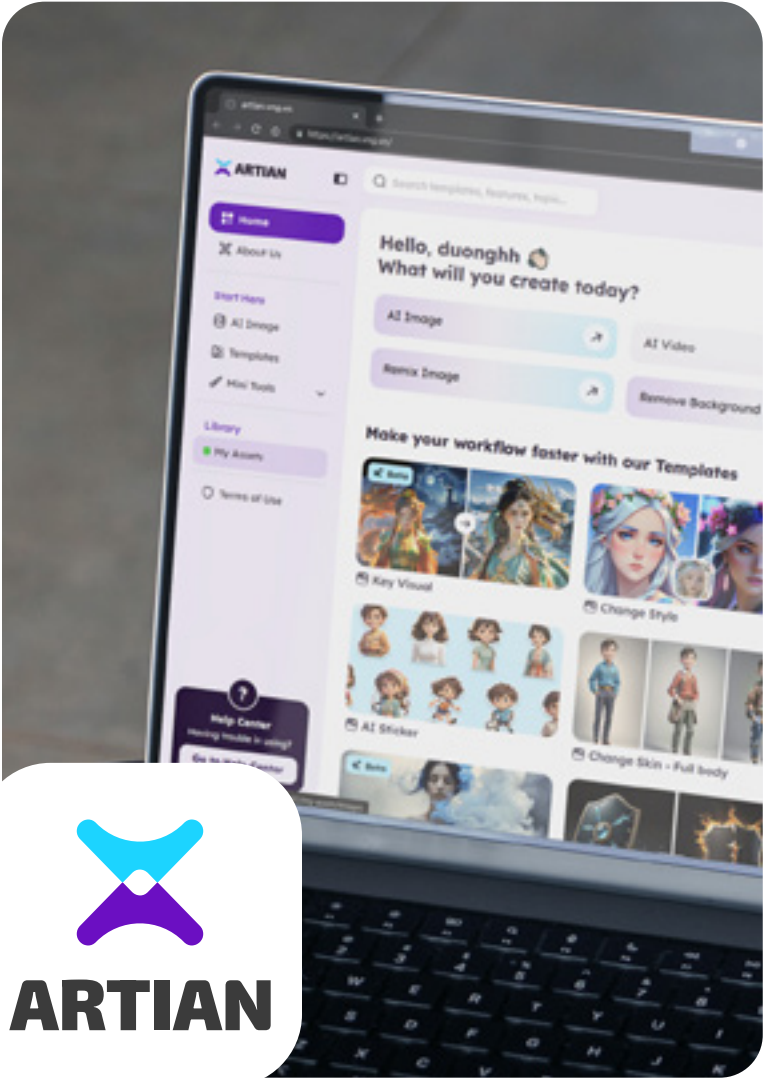
VNGGames cũng đang nắm bắt xu hướng này thông qua nền tảng Artian, ứng dụng AI vào quy trình thiết kế nhân vật, ghi nhận chuyển động, và bản địa hóa nội dung–từ đó tối ưu hóa hiệu quả và nâng cao sức sáng tạo trong phát triển game.

Mặc dù triển vọng tăng trưởng tích cực, ngành game toàn cầu vẫn đối mặt với nhiều thách thức–đặc biệt là về kiếm tiền trong bối cảnh thị trường đã bão hòa với những tựa game phổ biến và thiếu vắng các sản phẩm cao cấp mang tính đột phá.

Thị trường PC đang chứng kiến nghịch lý: tương tác người dùng tăng mạnh, với số lượng người chơi đồng thời trên nền tảng như Steam đạt kỷ lục, nhưng doanh thu lại sụt giảm. Nguyên nhân phần lớn do mô hình miễn phí (free-to-play) chiếm ưu thế, trong khi nhiều sản phẩm đã bước vào giai đoạn bão hòa, hạn chế khả năng tạo ra nguồn thu mới.

Ở mảng di động, thay đổi chính sách quản lý là một trong những yếu tố cần đặc biệt lưu tâm. Đạo luật Thị trường Số (DMA) của EU cùng với quy định tương tự tại Nhật Bản và Anh đã buộc Apple và Google phải cho phép cửa hàng ứng dụng bên thứ ba và hệ thống thanh toán thay thế. Dù mở ra cơ hội doanh thu mới cho nhà phát hành, điều này cũng làm phân mảnh thị trường, đòi hỏi quản lý nhiều hệ thống phân phối và cấu trúc phí khác nhau. Hành vi người dùng hiện vẫn gắn bó với các cửa hàng truyền thống, khiến tác động ngắn hạn còn khó đoán định.

Tại Việt Nam, môi trường pháp lý cũng đặt ra nhiều thách thức mới. Theo nghị định mới về quản lý dịch vụ Internet và thông tin trên không gian mạng, tất cả các game mang tính chất casino trực tuyến sẽ bị cấm từ tháng 12/2024. Đồng thời, người chơi dưới 18 tuổi bị giới hạn thời gian chơi mỗi ngày, điều này có thể ảnh hưởng đến mức độ tương tác và doanh thu trong game.





B.
VNG và hành trình 20 năm
tiên phong ngành Game




Ông Kelly Wong
Phó Tổng Giám đốc VNG,
Tổng Giám đốc VNGGames


 **20** năm hoạt động và phát triển

 **+200** tựa game phát hành tại Việt Nam, **+40** tựa game phát hành tại thị trường nước ngoài

 **+79** triệu người dùng hàng quý

 **+20** tựa game do VNG phát triển và phân phối trên toàn cầu

 **+1.200** nhân sự

 **9** thành phố nơi game studio của VNG hiện diện

Trong suốt 20 năm qua, VNG đã có những đóng góp quan trọng và bền vững cho ngành công nghiệp game tại Việt Nam và Đông Nam Á. Khởi đầu từ năm 2004 với tên gọi Vinagame, công ty đã tiên phong phổ biến game online tại Việt Nam qua thành công vang dội của Võ Lâm Truyền Kỳ, đánh dấu bước ngoặt quan trọng cho ngành game trong nước. Tính đến nay, VNG đã phát hành hơn 200 tựa game tại Việt Nam và hơn 40 tựa game trên thị trường quốc tế, phục vụ khoảng 79 triệu người dùng hàng quý với đội ngũ nhân sự hơn 1.200 người.

Chúng tôi đã khẳng định vị thế qua việc chuyển đổi thành công từ game PC sang game di động trong giai đoạn 2016-2017, đánh dấu bước tiến lớn về công nghệ và thị hiếu người dùng. Việc mở rộng ra thị trường khu vực với các studio tại Bangkok, Kuala Lumpur, Jakarta, Đài Bắc, Thượng Hải và Bắc Kinh không chỉ chứng minh năng lực cạnh tranh quốc tế mà còn thể hiện độ chín của VNG ở mảng game, cả về công nghệ, kinh nghiệm và nguồn lực.

Bên cạnh hoạt động kinh doanh, VNGGames cũng tiên phong thúc đẩy thể thao điện tử (eSports) tại Việt Nam, điển hình là vai trò quan trọng trong việc đưa eSports trở thành môn thi đấu chính thức tại SEA Games 31, góp phần mang về 4 HCV cho đoàn Việt Nam. Thành công này góp phần khẳng định tiềm năng của ngành game và eSports nước nhà trên bản đồ khu vực

Hành trình 20 năm của VNG cũng không thể không kể đến đóng góp quan trọng của ZingPlay Game Studios (ZPS). một trong những đơn vị tiên phong “Go Global” của VNG. Khởi đầu từ năm 2007 với các game casual, ZPS đã luôn “Đón nhận thách thức”. nỗ lực chuyển đổi liên tục từ nền tảng máy tính sang web và sau đó là mobile, xây dựng vị thế vững chắc với các sản phẩm phù hợp thị hiếu người dùng, từng bước mở rộng ra Đông Nam Á, Nam Á và Mỹ Latinh.

2024: Giữ vững vị thế hàng đầu Việt Nam và khu vực

Kết quả kinh doanh ổn định

Năm 2024, doanh thu mảng game của VNG được hưởng lợi từ việc thay đổi chính sách kế toán áp dụng từ năm 2023, dù tổng bookings giảm nhẹ do thiếu các tựa game mới có sức ảnh hưởng lớn trên thị trường quốc tế, dù tổng bookings giảm nhẹ do thiếu các tựa game mới có sức ảnh hưởng lớn trên thị trường quốc tế. Tuy vậy, trong dài hạn từ 2019 – 2024, vị thế của VNG vẫn duy trì ổn định.

	FY23	FY24	YOY (%)
Tổng Booking (tỉ đồng) ¹	7.930	7.233	(9%)
Bookings từ thị trường quốc tế (tỉ đồng)	1.891	1.639	(13%)
Số người dùng hoạt động hàng quý (QAU, triệu người) ²	78,8	74,3	(6%)

(1) Bookings là một chỉ số hoạt động không theo các nguyên tắc kế toán được chấp nhận chung (GAAP) được VNG sử dụng để đánh giá hiệu quả hoạt động của mảng Trò chơi trực tuyến. Chỉ số này phản ánh số tiền mà người dùng đã chi trong kỳ được áp dụng để tính toán.

(2) Số người dùng hoạt động hàng quý, được tính bằng cách lấy trung bình của QAU các quý trong kỳ tính toán.

Trong năm 2024, VNG đã phát hành 17 tựa game tại Việt Nam và quốc tế như Forsaken World 2, Tây Du Béo, Thiên Long Bát Bộ, ROBLOX VNG, CheonSangBi Mobile, Ghost Story: Thiện Nữ, Bomber VNG... Đặc biệt, các dự án chuẩn bị ra mắt như Phong Thần Mobile, MU Lục Địa VNG, Crossfire VN (thị trường Việt Nam). Genesis (thị trường Đài Loan – Hongkong). Cookie Run, Lineage2M – liên doanh NCV (thị trường Đông Nam Á) được kỳ vọng sẽ tạo ra tăng trưởng mới cho công ty. Ngoài ra, VNG còn thực hiện các dự án phát triển game dài hạn để đa dạng hóa danh mục, tối ưu hóa các thỏa thuận hợp tác – liên doanh chiến lược, tránh phụ thuộc vào các tựa game ngắn hạn, rủi ro cao.

VNG đã ứng dụng thành công các công cụ AI tự phát triển xuyên suốt quá trình phát triển và phát hành game. Các giải pháp AI được triển khai trong thiết kế trò chơi, thiết kế đồ họa và xây dựng chatbot AI. AI cũng nâng cao hiệu quả bản địa hóa các chiến dịch marketing và dịch thuật đa ngôn ngữ để phục vụ cho việc phát hành toàn cầu.



Positioning Ranked #1 by Downloads – Growth Rate: –8.3%
Ranked #2 by Revenue (IAP) – Growth Rate: 13.6%

*Ranking on top 1000 company

Cuối năm 2024, VNGGames ra mắt nền tảng Chơi Ngay, cung cấp các minigame tiện lợi không cần tải mới, tích hợp hiệu quả với Zalopay và khai thác tối đa tiềm năng từ hệ sinh thái Zalo; hợp tác với VNG Cloud nâng cao chất lượng hạ tầng và dịch vụ công nghệ.

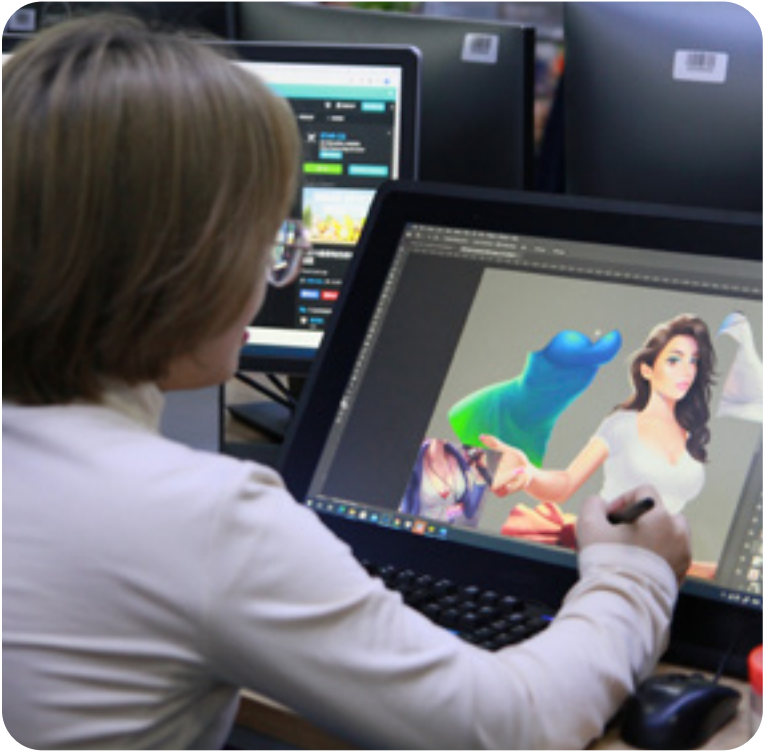
Ở mảng game tự phát triển, VNGGames đã ra mắt thành công 4 tựa game bắn súng với tổng lượt cài đặt lên tới 50 triệu, tập trung tại các thị trường quốc tế nổi bật như Hoa Kỳ, Nhật Bản, Ấn Độ và Canada. Đồng thời, VNG ZingPlay Game Studios (ZPS) ghi nhận sự tăng trưởng mạnh mẽ với hơn 10 tựa game quốc tế ra mắt trong nửa đầu năm 2024, tối ưu hóa tính năng để nâng cao trải nghiệm người dùng. ZPS đã mở rộng thị trường sang các nước Tier 1 và lần đầu ghi nhận doanh thu quốc tế vượt trong nước.

Bên cạnh đó, ZPS cũng thành lập Board Craft Studio, đẩy mạnh ứng dụng trí tuệ nhân tạo (AI) vào phát triển game, tập trung vào ba mảng: phát triển nội dung với 32 board game; xây dựng công cụ hỗ trợ hiệu quả cho các nhà phát triển; đồng thời thúc đẩy năng lực sáng tạo thông qua ứng dụng AI tiên tiến.

Việc tuân thủ Nghị định 147/2024/NĐ-CP bằng cách đóng các game liên quan đến lá bài thể hiện cam kết pháp lý và bảo vệ quyền lợi người dùng nghiêm túc của ZPS.

Cũng trong năm 2024, VNGGames đã đẩy mạnh cổng thanh toán quốc tế uy tín (VNGGames Shop) và các kênh chăm sóc khách hàng chuyên biệt (Chương trình chăm sóc khách hàng thân thiết – VNGGames Club và Trung tâm hỗ trợ khách hàng VNGGames Support).

Có thể thấy, chiến lược kinh doanh 2024 của VNGGames xoay quanh các yếu tố then chốt như mở rộng thị trường game, tối ưu hóa công nghệ, phát triển tốt mạng lưới đối tác chiến lược và liên tục cập nhật xu hướng marketing cũng như thị hiếu người dùng. VNGGames cũng đẩy mạnh xây dựng cơ sở dữ liệu nội bộ, và đầu tư vào dữ liệu – trí tuệ nhân tạo để tạo ra lợi thế cạnh tranh dài hạn. Chúng tôi cũng tích cực so sánh và đánh giá hiệu quả hoạt động của mình thông qua các nền tảng dữ liệu của bên thứ ba và danh tiếng trên thị trường.



Hợp tác chiến lược – Nền tảng cho tăng trưởng và đổi mới

Trong năm 2024, chúng tôi củng cố vị thế thông qua hợp tác với các đối tác toàn cầu như Riot Games, Roblox, Tencent Games và NCSoft và các đối tác công nghệ hàng đầu như Facebook, Google.



ROBLOX - VNG

Trong năm 2024, VNGGames chính thức phát hành Roblox - VNG, đánh dấu bước tiến quan trọng trong việc đưa nền tảng game sáng tạo toàn cầu Roblox vào thị trường Việt Nam. Với mục tiêu xây dựng một cộng đồng game sáng tạo, an toàn và phù hợp với văn hóa địa phương, Roblox - VNG đã thu hút hơn 5 triệu người dùng chỉ trong 6 tháng đầu hoạt động. Nền tảng này tích hợp các tính năng bảo mật theo tiêu chuẩn quốc tế, tuân thủ Nghị định 147/2024/NĐ-CP về quản lý không gian mạng, đồng thời cung cấp giao diện tiếng Việt và các chương trình nội địa như "Roblox Việt Nam Challenge" để khuyến khích sự tham gia của người dùng. Hợp tác này không chỉ gia tăng giá trị cho người dùng mà còn hỗ trợ đào tạo nguồn nhân lực công nghệ trẻ, đóng góp vào chiến lược phát triển quốc gia số đến năm 2030, theo báo cáo của Bộ Thông tin và Truyền thông (2024).



LIÊN DOANH NCV (NCSOFT)

Tháng 8/2024, VNGGames đã công bố thành lập liên doanh NCV Games cùng NCSoft – tập đoàn game hàng đầu Hàn Quốc, nhằm phát hành độc quyền các tựa game bom tấn của NCSoft tại Việt Nam, Thái Lan, Malaysia, Indonesia, Singapore và Philippines. Sự hợp tác này không chỉ thể hiện sự tin tưởng sâu sắc của NCSoft vào năng lực phát hành, vận hành và hiểu biết thị trường khu vực của VNGGames, mà còn khẳng định vị thế của chúng tôi như một đối tác chiến lược đáng tin cậy trên thị trường toàn cầu.

RIOT GAMES

Trong lĩnh vực eSports, VNGGames đã ký kết thỏa thuận hợp tác chiến lược với Riot Games để triển khai kế hoạch phát triển giải đấu Liên Minh Huyền Thoại (LMHT) trong năm 2025, hướng tới tổ chức một giải đấu quy mô toàn Châu Á – Thái Bình Dương, dự kiến quy tụ các đội tuyển hàng đầu từ Việt Nam, Hàn Quốc, Trung Quốc, Nhật Bản VNGGames cam kết đầu tư vào cơ sở hạ tầng eSports, bao gồm các sân chơi chuyên nghiệp như GG Stadium, và xây dựng hệ sinh thái đào tạo tuyển thủ trẻ để eSports có thể trở thành môn thể thao thành tích cao nổi bật của Việt Nam.

Ngoài các đối tác về phát triển game, VNGGames cũng luôn duy trì và củng cố quan hệ hợp tác chiến lược cùng các đối tác công nghệ hàng đầu nhằm tối ưu hoá hoạt động marketing, tăng trưởng người dùng, vận hành game và phát triển cộng đồng theo từng thị trường và toàn cầu:

- Google: Qua hơn 10 năm hợp tác, trong đó 5 năm ở mức độ chiến lược, Google luôn là đối tác tin cậy của VNGGames. Hai bên đã cùng triển khai nhiều dự án, từ mở rộng người dùng qua Google Ads và Firebase, nâng tầm thương hiệu trên YouTube, đến phát triển hạ tầng công nghệ với Google Cloud và tối ưu vận hành game trên Google Play.
- Facebook: Với thế mạnh xây dựng cộng đồng, Facebook đã hỗ trợ VNGGames đưa các sản phẩm game tiếp cận người chơi toàn cầu, đồng thời mang đến trải nghiệm đa dạng, gắn kết cộng đồng game thủ.





Hướng tới một ngành game bền vững

Với kinh nghiệm 20 năm, VNGGames đã và đang đồng hành tích cực cùng ngành game Việt Nam, hướng tới sự phát triển bền vững và tương xứng với tiềm năng to lớn, cũng như vị thế nên có trong nền kinh tế số quốc gia – giống như tại nhiều quốc gia phát triển trong khu vực và thế giới.

Là Ủy viên Ban Chấp hành Hội Thể thao Điện tử Giải trí Việt Nam (VIRESA), chúng tôi đã tổ chức và tài trợ các giải đấu lớn như PUBG Mobile National Championship và League of Legends Vietnam Championship Series, giúp đội tuyển eSports Việt Nam đạt 4 HCV, 3 HCB tại SEA Games 31 và top 4 châu lục tại ASIAD 19. Những thành tựu này đang đặt nền móng cho sự thay đổi nhận thức xã hội về game.

Bên cạnh đó, VNGGames cũng cam kết đào tạo nhân lực game chất lượng cao thông qua thỏa thuận hợp tác với

Học viện Công nghệ Bưu chính Viễn thông (PTIT). Từ tháng 7/2024, chúng tôi đã tổ chức thực tập, giảng dạy và tư vấn, đánh giá chương trình đào tạo cho PTIT. Đây là lần đầu tiên game được đưa vào đào tạo chuyên ngành chính thức tại một trường Đại học chính quy của Việt Nam, hướng tới hỗ trợ chiến lược “Make in Vietnam” và định hướng quốc gia số đến năm 2030, như được nêu trong Nghị quyết 57-NQ/TW về đổi mới sáng tạo.

Chúng tôi cũng tiếp tục đồng hành chặt chẽ cùng Cục PTTH & TTĐT tại chuỗi sự kiện Ngày hội Game Việt Nam – Vietnam Gameverse 2024. VNGGames giữ vai trò nhà tài trợ chiến lược, triển lãm sản phẩm, giao lưu cộng đồng và đóng góp chuyên môn qua Hội đồng tư vấn Game Hub, hỗ trợ các studio sáng tạo trẻ. Những nỗ lực này khẳng định vai trò tiên phong của VNGGames trong việc xây dựng hệ sinh thái game chuyên nghiệp, bền vững và có trách nhiệm.



Đặt yếu tố Con người làm trọng tâm

VNGGames luôn kiên định với chiến lược phát triển bền vững bằng cách tập trung vào con người: phân bổ nguồn lực hợp lý, giao nhiệm vụ phù hợp để tối ưu hiệu suất. Đội ngũ nhân sự luôn phối hợp chặt chẽ, hướng tới mục tiêu chung, chủ động tìm giải pháp nâng cao năng suất.

Năm 2024, VNGGames chính thức công bố 3 giá trị cốt lõi: Tinh thần cộng tác (Collaboration). Tôn trọng lời nói (Honoring our words) và Làm chủ công việc (Ownership), đi kèm với 9 hành vi định hướng cụ thể cho toàn thể nhân viên. Các sáng kiến như bản tin Culture Spotlight, cổng thông tin nội bộ Culture Hub và hoạt động trải nghiệm văn hóa Culture Experience (CX) được triển khai, giúp nhân viên nhanh chóng hòa nhập, thúc đẩy tinh thần hợp tác và đổi mới.

Hơn 10 hoạt động gắn kết tại 7 văn phòng toàn cầu đã được tổ chức trong năm 2024, tạo môi trường làm việc đa dạng, thân thiện, vượt qua rào cản địa lý thông qua hoạt động chia sẻ kiến thức, phát triển kỹ năng mềm, giao lưu văn hóa. Đồng thời, hơn 15 chương trình đào tạo chuyên môn được thiết kế riêng cho từng nhóm nhân viên. Chúng tôi cũng xây dựng tài nguyên kiến thức nội bộ, thúc đẩy văn hóa học tập liên tục, tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển nhân sự trong tương lai.

2025: Kiên định mục tiêu Go Global, sẵn sàng với đội ngũ đa quốc gia

VNGGames xác định 2025 là một năm bản lề trong chiến lược hoạt động và kinh doanh của mình, khi cùng lúc vừa phải tinh gọn và tối ưu hóa danh mục, vừa thực thi những sự mở rộng và đầu tư mang tầm nhìn dài hạn và bền vững.

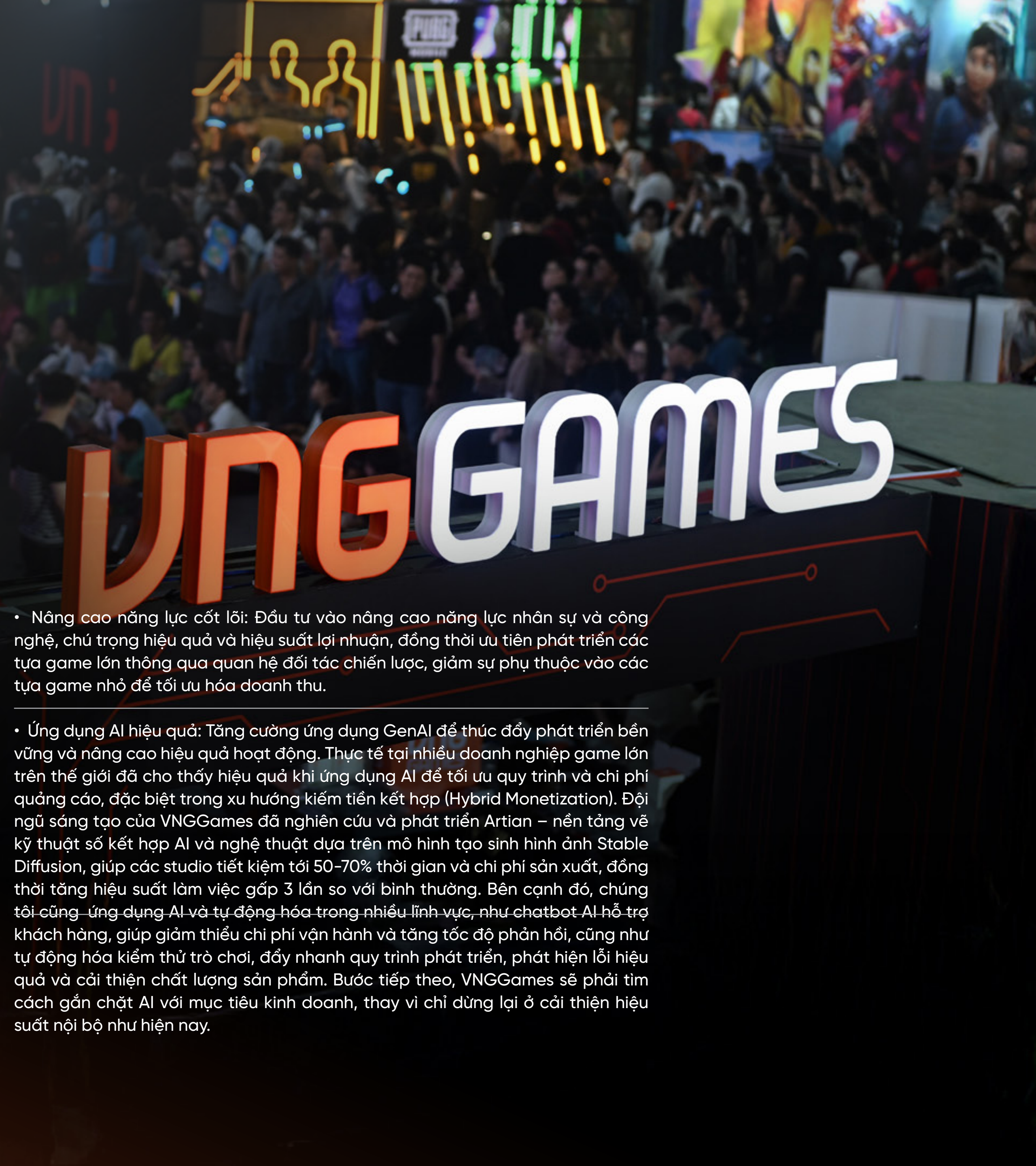
Chúng tôi sẽ tiếp tục chuyển hóa giá trị cốt lõi thành hành động thông qua thiết lập KPI cụ thể, quy trình tuyển dụng chuẩn hóa, đào tạo định hướng chuyên sâu và phản hồi thường xuyên. VNGGames sẽ triển khai hệ thống quản trị hiệu suất minh bạch, tổ chức các hội thảo về thiết lập mục tiêu; đặc biệt tập trung phát triển đội ngũ quản lý cấp trung và cơ sở; đẩy mạnh chia sẻ kiến thức đa chức năng trong nội bộ. Một khung năng lực chuyên biệt dành cho VNGGames sẽ được triển khai, đồng thời khuyến khích phản hồi trực tiếp thông qua hộp thư với Game Management Team.

Với chiến lược “Go Global”. VNGGames ưu tiên danh mục sản phẩm chất lượng, tập trung vào một số tựa game chủ lực có vòng đời dài; ưu tiên trải nghiệm người dùng tại các thị trường trọng điểm. Chúng tôi xây dựng các chiến lược phát hành linh hoạt, liên tục tùy chỉnh theo xu hướng thị trường và thị hiếu người dùng, dự kiến ra mắt 20 tựa game lớn trong năm 2025. Mục tiêu tăng trưởng 15% so với cùng kỳ, được hỗ trợ bởi các định hướng chiến lược chính:

- Tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận: Tiếp tục mở rộng năng lực phát hành và quy mô tại các thị trường hiện hữu, đảm bảo tổng giá trị bookings và lợi nhuận hàng năm tăng trưởng ổn định. Liên tục xem xét, đánh giá lại danh mục sản phẩm, tạm dừng những dự án không mang lại giá trị cao để tập trung vào các tựa game đã có lượng người chơi ổn định hoặc tiềm năng eSports.

- Tập trung vào tựa game dài hạn và mở rộng thị trường: Đẩy mạnh và tập trung nguồn lực cho một số tựa game có vòng đời và tăng trưởng dài hạn (evergreen titles). thay vì dàn trải danh mục. Mở rộng thị trường một cách linh hoạt, nhắm đến các thị trường cụ thể, nhiều dư địa như Đông Nam Á, Đài Loan, Hongkong thông qua những sản phẩm phù hợp thị hiếu, thay vì dàn trải diện rộng trong thời gian ngắn.

- Tăng cường quan hệ với các đối tác quốc tế và xây dựng cộng đồng lành mạnh: Tiếp tục hợp tác với các đối tác hàng đầu, lựa chọn các tựa game phù hợp với thị trường mục tiêu và người dùng, đồng thời xây dựng cộng đồng và phát triển eSports để tăng cường cộng đồng người chơi trung thành.



- Nâng cao năng lực cốt lõi: Đầu tư vào nâng cao năng lực nhân sự và công nghệ, chú trọng hiệu quả và hiệu suất lợi nhuận, đồng thời ưu tiên phát triển các tựa game lớn thông qua quan hệ đối tác chiến lược, giảm sự phụ thuộc vào các tựa game nhỏ để tối ưu hóa doanh thu.

- Ứng dụng AI hiệu quả: Tăng cường ứng dụng GenAI để thúc đẩy phát triển bền vững và nâng cao hiệu quả hoạt động. Thực tế tại nhiều doanh nghiệp game lớn trên thế giới đã cho thấy hiệu quả khi ứng dụng AI để tối ưu quy trình và chi phí quảng cáo, đặc biệt trong xu hướng kiếm tiền kết hợp (Hybrid Monetization). Đội ngũ sáng tạo của VNGGames đã nghiên cứu và phát triển Artian – nền tảng vẽ kỹ thuật số kết hợp AI và nghệ thuật dựa trên mô hình tạo sinh hình ảnh Stable Diffusion, giúp các studio tiết kiệm tới 50–70% thời gian và chi phí sản xuất, đồng thời tăng hiệu suất làm việc gấp 3 lần so với bình thường. Bên cạnh đó, chúng tôi cũng ứng dụng AI và tự động hóa trong nhiều lĩnh vực, như chatbot AI hỗ trợ khách hàng, giúp giảm thiểu chi phí vận hành và tăng tốc độ phản hồi, cũng như tự động hóa kiểm thử trò chơi, đẩy nhanh quy trình phát triển, phát hiện lỗi hiệu quả và cải thiện chất lượng sản phẩm. Bước tiếp theo, VNGGames sẽ phải tìm cách gắn chặt AI với mục tiêu kinh doanh, thay vì chỉ dừng lại ở cải thiện hiệu suất nội bộ như hiện nay.

Thành tích tiêu biểu



Chiến dịch Marketing sáng tạo
với Người sáng tạo/Nhân vật ảnh
hưởng/Nghệ sĩ – MMA SMARTIES X
Global dành cho Võ Lâm Truyền Kỳ
(JX) MAX



Thành tựu Xuất sắc trong lĩnh vực
Game Mobile – AppsFlyer



Top Nhà phát hành của
năm 2024 – Data.ai



Top 2 châu Á (trừ Trung Quốc & Nhật
Bản) và Top 2 doanh nghiệp Việt Nam
có công ty mẹ hoạt động mạnh nhất
trong lĩnh vực game theo Điểm hiệu
suất Mobile – Data.ai



Nhà phát hành game hàng đầu năm
– Vietnam Game Awards 2024



Game của năm – Đấu Trường Chân Lý
– Vietnam Game Awards 2024



Best of Google AI for Brands & Creators
– YouTube Works Awards 2024

Lời kết

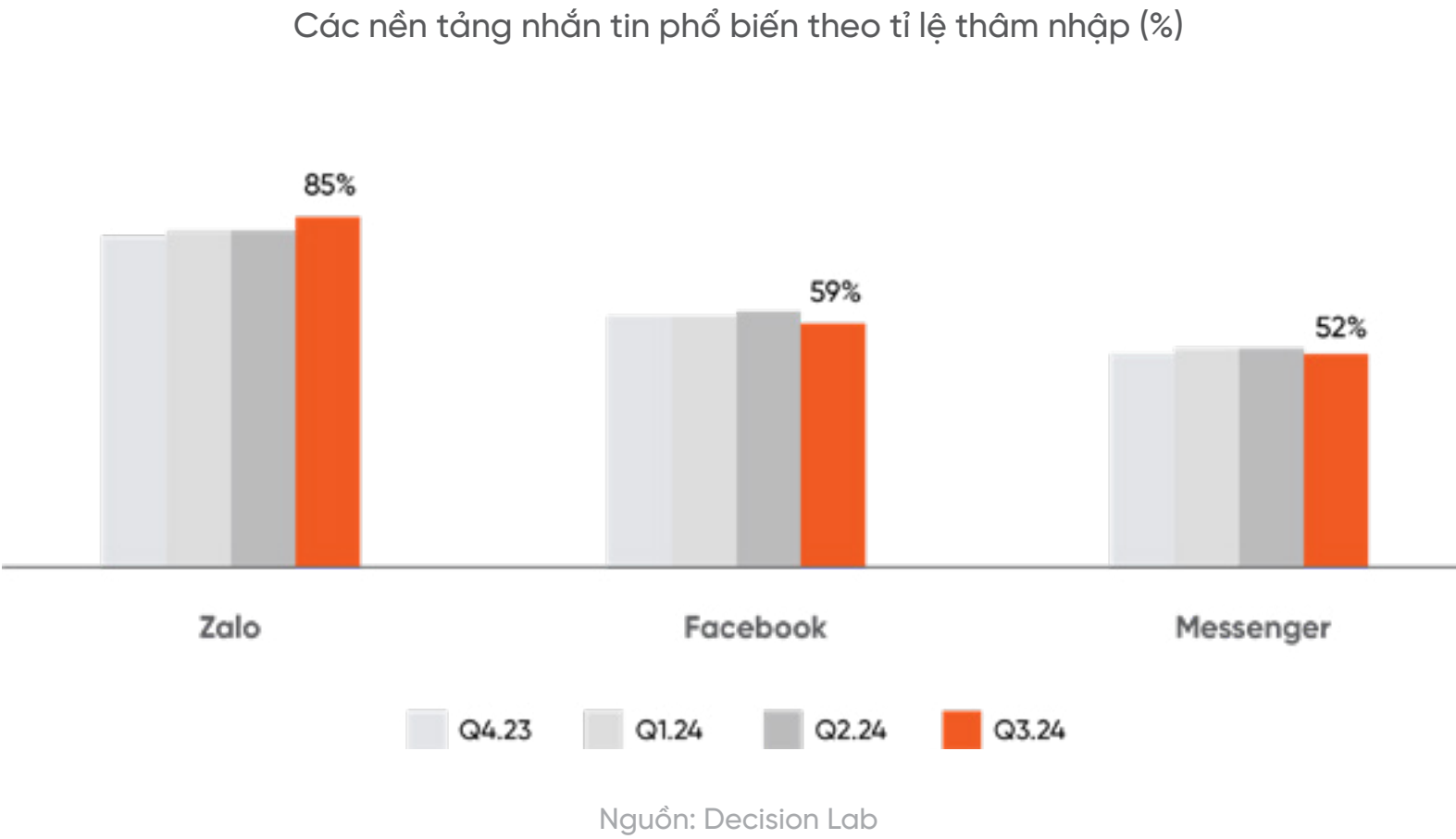
Hành trình 20 năm của VNG trong ngành game là một minh chứng rõ nét cho sức bền chiến lược, khả năng thích nghi và khát vọng vươn tầm khu vực. Từ việc mở đường cho game online tại Việt Nam đến xây dựng hệ sinh thái game đa dạng và cạnh tranh trên đấu trường quốc tế, VNG đã tạo dựng được vị thế bền vững.

Chặng đường phía trước sẽ là cơ hội để VNGGames chuyển mình mạnh mẽ hơn, tiếp tục đổi mới và mở rộng quy mô quốc tế. Với nền tảng công nghệ vững chắc, đội ngũ nhân sự sáng tạo, và định hướng đầu tư dài hạn, chúng tôi đã sẵn sàng bước vào giai đoạn phát triển mới – năng động, đột phá và dẫn đầu xu thế. Những sáng kiến và kết quả tích cực đạt được trong năm 2024 vừa giúp chúng tôi củng cố vị thế, vừa mở ra nhiều cơ hội mới cả trong và ngoài nước.

ZALO & AI

A.
Bối cảnh thị trường

Năm 2024, thị trường Internet Việt Nam tiếp tục phát triển với tỉ lệ 78,8% người sử dụng, tạo điều kiện thuận lợi cho sự mở rộng và phát triển của các dịch vụ số, thương mại điện tử và các nền tảng nhắn tin. Cơ sở hạ tầng viễn thông cũng được cải thiện đáng kể, giúp việc truy cập và sử dụng các nền tảng trực tuyến trở nên mượt mà hơn. Sự chuyển dịch sang giao tiếp trên nền tảng số ngày càng trở nên rõ ràng, với 95,8% người dùng internet tại Việt Nam sử dụng dịch vụ nhắn tin trực tuyến, cao hơn mức trung bình toàn cầu là 94,5%. Zalo đứng đầu xu hướng này với 77,8 triệu người dùng hoạt động hàng tháng, gửi đi 2 tỷ tin nhắn mỗi ngày. Theo khảo sát hàng quý của Decision Lab "The connected consumers". Zalo cũng là nền tảng nhắn tin phổ biến nhất đối với người Việt với tỷ lệ sử dụng là 85%. cao hơn nhiều so với Facebook (59%) và Messenger (52%). Khung hành lang pháp lý về việc quản lý hoạt động trên Internet và mạng xã hội ngày càng hoàn thiện, mang tính hướng dẫn cao, tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp hoạt động trong một môi trường minh bạch, rõ ràng.



Bên cạnh sự phát triển của giao tiếp trên nền tảng số, Trí tuệ nhân tạo tạo sinh (GenAI) đang trở thành một nhân tố quan trọng trong việc tối ưu hóa trải nghiệm khách hàng. Báo cáo của Gartner cho biết sự giai đoạn phát triển tiếp theo của AI bao gồm xử lý nội dung đa phương tiện, cho phép AI tạo ra nội dung ở nhiều định dạng để tăng cường tương tác và phân tích, điều này sẽ có lợi cho các ngành như truyền thông, bán lẻ và tiếp thị. Các trợ lý ảo tích hợp AI cũng đang tự động hóa các quy trình làm việc, với 80% công việc của nhân viên văn phòng dự kiến sẽ được AI hỗ trợ vào năm 2028. Để tận dụng xu hướng này, Zalo đã ra mắt Kiki vào năm 2020 – một trợ lý thông minh được thiết kế riêng cho người dùng Việt Nam. Tháng 12/2024, Kiki Auto đã đạt một triệu lượt cài đặt trong xe hơi (chiếm 20% thị phần xe hơi lẫn bánh tại Việt Nam).

B.
Zalo 2024: Nỗ lực kết nối số quốc gia & phát triển AI vì người Việt



Ông **Vương Quang Khải**
Đồng sáng lập, Phó Tổng Giám đốc,
Thường trực Cấp cao VNG

Năm 2024, thị trường công nghệ thông tin Việt Nam ghi nhận sự tăng trưởng ấn tượng, khi 78,8% dân số sử dụng Internet và 75,2% tham gia mạng xã hội, vượt xa mức trung bình toàn cầu 63,9%. theo báo cáo We Are Social 2025.

Trong bối cảnh này, Zalo tiếp tục giữ vững vị thế là công cụ liên lạc hàng đầu tại Việt Nam với 77,8 triệu người dùng thường xuyên. Nền tảng này đồng thời dẫn đầu về tỉ lệ sử dụng (85%) theo báo cáo mới nhất của Decision Lab. Đáng chú ý, khoảng 20% người dùng Zalo đang sử dụng các tính năng có liên quan đến AI.

2024 cũng là năm Zalo có kết quả ấn tượng trong việc đa dạng hóa nguồn thu khi các dịch vụ giá trị gia tăng cho người dùng VAS và Business Services (non-ads revenue) tăng trưởng vượt bậc. Tỷ trọng trên tổng doanh thu năm 2024 gấp đôi năm 2023.

Đặc biệt, với quyết tâm của Đảng và Chính phủ trong việc định hình và thúc đẩy kỷ nguyên phát triển công nghệ của đất nước, thể hiện thông qua Nghị quyết 57-NQ/TW (Đột phá phát triển Khoa học, công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số quốc gia) và Nghị định 147/2024/NĐ-CP (Kiến tạo không gian mạng xã hội minh bạch, an toàn, trách nhiệm). Zalo đang tích cực khẳng định vai trò tiên phong, góp phần quan trọng trong công cuộc đẩy mạnh chuyển đổi số, kinh tế số tại Việt Nam.

Bên cạnh tăng cường tích hợp AI vào các sản phẩm trong hệ sinh thái, đầu tư cho việc nghiên cứu và phát triển các sản phẩm AI-first là trọng điểm tại Zalo. Với khát vọng người Việt làm chủ công nghệ mới, mô hình ngôn ngữ lớn do Zalo huấn luyện ngay từ đầu, đã và đang được ứng dụng để phát triển nhiều tính

năng hữu ích cho người Việt. Kiki Info – một dạng chatbot tổng quát – hiện đã ra mắt người dùng Zalo từ tháng 1/2025, phục vụ nhu cầu hỏi đáp, soạn thảo nội dung, tư vấn cho người Việt Nam trên nhiều lĩnh vực của cuộc sống. Kiki Auto – trợ lý trên xe hơi giúp thực hiện các tác vụ điều khiển bằng giọng nói với 2 tính năng nổi bật là nghe nhạc và chỉ đường – đã có hơn 1 triệu lượt cài đặt, tương đương 20% thị phần xe hơi ở Việt Nam.

Nền tảng Zalo, với 2 sản phẩm nổi trội là Zalo Official Account và Zalo Mini App đã và đang đồng hành cùng nhiều tổ chức, doanh nghiệp, cơ quan nhà nước trong quá trình chuyển đổi số. Đồng thời, Zalo cũng tích cực thể hiện tốt vai trò của mình với cộng đồng và xã hội. Chỉ tính riêng đợt bão Yagi, đã có 143 triệu tin nhắn khẩn cấp được gửi đến người dân.

Các cột mốc phát triển sản phẩm công nghệ

- 2007 ● Zing MP3 | Nền tảng nghe nhạc trực tuyến
- 2012 ● Zalo | Nền tảng nhắn tin và gọi video
- 2020 ● Kiki Auto | Trợ lý trên ô tô
- 2023 ● KiLM | Mô hình ngôn ngữ lớn (LLM)
Zalo Video | Tính năng video ngắn
- 2025 ● Kiki Info | Chatbot AI tạo sinh (Generative AI)

HÀNH TRÌNH PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM TRONG HỆ SINH THÁI ZALO

Nền tảng nhắn tin “quốc dân”

Với ưu tiên hàng đầu là đảm bảo liên lạc và giao tiếp của người Việt Nam một cách ổn định và tin cậy, Zalo tiếp tục chiếm được cảm tình của người sử dụng và là ứng dụng quốc dân trong lòng người Việt. Cụ thể, tính đến hết tháng 12/2024, Zalo đang có 77,8 triệu người dùng hoạt động thường xuyên hàng tháng, với gần 2 tỷ tin nhắn được gửi đi mỗi ngày – con số cao nhất từ trước đến nay.

Zalo tự hào duy trì vị trí số 1 trong 16 quý liên tiếp là nền tảng nhắn tin được yêu thích nhất tại Việt Nam (Theo Decision Lab) và được công nhận bởi đa thể hệ người dùng, từ làm việc đến giải trí và kết nối. Số liệu Quý 3/2024 cho thấy tỷ lệ người dùng Zalo ở các thế hệ Gen X, Gen Y và Gen Z đều vượt trội, với 75%. 56% và 40% tương ứng, cao hơn so với Messenger và Facebook. 2024 là năm bước ngoặt của Zalo từ việc cung cấp các dịch vụ giá trị gia tăng chất lượng cao (value added services) cho người dùng. Điều này không chỉ tăng trải nghiệm của người dùng với nhiều tính năng cao cấp mà còn giúp ứng dụng này đa dạng hóa nguồn thu và tăng trưởng bền vững. Tỷ trọng doanh thu mới từ VAS và Business Services (non – ad revenue) trên tổng doanh thu đã tăng gấp đôi so với năm 2023.

Các dịch vụ như như zCloud (dịch vụ lưu trữ tối ưu cho Zalo), zStyle (cá nhân hóa trang cá nhân) và zBusiness (tài khoản cá nhân nâng cao với các tính năng mở rộng phục vụ cho nhu cầu công việc) hiện đang đóng góp hiệu quả. Nhờ năng lực xử lý các bài toán công nghệ cho hàng chục triệu người dùng Việt Nam và kinh nghiệm hơn 17 năm phục vụ nhu cầu đa dạng của thị trường trong nước, các sản phẩm truyền thông – giải trí của Zalo cũng tạo được dấu ấn nhất định trên thị trường.

Zalo Video – một sản phẩm ra mắt từ tháng 8.2023 – đã ghi nhận 35 triệu người dùng thường xuyên trong Quý 4/2024.

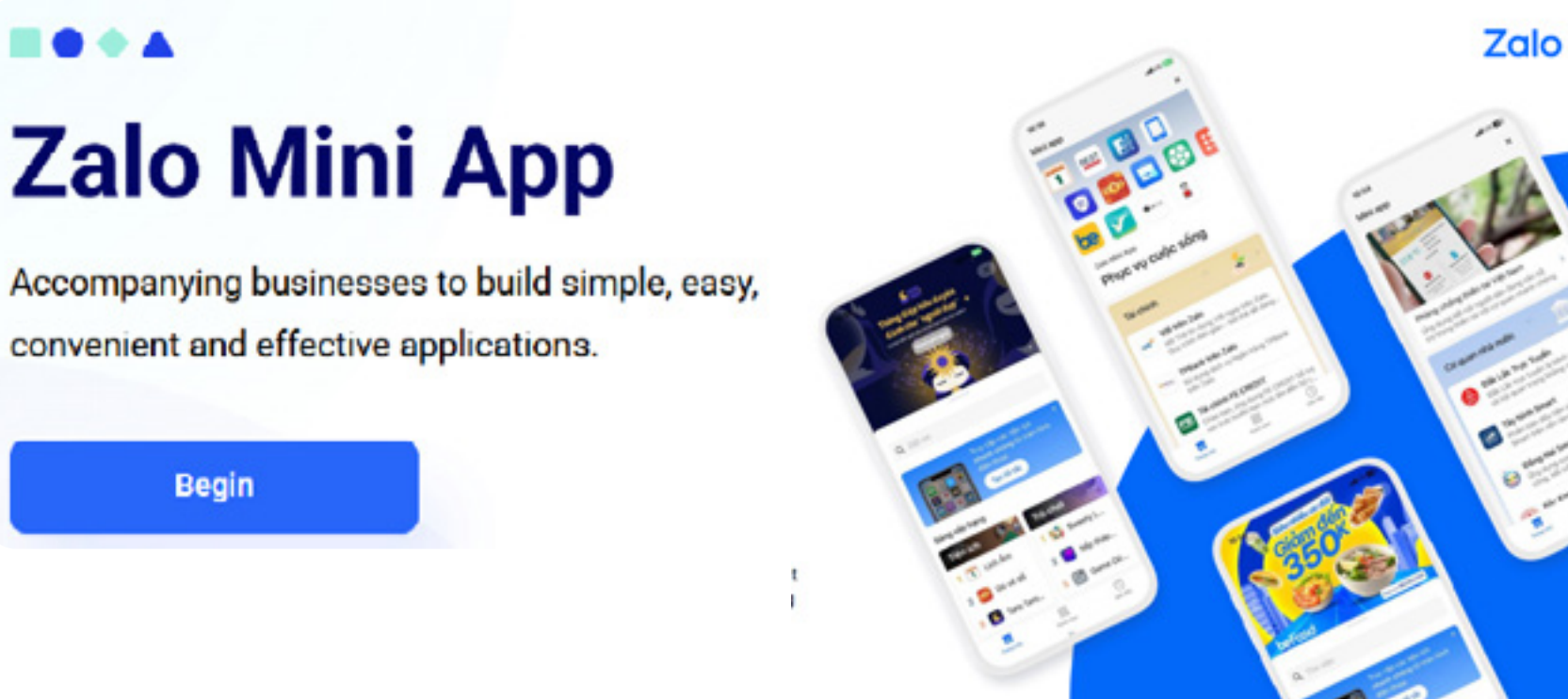
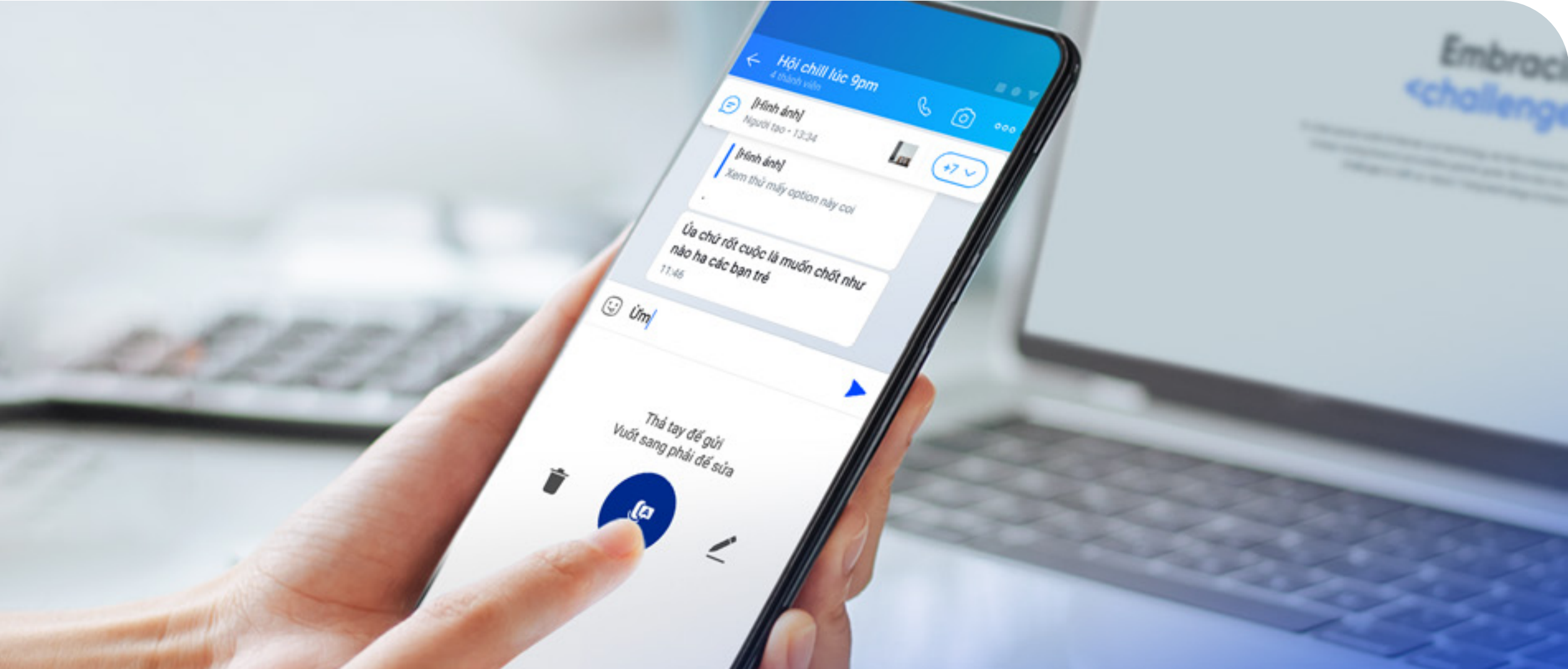
Nền tảng chuyển đổi số của doanh nghiệp và tổ chức

Trong bối cảnh chuyển đổi số trở thành động lực then chốt của nền kinh tế, Zalo đã đáp ứng nhu cầu cấp thiết của doanh nghiệp và đối tác với gói giải pháp toàn diện, bao gồm Zalo Official Account (OA) và Zalo Mini App. Các giải pháp này không chỉ tối ưu hóa hoạt động kinh doanh mà còn mở ra cánh cửa tiếp cận khách hàng hiệu quả.

Trên thị trường, xu hướng sử dụng mini app trong chuyển đổi số tiếp tục bùng nổ vào năm 2024, trở thành giải pháp tất yếu cho doanh nghiệp và chính quyền. Báo cáo của Statista (2024) chỉ ra rằng mini app giúp tiết kiệm đến 40% chi phí phát triển ứng dụng riêng. Với khả năng tiếp cận nhanh, linh hoạt và quảng bá hiệu quả, mini app – đặc biệt là Zalo Mini App – đã được các tổ chức, doanh nghiệp, cơ quan nhà nước tận dụng để kết nối với khách hàng, người dân trên nền tảng Zalo. Đến hết Quý 4/2024, Zalo ghi nhận hơn 31 triệu người dùng thường xuyên sử dụng Zalo Mini App. Song song đó, Zalo Official Account (Zalo OA) đóng vai trò như một “cầu nối số hóa” giữa doanh nghiệp, người dùng và chính quyền. Với Zalo OA, các doanh nghiệp có thể thiết lập tài khoản “chính chủ” để tương tác trực tiếp, xây dựng các chương trình chăm sóc khách hàng và tiếp thị phù hợp, từ đó gia tăng sự gắn kết với người tiêu dùng. Quý 4/2024, Zalo có khoảng 68.000 gói doanh nghiệp trả phí hàng tháng cho dịch vụ OA.

Ngoài ra, hệ sinh thái Zalo còn được củng cố bởi các giải pháp quảng cáo, dịch vụ gửi thông báo ZNS, cùng các dịch vụ liên kết ngân hàng hỗ trợ chuyển tiền nhanh chóng. Riêng dịch vụ liên kết ngân hàng tiếp tục tăng trưởng tốt với 8,8 triệu người dùng hàng tháng. Những sáng kiến này không chỉ nâng cao hiệu quả kinh doanh mà còn góp phần thúc đẩy sự phát triển bền vững của các doanh nghiệp trong kỷ nguyên số.

Trong bối cảnh sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt và yêu cầu pháp lý về dữ liệu, bảo mật ngày càng nghiêm ngặt, Zalo đang nỗ lực không ngừng để đổi mới và duy trì vai trò tiên phong. Việc tận dụng tối đa công nghệ và tuân thủ các quy định như Nghị định 147/NĐ-CP về quản lý không gian mạng sẽ là chìa khóa để Zalo tiếp tục dẫn dắt chuyển đổi số, không chỉ cho doanh nghiệp mà còn cho cả cộng đồng Việt Nam.



Làm chủ công nghệ
trong lĩnh vực trí tuệ
nhân tạo (AI)



Thị trường AI Việt Nam dự kiến tăng từ 999 triệu USD (2024) lên 3,41 tỷ USD vào năm 2030, với CAGR 27,85% (Statista, 2024). là động lực chính của nền kinh tế số – đang chiếm 16,5% GDP và dự báo đạt 20% vào 2025 (Google, Temasek, Bain & Company). Các startup AI hàng đầu thu hút 8-15 triệu USD/dự án (OECD, 2024). với tổng vốn FDI đạt 150 triệu USD (2022). đưa Việt Nam trở thành trung tâm công nghệ mới nổi tại Đông Nam Á.

Vào ngày 22/12/2024, Nghị quyết 57-NQ/TW được ban hành trong đó đã nhấn mạnh phát triển khoa học công nghệ là động lực then chốt cho tăng trưởng kinh tế, làm chủ công nghệ tiên tiến đặc biệt là AI để nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia. Với Zalo, từ năm 2017, khi nhận thức về AI ở Việt Nam còn tương đối sơ khai, Zalo đã đặt nền móng cho một chiến lược AI dài hạn với khát vọng và niềm tin rằng người Việt có thể “làm chủ công nghệ” trong lĩnh vực này.

Trong 8 năm qua, Zalo đã tiến hành nghiên cứu, làm chủ công nghệ với 4 phòng lab riêng thay vì sử dụng công nghệ có sẵn của nước ngoài. Thành quả đạt được đến hiện tại là nhiều tính năng được tích hợp vào ứng dụng để phục vụ đa dạng đối tượng người dùng từ người trẻ cho đến người lớn tuổi. Tiêu biểu có thể kể đến chuyển văn bản thành tin nhắn thoại (Text to speech). chuyển tin nhắn thoại thành văn bản (Voice to text). soạn thảo văn bản từ giọng nói (Dictation). dịch tin nhắn văn bản (Translation)... Hiện có 20% người dùng Zalo sử dụng các tính năng này thường xuyên mỗi tháng.

Với việc huấn luyện thành công mô hình ngôn ngữ lớn trong điều kiện hạn chế về đầu tư, hạ tầng, thiết bị, Zalo đã đưa Việt Nam trở thành 1 trong 3 quốc gia ở Đông Nam Á có LLM riêng. Mô hình hiện đang có năng lực tương đương GPT-4 trên thang đo VMLU dành cho các mô hình huấn luyện từ đầu (from-scratch model).

Với mong muốn đưa AI vào cuộc sống hằng ngày của người Việt, Zalo không ngừng biến công nghệ khô khan thành các tính năng độc đáo. Các tính năng như AI Avatar và thiệp AI cho phép cá nhân hóa trải nghiệm, đặc biệt trong các dịp lễ. Tháng 10/2024, công nghệ Gen AI của Zalo AI đã hỗ trợ Ngân hàng Quốc tế VIB phát hành hơn 4.000 thẻ tín dụng với thiết kế cá nhân hóa chỉ trong 2 ngày. Đây là minh chứng rõ ràng cho khả năng ứng dụng AI trong nâng cao dịch vụ tài chính và thúc đẩy doanh thu doanh nghiệp. Cũng trong dịp 20/10/2024, Zalo ghi nhận 5 triệu thiệp AI được tạo ra, trong đó hơn 2 triệu thiệp được gửi đi, tôn vinh ngày Phụ nữ Việt Nam.



Zing MP3 – nền tảng âm nhạc trực tuyến lớn nhất Việt Nam- cũng đang hưởng lợi từ việc tích hợp trí tuệ nhân tạo. AI Recommendation hiện đang tạo ra 40% lượt nghe cho sản phẩm này.

Trong lĩnh vực quảng cáo, Adtima – đơn vị thuộc hệ sinh thái Zalo – đã tiên phong với chiến lược “AI-first”. Trong năm, Adtima và Zalo AI được vinh danh với giải thưởng “Enabling Technology Company of the Year” tại Vietnam MMA Smarties 2024. Thành tựu này khẳng định vị thế dẫn đầu của Zalo trong việc kết hợp công nghệ và truyền thông, mang lại giá trị thực cho doanh nghiệp.

Trợ lý Kiki Auto, ra mắt năm 2020, là một ví dụ nổi bật khác về chiến lược AI dài hạn của Zalo. Được phát triển bởi đội ngũ kỹ sư Việt Nam, Kiki Auto tận dụng sự am hiểu văn hóa và ngôn ngữ bản địa để cung cấp trải nghiệm tương tác mượt mà. Đến năm 2024, Kiki Auto đạt 1 triệu lượt cài đặt và sử dụng trên xe hơi, gần tương đương với tốc độ bán xe tại Việt Nam (1.250 xe/ngày, theo VAMA và TC Motor, tháng 10/2024). Thành công này không chỉ khẳng định nhu cầu thực tế về trợ lý AI tiếng Việt mà còn mang về giải thưởng “Trợ lý ảo xuất sắc 2024” tại VnExpress Tech Awards.

Song song với nỗ lực ứng dụng, Zalo còn đóng góp vào sự phát triển của cộng đồng AI Việt Nam thông qua VMLU (Vietnamese Multitask Language Understanding Benchmark Suite for Large Language Models). ra mắt cuối năm 2023. Với 10.880 câu hỏi thuộc 58 chủ đề từ STEM đến nhân văn, VMLU cung cấp bộ tiêu chuẩn toàn diện để đánh giá các mô hình ngôn ngữ lớn tiếng Việt. Năm 2024, nền tảng này ghi nhận 45 mô hình ngôn ngữ lớn được phát triển, thu hút 155 tổ chức và cá nhân tham gia, với 3.729 lượt đánh giá và 691 lượt tải dữ liệu. Sự bùng nổ này cho thấy sức hút của AI tạo sinh tại Việt Nam và vai trò của VMLU trong việc thúc đẩy nghiên cứu và đổi mới, đóng góp vào sự phát triển chung của AI ở Việt Nam theo đúng tinh thần nghị quyết 57-NQ/TW.

Với định hướng AI xuyên suốt, Zalo không ngừng đầu tư vào công nghệ mới, vừa tập trung phát triển, nghiên cứu công nghệ AI, vừa phát triển các sản phẩm ứng dụng AI sáng tạo và có tính ứng dụng cao để phục vụ thị trường. Hiện tại, AI đóng vai trò then chốt trong chiến lược phát triển hệ sinh thái số đa dạng của Zalo. Nền tảng công nghệ mạnh mẽ của VNG, sự am hiểu sâu sắc hành vi tiêu dùng và trải nghiệm người dùng, cùng với niềm tin vào trí tuệ và khát vọng “làm chủ công nghệ” là những lợi thế để Zalo có thể hiện thực hóa tầm nhìn này.

Ở đâu có người Việt,
ở đó có Zalo

Trong quá trình hoạt động, Zalo tích cực thể hiện trách nhiệm xã hội, xứng đáng là ứng dụng quốc dân của người Việt. Zalo đã trở thành động lực then chốt trong việc thúc đẩy chuyển đổi số hành chính công tại Việt Nam, khẳng định vai trò tiên phong thông qua Zalo Official Account (OA) và Zalo Mini App. Với 77,8 triệu người dùng hàng tháng, Zalo không chỉ là nền tảng nhắn tin mà còn là cầu nối số hóa hiệu quả, nhanh chóng, chuẩn xác giữa chính quyền, doanh nghiệp, và người dân với mong muốn được đồng hành và hỗ trợ thực hiện Chương trình Chuyển đổi số Quốc gia đến năm 2025, định hướng đến 2030.

Tính đến cuối năm 2024, Zalo đã có 17.273 Zalo OA (Tài khoản Zalo chính thức) thuộc các cơ quan nhà nước và khối tiện ích công (y tế, giáo dục...). phục vụ hơn 40 triệu lượt theo dõi, phủ sóng 63 tỉnh thành, hỗ trợ người dân tra cứu thông tin, thực hiện thủ tục hành chính và tương tác với chính quyền. Một số tính năng chính do Zalo OA cung cấp có thể kể đến như Tuyên truyền thông qua đăng bài viết, menu tra cứu tự động và thống kê hiệu quả; Tương tác thông qua chat 1-1 giữa cán bộ địa phương và người dân hoặc trả lời tự động với các câu hỏi giải đáp phổ biến, hoặc cập nhật tình trạng xử lý hồ sơ của người dân.

Trong khi đó, Zalo Mini App hiện đang được sử dụng ở 25/63 tỉnh thành với 173 Mini App do CQNN vận hành, đóng vai trò quan trọng trong nhiều khía cạnh hành chính công: số hóa thủ tục hành chính, cho phép người dân tra cứu, nộp hồ sơ trực tuyến, và nhận thông báo trạng thái từ chính quyền ngay trên điện thoại; đảm bảo an ninh, trật tự khi người dân kết nối với công an các cấp cũng như phát triển kinh tế địa phương. Một số Mini App tiêu biểu, có thể kể đến như Tây Ninh Smart, BR-VT Smart, và GoBus TP.HCM. Mini app Tây Ninh Smart, đều ghi nhận tốc độ tăng trưởng ấn tượng về người theo dõi.

Liên tục trong nhiều năm, Zalo luôn thể hiện vai trò chủ động trong các hoạt động cộng đồng. Đặc biệt, trong đợt siêu bão Yagi tháng 9/2024, Zalo đã hỗ trợ gửi đi hơn 143 triệu tin nhắn cập nhật thông tin và hướng dẫn phòng chống bão lũ. Zalo cũng nhanh chóng kích hoạt tính năng Zalo SOS, giúp người dân tại các tỉnh chịu ảnh hưởng bởi bão cập nhật trạng thái cá nhân. Chỉ trong 10 ngày, Zalo SOS ghi nhận khoảng 1 triệu người cập nhật trạng thái an toàn, 151.000 người kết nối hỗ trợ và 87.000 trường hợp liên hệ khẩn cấp.

Bước sang 2025, Zalo cam kết thực hiện Nghị quyết 57-NQ/TW và Chương trình Chuyển đổi số Quốc gia, tiếp tục làm chủ công nghệ AI, nâng cấp các dịch vụ cho người dùng và đồng hành cùng người Việt trong kỷ nguyên số.



Thành tích tiêu biểu



Nhờ những thành tích và đóng góp không mệt mỏi trong công cuộc chuyển đổi số và hỗ trợ cộng đồng, Zalo đã vinh dự được Ủy ban Mặt trận Tổ quốc Việt Nam tỉnh Nghệ An trao tặng bằng khen cấp Trung ương.



Zalo tiếp tục khẳng định vị thế dẫn đầu trong ngành công nghệ Việt Nam nhờ hàng loạt giải thưởng và danh hiệu uy tín. Zalo được vinh danh là “Ứng dụng nhắn tin đa chức năng xuất sắc nhất năm 2024” tại Sensor Tower APAC Awards, ghi nhận sức ảnh hưởng lớn tại thị trường nội địa.



Trợ lý AI Kiki Auto, phát triển bởi Zalo AI, nhận giải “Trợ lý ảo tiếng Việt xuất sắc nhất” tại Tech Awards 2024 do báo điện tử VnExpress tổ chức.



Adtima—đơn vị quảng cáo trong hệ sinh thái Zalo—và Zalo AI được xướng tên ở hạng mục “Enabling Technology Company of the Year” tại Vietnam MMA Smarties 2024, nhờ ứng dụng thành công AI vào các giải pháp marketing, bao gồm chiến dịch “Mang Tết về nhà, Sống trọn khoảnh khắc” hợp tác với Pepsi, đạt giải Vàng “AI-Powered Audience Engagement” và giải Bạc “AI-Driven Creative Excellence”.





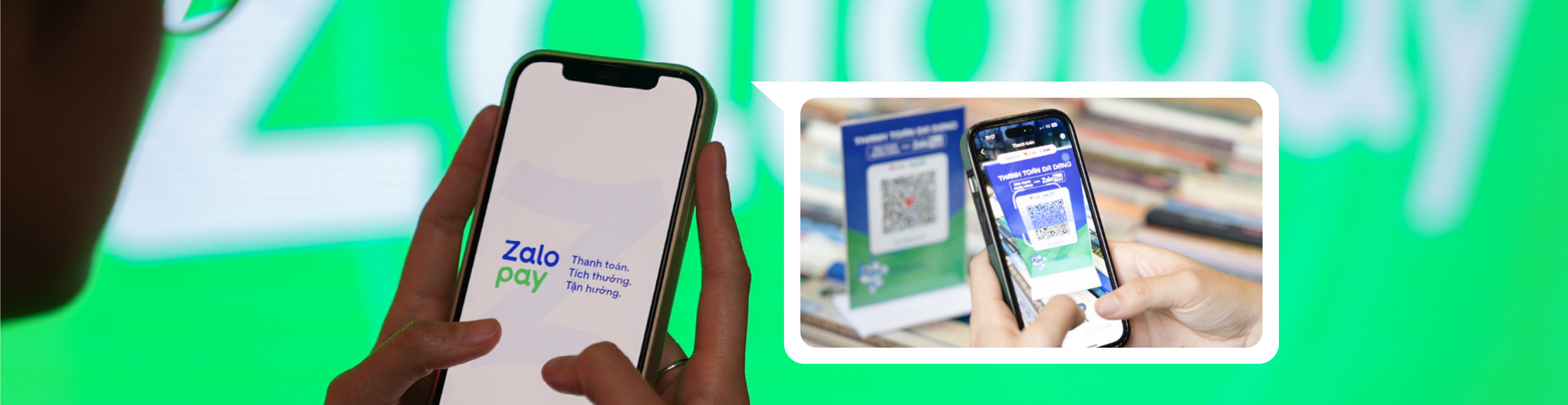
Zalopay

“

Zalopay đang tiên phong thay đổi cách hàng triệu người Việt giao dịch, tiết kiệm và phát triển tài chính cá nhân trong nền kinh tế số năng động hiện nay.

”

Bà Lê Lan Chi
Tổng Giám đốc Zalopay



A. Thị trường thanh toán điện tử (fintech)

Thị trường fintech Việt Nam hiện là một trong những thị trường tăng trưởng nhanh nhất khu vực ASEAN, được thúc đẩy bởi tỷ lệ chấp nhận thanh toán số cao, sự phổ cập nhanh chóng của điện thoại thông minh, và sự hỗ trợ mạnh mẽ từ phía Chính phủ. Xu hướng chuyển dịch sang giao dịch không tiền mặt đã tăng tốc rõ rệt trong thời kỳ dịch bệnh.

Theo Fiingroup, đến cuối năm 2023, Việt Nam có hơn 36 triệu ví điện tử hoạt động, và con số này được dự báo sẽ đạt 50 triệu người dùng trong năm 2024. Dựa trên ước tính nội bộ, quy mô thị trường thanh toán không tiền mặt giữa người tiêu dùng và doanh nghiệp qua cả kênh online và offline trong năm 2024 có thể đạt khoảng 165 tỷ USD, bao gồm các lĩnh vực bán lẻ, ẩm thực, thương mại điện tử, vận chuyển, giao đồ ăn và du lịch trực tuyến.

Trong các phương thức thanh toán số, VietQR – sản phẩm do NAPAS (Công ty Cổ phần Thanh toán Quốc gia Việt Nam) phát triển – ghi nhận mức tăng trưởng ấn tượng nhờ thói quen tiêu dùng ưu tiên thiết bị di động và sự tiện lợi trong trải nghiệm thanh toán.

Dịch vụ cho vay tiêu dùng cũng đang nổi lên như một xu hướng mới, khi người dùng tìm kiếm các hình thức tài chính linh hoạt hơn. Ước tính, dư nợ cho vay tiêu dùng trong năm 2024 sẽ đạt 186 tỷ USD, và có thể tăng trưởng với tốc độ CAGR 11% trong 5 năm tới.

Theo số liệu từ Vụ Thanh toán Ngân hàng Nhà nước, hiện vẫn còn 22% dân số Việt Nam chưa có tài khoản ngân hàng, tạo ra cơ hội lớn cho các công ty fintech trong việc thúc đẩy tài chính toàn diện. Năm bắt xu hướng này, Zalopay đã phối hợp cùng CIMB Vietnam và SHB Finance ra mắt dịch vụ trả góp linh hoạt và vay tiền mặt ngay trong ứng dụng, với hạn mức tín dụng lên đến 30 triệu đồng.

Mặc dù tăng trưởng mạnh mẽ, thị trường fintech Việt Nam vẫn đối mặt với nhiều thách thức, đặc biệt là trong vấn đề quy định pháp lý và áp lực cạnh tranh cao. Thủ tục cấp phép phức tạp, yêu cầu vốn lớn khiến việc gia nhập thị trường trở nên khó khăn với các doanh nghiệp mới. Trong khi đó, các nhà đầu tư nước ngoài cũng phải đối mặt với rào cản đến từ các cam kết trong hiệp định thương mại quốc tế. Cạnh tranh trong ngành ngày càng khốc liệt, đặc biệt trong các mảng thanh toán số, cho vay tiêu dùng và blockchain. Người tiêu dùng đang có xu hướng đa dạng hóa phương thức thanh toán, sử dụng nhiều ví điện tử và ngân hàng số cùng lúc, khiến việc giữ chân người dùng trở thành bài toán lớn đối với các nhà cung cấp dịch vụ. An ninh mạng tiếp tục là vấn đề cấp bách, khi rủi ro về gian lận và bảo mật dữ liệu cá nhân vẫn tồn tại, bất chấp các nỗ lực điều tiết của Chính phủ. Những thách thức trên cho thấy các công ty fintech cần đảm bảo cân bằng giữa đổi mới công nghệ và tuân thủ pháp lý, đồng thời xây dựng niềm tin bền vững với người dùng để phát triển dài hạn trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt.

B.

Zalopay 2024: Hành trình Mới và Mở

Trong bối cảnh đó, Zalopay đã nhanh chóng khẳng định vị thế là nền tảng thanh toán trực tuyến hàng đầu Việt Nam. Sau 6 năm ra mắt, Zalopay hiện đang phục vụ 16 triệu người dùng với danh mục hơn 100 sản phẩm và tiện ích dịch vụ đa dạng. Tính đến cuối năm 2024, Zalopay đã kết nối với hơn 52.000 đối tác và 81.000 điểm thanh toán trên toàn quốc, đạt mức tăng trưởng 39% về khối lượng giao dịch và 149% về doanh thu từ các dịch vụ tài chính so với năm trước. Năm 2023, ZION (Công ty chủ quản của Zalopay) trở thành doanh nghiệp Việt Nam duy nhất được kênh truyền hình Mỹ uy tín CNBC đưa vào danh sách Top 200 Công ty Fintech toàn cầu, minh chứng cho vị thế tiên phong và tiềm năng tăng trưởng trong thị trường thanh toán số đầy triển vọng tại Việt Nam.



Năm 2024, Zalopay đã vượt ra khỏi “vùng an toàn”. không ngừng thử nghiệm những giới hạn mới và năng lực mới. Không còn bó hẹp trong định nghĩa của một ví điện tử truyền thống, Zalopay đã chuyển mình thành một nền tảng mở, liên tục hoàn thiện hệ sinh thái để mang đến các sản phẩm tài chính cá nhân đa dạng, thiết thực cho người dùng Việt.

“Ngân hàng là đối tác, không phải là đối thủ”

Từ tháng 7/2024, Zalopay định hướng trở thành nền tảng thanh toán mở và toàn diện, xác định các ngân hàng, tổ chức tài chính và đơn vị thanh toán trên thị trường là đối tác chiến lược thay vì đối thủ cạnh tranh. Với nền tảng người dùng lớn và khối lượng giao dịch tăng trưởng tích cực mỗi năm, sự kết hợp này không chỉ nâng cao trải nghiệm người dùng mà còn mở rộng hạ tầng thanh toán số. Zalopay QR Đa Năng chính là minh chứng rõ nét khi cho phép người dùng linh hoạt sử dụng các ứng dụng ngân hàng hoặc ví điện tử khác nhau để thanh toán, không bị ràng buộc vào một nền tảng duy nhất. Zalopay đã thiết lập mối quan hệ hợp tác chặt chẽ với 13 ngân hàng, đạt độ phủ 57% trên thị trường, giúp tăng trải nghiệm thanh toán mượt mà cho người dùng.

Nghiên cứu từ Decision Lab (2024) chỉ ra rằng, người dùng Việt Nam ưa chuộng ứng dụng ngân hàng nhưng cũng sẵn sàng thử nghiệm phương thức thanh toán mới. Zalopay đã khai thác tốt điểm này bằng cách tối ưu hóa nền tảng, cung cấp các tùy chọn nguồn tiền linh hoạt như số dư Ví Zalopay, chuyển khoản qua ứng dụng ngân hàng, Apple Pay, Google Pay hoặc thẻ quốc tế. Sự linh hoạt này không chỉ đáp ứng nhu cầu đa dạng mà còn tận dụng thế mạnh và uy tín của các ngân hàng để thúc đẩy thanh toán không tiền mặt.

Hợp tác với các ngân hàng cũng giúp Zalopay khai thác nguồn lực công nghệ và tài chính, đồng thời mở rộng tệp khách hàng trẻ, yêu công nghệ—thế mạnh của Zalopay—hỗ trợ mục tiêu chuyển đổi số quốc gia đến năm 2025 và tầm nhìn phát triển bền vững đến năm 2045 (Quyết định 749/QĐ-TTg, 2020). Trong hệ sinh thái này, tiền mặt được xác định là “đối thủ chung” của cả Zalopay, ngân hàng và các trung gian thanh toán.

Zalopay cam kết tiếp tục củng cố mối quan hệ đối tác với các ngân hàng, tạo ra giá trị gia tăng cho người dùng, doanh nghiệp, và toàn bộ hệ sinh thái số tại Việt Nam. Bằng cách hợp tác thay vì cạnh tranh, Zalopay không chỉ khẳng định vị thế là nền tảng thanh toán tiên phong mà còn đóng góp vào mục tiêu tài chính toàn diện của Chính phủ, giảm dần ảnh hưởng của tiền mặt và thúc đẩy thị trường thanh toán điện tử phát triển.



Zalopay QR Đa Năng – Bước nhảy vọt chiến lược

Tháng 7/2023, Zalopay trở thành một trong những đơn vị tiên phong ra mắt giải pháp thanh toán mã Zalopay QR đa năng dựa trên chuẩn VietQR. Sản phẩm đột phá này chấp nhận thanh toán từ mọi ứng dụng ngân hàng và ví điện tử, đánh dấu bước chuyển mình trong tư duy kinh doanh và định hướng phát triển bền vững năm 2024 của Zalopay. Zalopay QR đa năng không chỉ mang lại trải nghiệm thông suốt, liền mạch cho khách hàng – hạn chế tối đa sai sót và rút ngắn thời gian giao dịch – mà còn giúp các đối tác doanh nghiệp hợp nhất quản lý các mã QR, tối ưu hóa chi phí.



Zalopay QR Đa năng phiên bản nâng cấp cung cấp công cụ chăm sóc khách hàng chuyên sâu cho các nhà bán lẻ, bao gồm chương trình hội viên phân hạng, hệ thống tích điểm tự động và phân phối ưu đãi cá nhân hóa. Đồng thời, doanh nghiệp có thể quản lý, phân tích dữ liệu để thiết kế các chương trình hậu mãi, giữ chân khách hàng, gia tăng doanh số thông qua kênh tin nhắn tự động. Khách hàng, khi quét mã Zalopay QR Đa Năng qua bất kỳ ứng dụng ngân hàng hoặc Zalopay, được tự động tích điểm thành viên và hưởng ưu đãi từ thương hiệu, tiết kiệm thời gian và loại bỏ các thao tác phức tạp như khai báo thông tin cá nhân, mã hội viên, hoặc số điện thoại. The Pizza Company là đối tác đầu tiên triển khai giải pháp này với chương trình “Hội viên The Pizza Company”.

Năm 2024, Zalopay tiếp tục mở rộng QR Đa Năng sang thương mại điện tử và các nền tảng quốc tế khi hợp tác cùng Nimo TV (tháng 4/2024) và Lazada Việt Nam (tháng 6); hợp tác với Visa để hỗ trợ thanh toán cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME). và trở thành phương thức thanh toán Việt Nam đầu tiên được tích hợp trên nền tảng giải trí trực tuyến toàn cầu iQIYI (tháng 12).

Cuối năm 2024, tại sự kiện Zalopay Year End Fest 2024 – sự kiện kết hợp thanh toán số và đại nhạc hội mua sắm, giải trí lần đầu tiên tổ chức tại Phố đi bộ Nguyễn Huệ – TP. Hồ Chí Minh, Zalopay đã giới thiệu các phiên bản nâng cấp của Zalopay QR Đa Năng, bao gồm Zalopay QR Đa Năng quốc tế, hợp tác cùng UnionPay. Giải pháp này mang đến trải nghiệm thanh toán an toàn, tiện lợi cho khách du lịch quốc tế tại Việt Nam, cho phép họ sử dụng trực tiếp ứng dụng UnionPay hoặc hơn 15 ứng dụng thanh toán và ngân hàng từ các quốc gia như: Hàn Quốc, Trung Quốc, Singapore, Thái Lan...

Bên cạnh đó, Zalopay QR Đa Năng cũng được triển khai trong lĩnh vực giao hàng, trở thành phương thức thanh toán chính cho các đơn hàng thu hộ (POD) trên Ahamove và BEST Express.

Xây dựng hệ sinh thái tài chính cá nhân



Thị trường tài chính tiêu dùng Việt Nam, với dư nợ tín dụng chiếm khoảng 27.17% GDP so với mặt bằng 60-70% ở các nước châu Á như Trung Quốc, Nhật Bản, Singapore, Malaysia, Thái Lan còn dư địa tăng trưởng rất lớn. Zalopay đã tận dụng cơ hội này, hợp tác với các ngân hàng và tổ chức tài chính uy tín để ra mắt thêm 3 sản phẩm tài chính vi mô trong năm 2024, đơn giản hóa việc tiếp cận tín dụng, tiết kiệm và đầu tư cho người dân, đặc biệt là nhóm khách hàng chưa tiếp cận dịch vụ ngân hàng.

Thấu hiểu những khó khăn của người dùng đối với các sản phẩm tài chính số như tín dụng, vay tiêu dùng hoặc chứng khoán như hồ sơ thẩm định và quy định phức tạp, Zalopay đã hợp tác với các đối tác ngân hàng và tổ chức tài chính uy tín để phát triển 6 sản phẩm tài chính vi mô. Các sản phẩm này tập trung hỗ trợ quản lý và đầu tư từ số tiền rất nhỏ, phù hợp với đặc điểm tài chính của đa số người dùng Zalopay, đồng thời thúc đẩy tài chính số bao trùm (inclusive finance).

• Gửi Tiết Kiệm: Hợp tác cùng CIMB, Gửi Tiết Kiệm mang lại lãi suất tối đa 6,1%/năm, cho phép rút gốc từng phần không ảnh hưởng lãi suất.

• Trả Góp & Vay Tiền Nhanh: Ra mắt quý 3/2024, Trả Góp (hợp tác với CIMB) hỗ trợ mua sắm từ 500.000 đồng với kỳ hạn 12 tháng; Vay Tiền Nhanh cung cấp hạn mức 30 triệu đồng, trả góp 24 tháng với lãi suất cạnh tranh, không yêu cầu mua thêm bảo hiểm khoản vay.

• Sản phẩm hiện có: Số Dư Sinh Lãi (hợp tác với Infina, 2022) – khởi điểm 10.000 đồng, tích lũy sinh lãi hàng ngày, Tài Khoản Trả Sau (hạn mức 8 triệu đồng với CIMB và Lotte Finance). và tiên phong ra mắt Chứng Khoán (hợp tác cùng DNSE, 2023). cho phép đầu tư chỉ từ 1 cổ phiếu, ghi nhận gần 1 triệu tài khoản mới trong một năm – tốc độ tăng trưởng dẫn đầu thị trường (theo DNSE, 2024).

Các sản phẩm này hướng đến Gen Y và Gen Z—nhóm khách hàng chiếm tỷ trọng lớn của Zalopay—đồng thời thúc đẩy tài chính toàn diện. Zalopay tiếp tục khẳng định định hướng chiến lược dài hạn, tập trung phát triển thành tâm tài chính số cá nhân “một điểm đến” cho người dùng tại Việt Nam.

Đồng hành cùng cộng đồng

Là một phần quan trọng trong hệ sinh thái của VNG, Zalopay chia sẻ chung tầm nhìn và sứ mệnh kiến tạo công nghệ gắn liền với trách nhiệm xã hội thông qua nhiều dự án cộng đồng ý nghĩa.

- Giáo dục: Mở rộng thêm 8 điểm mới cho dự án “Canteen không tiền mặt” tại các trường đại học trong nước và quốc tế, định hình thói quen thanh toán không tiền mặt trong học đường.
- Hỗ trợ thiên tai: Đồng hành cùng báo Người Lao động hỗ trợ người dân miền Bắc khắc phục hậu quả siêu bão Yagi (tháng 9/2024). Kêu gọi quyên góp được gần 3 tỷ đồng từ hơn 37.000 lượt đóng góp của 32.000 nhà hảo tâm chỉ trong 1 tháng.
- An sinh xã hội: Đồng hành cùng Liên đoàn Lao động TP.HCM tổ chức chương trình "Ngày hội công nhân - Phiên chợ nghĩa tình". cung cấp giải pháp công nghệ Phiếu quà tặng 0 đồng, giúp Liên đoàn lao động TP.HCM trao tặng 9.500 phiếu quà tặng cho 9.500 công nhân sắm Tết; Phối hợp cùng Quỹ Trăng khuyết và báo Người Lao động, Liên đoàn Lao động TP.HCM huy động quyên góp hơn 621 triệu đồng từ hơn 62.000 nhà hảo tâm cho chương trình “Chuyến xe mùa xuân” – “Giúp nhau về nhà – Để Tết này ai cũng có Tết Nguyên Nhà”.

Gắn kết nội bộ dựa trên sự minh bạch

Zalopay không ngừng xây dựng và cải tiến các sáng kiến văn hóa thông qua việc phát triển đội ngũ, sự hợp tác cũng như các hoạt động gắn kết, tạo nên một môi trường làm việc cởi mở và đầy cảm hứng. Để tạo dựng được niềm tin trong nội bộ, bên cạnh niềm tin vào sứ mệnh “xã hội không tiền mặt”. Zalopay hiểu rằng chỉ có sự minh bạch mới tạo nên chất keo gắn kết.

- Chương trình Embracing Excellence và Management Companion giúp nâng cao kỹ năng và tư duy của Zalopay Starters, thúc đẩy sự phát triển cá nhân và chuyên môn.
- Các buổi chia sẻ như Zalopay Talks, Business Connecting Session, và Zalopay 360° Feedback tạo không gian để trao đổi, phản hồi chân thành, xây dựng văn hóa làm việc cởi mở.
- Hoạt động gắn kết như Zalopay Aspire Awards, Town Hall Meeting và Hackathon 2024 khuyến khích tinh thần đổi mới, trao đổi thẳng thắn, công nhận đóng góp của nhân viên và thúc đẩy sự sáng tạo

ZaloPay sẽ tiếp tục nỗ lực xây dựng và hoàn thiện các sáng kiến văn hóa.



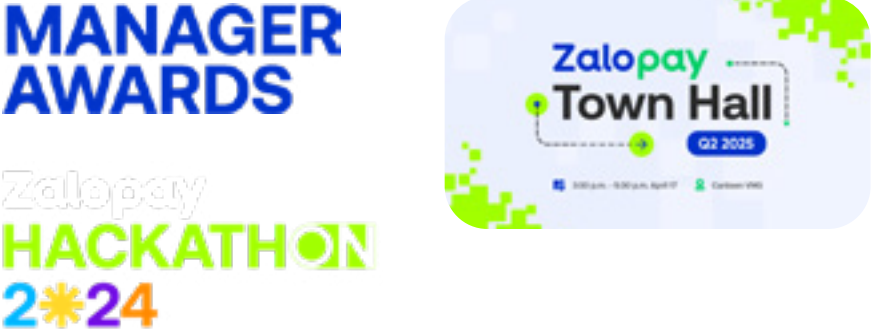
Phát triển: Các chương trình đào tạo nhằm nâng cao kỹ năng và tư duy cho nhân viên.



Hợp tác: Khuyến khích văn hóa chia sẻ và phản hồi, tạo không gian giao tiếp thẳng thắn và cởi mở trong công việc.



Truyền cảm hứng: Tăng cường sự gắn bó của nhân viên thông qua các chương trình gắn kết nội bộ và ghi nhận kết quả công việc.



Zalopay 2025: Kiên định và bứt phá

Trong năm 2025, Zalopay đặt mục tiêu tăng trưởng người dùng và doanh thu thông qua đa dạng hóa hệ sinh thái sản phẩm và tối ưu hóa chi phí. Sản phẩm mã QR Đa Năng tiếp tục là trọng tâm, mở rộng hợp tác chiến lược, đem lại trải nghiệm tiện lợi, an toàn cho người dùng và khả năng quản lý thanh toán đồng bộ, hiệu quả cho các đơn vị bán lẻ.

Song song đó, Zalopay đẩy mạnh chương trình Zalopay Priority (Hội viên ưu tiên) để thu hút và giữ chân người dùng. Chỉ sau 6 tháng, Zalopay Priority đã ghi nhận tổng giá trị giao dịch và tần suất thanh toán của Hội viên tăng 50%. Hội viên hạng cao (Vàng và Kim Cương) tăng 40% số lượng.

Zalopay sẽ ưu tiên ứng dụng công nghệ và tối ưu hóa quy trình nội bộ để giảm chi phí hoạt động, đồng thời tiếp tục mở rộng các dịch vụ tài chính như cho vay, bảo hiểm, đầu tư, phục vụ nhu cầu đa dạng của người dùng và đối tác thương mại. tăng cường doanh thu và định vị Zalopay là nền tảng tài chính số toàn diện. Các sáng kiến này không chỉ giúp tăng doanh thu mà còn giúp định vị Zalopay là nền tảng tài chính số toàn diện, đi tiên phong trên thị trường thanh toán không tiền mặt tại Việt Nam.



Thành tích tiêu biểu



“Trung gian thanh toán vàng” tại Hội nghị khách hàng NAPAS 2024



Công ty Fintech tiêu biểu 2024 tại Giải thưởng Vietnam Outstanding Ngân hànging Awards.



Sản phẩm, giải pháp chuyển đổi số vì cộng đồng tại Vietnam Digital Awards 2024 (mã Zalopay QR Đa Năng)



Top 100 sản phẩm dịch vụ đổi mới sáng tạo (mã Zalopay QR Đa Năng)



Top 10 hàng Việt tốt vì quyền lợi người tiêu dùng năm 2024 (mã Zalopay QR Đa Năng).



Ông Nguyễn Lê Thành
Phó Tổng Giám đốc VNG,
Tổng Giám đốc Digital
Business

VNG DIGITAL BUSINESS

A.
Bối cảnh thị trường

Thị trường GPU dành cho trí tuệ nhân tạo (AI GPU) đang ghi nhận tốc độ tăng trưởng vượt bậc, do nhu cầu triển khai khối lượng công việc AI tại các trung tâm dữ liệu ngày càng gia tăng. Theo dự báo của Gartner, doanh thu từ GPU AI toàn cầu sẽ tăng từ 13,1 tỷ USD năm 2023 lên hơn 51 tỷ USD vào năm 2028, với tốc độ tăng trưởng kép hàng năm (CAGR) đạt 32,9%. Động lực chính đến từ nhu cầu cao về hạ tầng tính toán hiệu năng cao (HPC) để phục vụ quá trình huấn luyện và suy luận mô hình AI. Dự kiến đến năm 2028, hơn 25% máy chủ mới sẽ được tích hợp bộ gia tốc tính toán (workload accelerators). Đặc biệt, khi khối lượng công việc chuyển mạnh sang giai đoạn suy luận (AI inference) – ứng dụng mô hình đã huấn luyện để xử lý dữ liệu thực tế và đưa ra dự đoán – 80% bộ gia tốc triển khai sẽ được dành cho tác vụ này, càng làm gia tăng nhu cầu sử dụng GPU trong các trung tâm dữ liệu quy mô lớn. Các nhà cung cấp dịch vụ đám mây hàng đầu như Oracle Cloud Infrastructure, Amazon Web Services và Microsoft Azure đã tích hợp GPU H100 của NVIDIA vào hệ sinh thái của mình nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường. Đây là dòng GPU được tối ưu cho các tác vụ phát triển, huấn luyện và triển khai AI thế hệ mới (GenAI), mô hình ngôn ngữ lớn (LLM) và hệ thống gợi ý. VNG đã kịp thời nắm bắt xu hướng này với việc ra mắt thương hiệu GreenNode vào Quý 4/2023. Hợp tác cùng các đối tác toàn cầu như NVIDIA và ST Telemedia Global Data Centres, GreenNode đã khánh thành hạ tầng AI quy mô lớn tại Thái Lan vào tháng 6/2024, được trang bị hàng nghìn chip GPU H100 SXM5 từ NVIDIA. Mục tiêu của GreenNode là cung cấp giải pháp hạ tầng toàn diện cho doanh nghiệp ở mọi quy mô, hỗ trợ hiệu quả quá trình huấn luyện và triển khai mô hình AI, đồng thời thúc đẩy hệ sinh thái AI tại khu vực châu Á. Đây là bước tiến chiến lược giúp VNG khẳng định năng lực công nghệ và vai trò chủ động trong làn sóng chuyển đổi số toàn cầu.

Năm 2024, các mối đe dọa an ninh mạng tiếp tục gia tăng và biến đổi phức tạp, ảnh hưởng đến mọi ngành nghề và lĩnh vực. Các rủi ro đáng chú ý bao gồm tấn công vào ứng dụng web, lạm dụng quyền truy cập nội bộ, và kỹ thuật lừa đảo xã hội (social engineering) – với thiệt hại tài chính cho mỗi sự cố có thể lên tới hàng triệu USD.



Sự mở rộng quy mô hoạt động số, tích hợp hệ thống với bên thứ ba và áp lực tuân thủ quy định khiến quản trị rủi ro an ninh mạng trở thành ưu tiên hàng đầu đối với các doanh nghiệp. Theo Báo cáo Rủi ro An ninh mạng của FAIR Institute, ngành tài chính – ngân hàng vẫn là lĩnh vực bị nhắm đến nhiều nhất, do nắm giữ lượng lớn dữ liệu cá nhân và tài chính có giá trị cao. Rủi ro nội bộ – bao gồm cả lỗi vô tình và hành vi cố ý từ nhân viên – là mối đe dọa hàng đầu, trong đó chỉ riêng lỗi nội bộ đã gây ra tổn thất trung bình lên đến 3 triệu USD cho mỗi sự kiện. Một khảo sát toàn cầu của KPMG cũng chỉ ra rằng các ngân hàng ngày càng dễ bị ảnh hưởng bởi hình thức lừa đảo chuyển tiền có chủ đích (Authorized Push Payment – APP). khi kẻ gian giả mạo tổ chức uy tín để lừa người dùng chuyển tiền.

Khi hoạt động ngân hàng ngày càng số hóa, tội phạm mạng lợi dụng các điểm yếu như website giả mạo, lừa đảo qua mạng xã hội và deepfake ứng dụng AI, khiến việc phát hiện và phòng chống trở nên thách thức hơn. Các hình thức lừa đảo này thay đổi nhanh chóng, tận dụng công nghệ tiên tiến để vượt qua các lớp bảo mật truyền thống.

Theo báo cáo từ Precedence Research, thị trường điện toán đám mây toàn cầu được dự báo sẽ tăng trưởng mạnh mẽ trong thập kỷ tới, từ 753,11 tỷ USD năm 2024 lên 5.150,92 tỷ USD vào năm 2034, tương ứng với tốc độ tăng trưởng kép hàng năm (CAGR) đạt 21,2%. Mức tăng trưởng ấn tượng này phản ánh sự phụ thuộc ngày càng lớn vào các giải pháp dựa trên nền tảng đám mây, khi doanh nghiệp và chính phủ thúc đẩy chuyển đổi số, nhằm nâng cao hiệu quả vận hành, cải thiện trải nghiệm khách hàng và hiện đại hóa quy trình. Sự phát triển của mô hình điện toán đám mây hỗn hợp (hybrid cloud) cũng là một trong những động lực chính, giúp doanh nghiệp linh hoạt mở rộng hạ tầng CNTT với chi phí tối ưu. Đồng thời, sự phổ biến của các công nghệ mới như Internet vạn vật (IoT). Trí tuệ nhân tạo (AI) và Tính toán biên (Edge Computing) đang thúc đẩy nhu cầu về điện toán đám mây, khi doanh nghiệp tìm kiếm khả năng xử lý dữ liệu thời gian thực và phân tích chuyên sâu dựa trên AI. Nắm bắt xu hướng này như một cơ hội chiến lược, VNG đã chính thức tham gia thị trường từ năm 2018 với thương hiệu VNG Cloud, cung cấp hệ sinh thái dịch vụ toàn diện bao gồm: Hạ tầng như một dịch vụ (IaaS). Nền tảng như một dịch vụ (PaaS). Phần mềm trên nền tảng SaaS. Các dịch vụ này được thiết kế để hỗ trợ doanh nghiệp trong hành trình chuyển đổi số, đáp ứng các yêu cầu đa dạng về quy mô, bảo mật và hiệu suất. Hệ thống của VNG Cloud được vận hành trên nền tảng Trung tâm dữ liệu chuẩn Tier III đặt tại Khu chế xuất Tân Thuận, đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế về độ sẵn sàng cao, an toàn thông tin và tính ổn định, là nền tảng hạ tầng tin cậy cho các doanh nghiệp trong kỷ nguyên số.

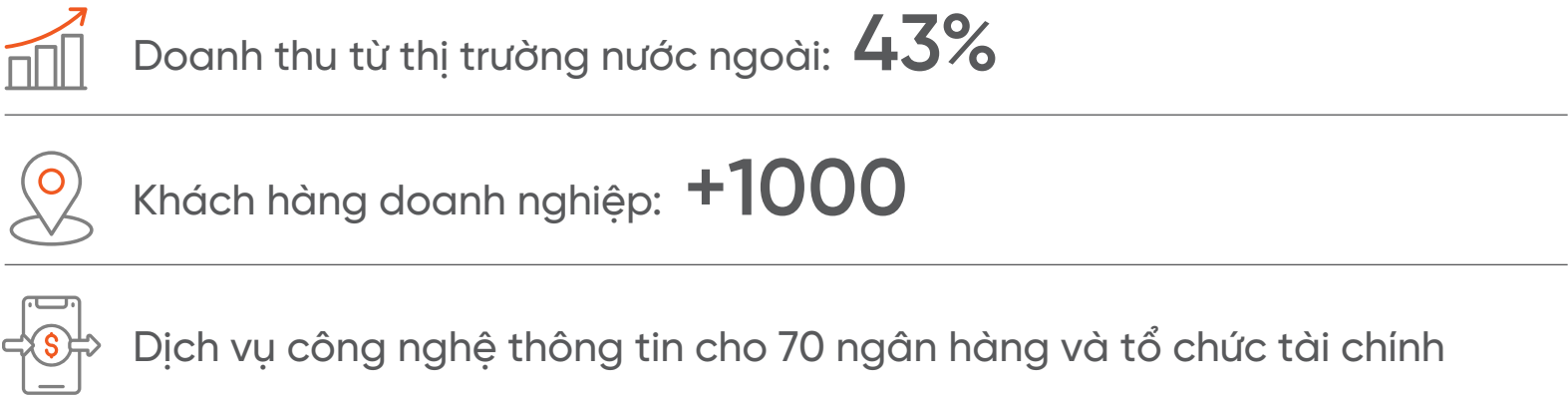
B.

Digital Business 2024: Tăng trưởng vượt bậc, vươn tầm quốc tế

Được thành lập vào năm 2022, Digital Business (DB) là mảng kinh doanh chuyên về Khách hàng Doanh nghiệp (B2B) của VNG sau gần 20 năm tập trung phục vụ người dùng cá nhân. Với tầm nhìn trở thành đối tác đáng tin cậy trên hành trình chuyển đổi số của mọi doanh nghiệp, hệ sinh thái sản phẩm của DB giúp hạ thấp rào cản tiếp cận AI cho doanh nghiệp, hỗ trợ họ tối ưu hóa hoạt động và hiệu quả kinh doanh, tạo nền tảng cho tăng trưởng bền vững tại Việt Nam và khu vực châu Á – Thái Bình Dương.

Năm 2024, DB ghi nhận những thành tựu nổi bật, phản ánh năng lực cạnh tranh và khả năng thích ứng trong bối cảnh thị trường công nghệ biến động. Tổng doanh thu tăng trưởng 70% so với năm 2023, trong đó 43% đến từ thị trường quốc tế, khẳng định thành công của chiến lược “Go Global”. Ngành ngân hàng và tài chính được xác định là trọng tâm của DB trong thời gian tới, khi DB đang hợp tác với 70 doanh nghiệp và tổ chức thuộc nhóm khách hàng này.

Các sản phẩm tiêu biểu như GreenNode, VNG Cloud, TrueID... đã trở thành nền tảng vững chắc, hỗ trợ đa dạng nhu cầu doanh nghiệp ở mọi quy mô: từ các tổ chức tài chính yêu cầu bảo mật tối đa cho đến các doanh nghiệp vừa và nhỏ cần giải pháp AI với chi phí hợp lý.



Chiến lược Go Global và đón đầu xu thế AI

Năm 2024, VNG DB tập trung hiện thực hóa hai chiến lược cốt lõi: “Go Global” và Thương mại hóa AI.

Hành trình “Go Global” tăng tốc mạnh mẽ trong năm qua, khi DB tiên phong đẩy mạnh đầu tư vào hạ tầng AI Cloud, cũng như liên tiếp mở rộng thị trường thành công tại Mỹ, Trung Đông – Bắc Phi và châu Á – Thái Bình Dương. DB liên tục đạt được thỏa thuận hợp tác quan trọng với các đối tác công nghệ uy tín toàn cầu như NVIDIA, ST Telemedia Global Data Centres, VAST Data...

Đặc biệt, tháng 6/2024, GreenNode – đơn vị kinh doanh mảng AI Cloud thuộc DB, và là Đối tác Đám mây Ưu tiên của NVIDIA, đã thể hiện tốc độ và năng lực thương mại hóa AI vượt trội khi triển khai thành công cụm dữ liệu AI Cloud tại Bangkok (Thái Lan). sử dụng 1024 GPU NVIDIA H100 SXM5 và kết nối Infiniband. Đây là một trong những hạ tầng AI Cloud quy mô lớn đầu tiên của Đông Nam Á, hoàn thành trong vòng chưa đến 6 tháng và đạt doanh thu hàng chục triệu USD ngay trong những tháng đầu tiên đi vào hoạt động. Việc hợp tác với STT GDC tại Thái Lan, nơi có thời gian triển khai (lead-time) nhanh nhất khu vực và đảm bảo tiêu chuẩn quốc tế về điện và làm lạnh, đã giúp dự án vượt qua các thách thức về kiến trúc hạ tầng phức tạp, đồng thời mở ra cơ hội phục vụ các thị trường khó tính như Mỹ, châu Âu, và Trung Đông.

Song song đó, DB đón đầu xu thế AI thông qua việc phát triển các giải pháp “may đo” cho doanh nghiệp. GreenNode tận dụng quyền ưu tiên tiếp cận chip, kiến trúc, và công nghệ phần mềm tiên tiến của NVIDIA để triển khai các mô hình kinh doanh AI sáng tạo, từ hạ tầng đến nền tảng, giúp doanh nghiệp nhỏ tiết kiệm chi phí huấn luyện và triển khai mô hình Ngôn ngữ lớn (LLM) và ứng dụng AI.





Giải pháp công nghệ nổi bật cho doanh nghiệp

DB không chỉ là nhà cung cấp công nghệ mà còn là đối tác đồng hành đáng tin cậy trong hành trình chuyển đổi số của doanh nghiệp Việt.

Tháng 5/2024, VNG Cloud chính thức triển khai hạ tầng điện toán đám mây liên vùng (multi-region) chuẩn quốc tế đầu tiên tại Việt Nam, đáp ứng các quy định về bảo vệ dữ liệu theo Nghị định 53/2022/NĐ-CP, Nghị định 13/2023/NĐ-CP về bảo vệ dữ liệu cá nhân. Hạ tầng này cung cấp các giải pháp lưu trữ dữ liệu có tốc độ băng thông riêng lên đến 50Gbps, giúp các doanh nghiệp khách hàng không bị gián đoạn truy cập, đảm bảo tính liên tục trong các hoạt động kinh doanh.

Ở lớp nền tảng, GreenNode hỗ trợ các kỹ sư và nhà khoa học lập trình, huấn luyện LLM và phân tích dữ liệu. Giải pháp Intelligent Document Processing (Xử lý tài liệu thông minh) thế hệ mới đã giúp các ngân hàng cắt giảm 70% lỗi nhập liệu, tiết kiệm hơn 2000 ngày làm việc và hàng tỷ đồng chi phí xử lý tài liệu mỗi năm. Ngoài việc được nhiều ngân hàng lớn áp dụng, nền tảng này còn được các khách hàng trong lĩnh vực công nghệ bảo hiểm và các thương hiệu bán lẻ áp dụng rộng rãi trong nhiều khâu như: tự động hóa quá trình phê duyệt vay mua ô tô, cho phép khách hàng đổi biên lai mua hàng lấy sản phẩm, hay giúp các thương hiệu tối ưu hóa chương trình chăm sóc khách hàng thân thiết.

TrueID - bộ giải pháp xác thực danh tính toàn diện bao gồm eKYC/video KYC/NFC, xác thực sinh trắc học và là trung tâm định danh số tập trung - hiện đang phục vụ 40 ngân hàng, tổ chức tài chính tại Việt Nam, đáp ứng quy định trong Thông tư 50 của Ngân hàng Nhà nước. TrueID đạt chứng chỉ NIST (Mỹ) về so khớp khuôn mặt và là sản phẩm đầu tiên tại Việt Nam đạt chứng chỉ iBeta ISO 30107-3 Level 2, cùng các tiêu chuẩn bảo mật quốc tế như PCI-DSS, ISO 27001, với tỷ lệ xuyên thủng 0%. Giải pháp này bảo vệ trước các cuộc tấn công deepfake, từ

thiết bị di động đến API máy chủ, hỗ trợ các ngân hàng số kích hoạt tài khoản VIP, nâng hạn mức giao dịch và phát hành hàng nghìn thẻ tín dụng mới mỗi tháng một cách an toàn.

Veka.ai, một giải pháp khác của DB, hiện đang triển khai hạ tầng AI Camera cho hơn 80 doanh nghiệp trong nước, giám sát 20.000 camera trên toàn quốc cùng hệ thống lưu trữ dữ liệu trên hạ tầng đám mây lên tới 2.200TB, đạt SLA 100%. Giải pháp này có khả năng phân tích, phát hiện các hành vi bất thường cũng như các tình huống nguy hiểm như: cháy nổ, trộm cắp, gây rối trật tự,... nhờ tính năng nhận diện khuôn mặt và giám sát thông minh, nhằm phát ra cảnh báo kịp thời đến cơ quan chức năng theo thời gian thực.

Ở lĩnh vực tạo sinh nội dung số, mô hình ứng dụng nền tảng Stable Diffusion của GreenNode được tăng cường tính năng học hỏi nhiều phong cách thiết kế khác nhau giúp các nhà thiết kế có thể tự huấn luyện model của riêng mình. Ngoài ra, việc ứng dụng Deep Learning cho phép mô hình này học tập những phong cách đặc thù, giúp doanh nghiệp trong các lĩnh vực khác nhau có thể tự định hình cá tính của nội dung số theo nhu cầu. Hiện nay, ứng dụng này đang được tích cực áp dụng cho nền tảng Artian (nền tảng vẽ kỹ thuật số kết hợp AI và nghệ thuật) của VNGGames. Từ đầu năm 2024, Artian đã được tích hợp để xử lý hình ảnh của hơn 150 nhân vật trong game cùng 100,000 bức hình tạo dựng, giảm tải tới 50-70% khối lượng công việc của game artist (thiết kế game) và đội ngũ marketing, 1 số công đoạn còn được ghi nhận hiệu suất tăng lên gấp 3 lần.

Trong khi đó, VNG Cloud gần đây đã triển khai một vùng cục bộ (Local Zone) tại Bangkok, Thái Lan, với dịch vụ Kubernetes được quản lý - một nền tảng tự động hóa việc triển khai, quản lý và mở rộng các ứng dụng chạy trong container. Dịch vụ này được thiết kế để hỗ trợ các doanh nghiệp và startup Việt Nam mở rộng hoạt động kinh doanh ra khu vực.

Tầm nhìn 2025: Vươn xa, bền vững

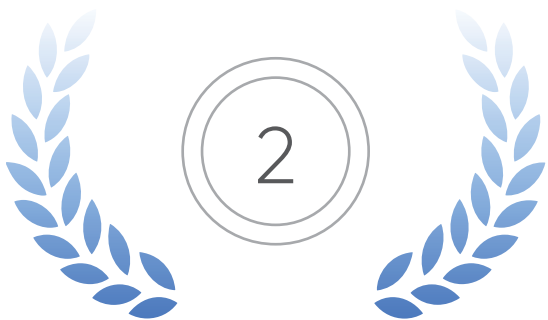
Với những thành tựu đạt được trong năm 2024, DB đặt mục tiêu củng cố vị thế dẫn đầu trong lĩnh vực AI và chuyển đổi số tại Việt Nam, đồng thời tiếp tục mở rộng dấu ấn toàn cầu. Công ty cam kết tiếp tục đầu tư vào nghiên cứu, phát triển công nghệ lõi, và xây dựng văn hóa AI gần gũi với người Việt, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp và quốc gia trong kỷ nguyên số.

Đồng thời, trung tâm nghiên cứu AI của GreenNode (AI Lab) cũng xác định tầm nhìn “Xây dựng văn hóa AI cho người Việt Nam,” tập trung vào hai trọng tâm: làm chủ công nghệ lõi—bao gồm cả mô hình và dữ liệu—được thiết kế phù hợp với thị trường bản địa, và phổ biến AI để công nghệ này trở thành một phần không thể thiếu trong công việc và cuộc sống hàng ngày.

Thành tích tiêu biểu



GreenNode, sản phẩm thuộc VNG Digital Business, đã giành chiến thắng ở hạng mục “Công nghệ AI (AI - Technology)” tại Giải thưởng Asian Technology Excellence Awards 2024 (Bangkok, Thái Lan). Giải thưởng đã ghi nhận thành tựu và năng lực của GreenNode trong việc xây dựng và vận hành trung tâm AI Cloud hiện đại bậc nhất Đông Nam Á.



VNG Cloud được vinh danh ở hạng mục “Công nghệ Đám mây (Cloud - Technology)” nhờ ứng dụng Kubernetes vào dịch vụ VKS, tối ưu chi phí, mở rộng quy mô linh hoạt và rút ngắn thời gian thiết lập cụm máy chủ xuống 2-3 phút. Đồng thời, các tính năng AI/ML cải thiện trải nghiệm khách hàng, hỗ trợ quá trình chuyển đổi số an toàn cho hàng nghìn doanh nghiệp Việt.



VEKA.AI, đơn vị phát triển giải pháp AI Camera Giám sát Thông minh thuộc VNG Digital Business, đã giành chiến thắng trong hạng mục A-IoT Digital Infrastructure Excellence tại giải thưởng Sao Khuê 2024 do Hiệp hội Phần mềm và Dịch vụ CNTT Việt Nam (VINASA) tổ chức. Giải thưởng đánh giá doanh nghiệp dựa trên ba yếu tố chính: tính độc đáo, hiệu quả và tiềm năng thị trường.



VNG: Hành Trình Kiến Tạo Tương Lai Số Hóa Bền Vững Cho Việt Nam

Tầm nhìn và sứ mệnh

Trong suốt 20 năm hình thành và phát triển, VNG không ngừng đổi mới vì một tương lai số của Việt Nam. Từ một công ty game trực tuyến khởi nghiệp năm 2004, VNG đã phát triển thành doanh nghiệp công nghệ hàng đầu, tiên phong trong nhiều lĩnh vực then chốt như trò chơi trực tuyến, nền tảng kết nối, điện toán đám mây, và gần đây nhất là AI cùng tài chính số.

Sứ mệnh của chúng tôi vượt khỏi việc phát triển sản phẩm công nghệ đơn thuần. Tại VNG, chúng tôi tin rằng công nghệ chính là chìa khóa để mở ra một tương lai bền vững, tươi sáng cho Việt Nam. VNG cam kết đi đầu trong công cuộc chuyển đổi số quốc gia, kiến tạo nên những giải pháp, nền tảng số tiên tiến, mang lại giá trị thiết thực cho người dân, doanh nghiệp và Chính phủ. Chúng tôi cũng cam kết không ngừng đổi mới, sáng tạo, hợp tác để xây dựng một Việt Nam số phát triển, hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế toàn cầu.

Bối Cảnh Chuyển Đổi Số Tại Việt Nam

Việt Nam đang bước vào giai đoạn then chốt trong quá trình chuyển đổi số quốc gia, với những thành tựu đáng ghi nhận như hệ thống VNeID và VietQR. Theo số liệu từ Bộ Thông tin và Truyền thông, chỉ số phát triển chính phủ điện tử (EGDI) của Việt Nam đã tăng 15 bậc trong giai đoạn 2022-2024, minh chứng cho cam kết và tiến triển mạnh mẽ trong công cuộc số hóa quốc gia.

Tổng bí thư Tô Lâm đã khẳng định phát triển KH-CN, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số là lựa chọn bắt buộc, con đường duy nhất đưa Việt Nam phát triển. Chính phủ sẽ phân bổ tối thiểu 3% ngân sách cho phát triển KH-CN và tiếp tục nâng tỷ lệ này lên 5% trong 5 năm tiếp theo. Tuy nhiên, vẫn còn nhiều thách thức đặt ra, đòi hỏi sự chung tay của cả khu vực công và tư để đẩy nhanh tiến trình này.

Chủ trương và chính sách lớn của Việt Nam đối với chuyển đổi số quốc gia

Nhận thức được tầm quan trọng của chuyển đổi số, Chính phủ Việt Nam đã ban hành nhiều chính sách và chương trình nhằm thúc đẩy quá trình này:

- Chương trình Chuyển đổi số quốc gia đến năm 2025, định hướng đến năm 2030: Được phê duyệt theo Quyết định số 749/QĐ-TTg ngày 3/6/2020, chương trình này đặt mục tiêu phát triển chính phủ số, kinh tế số và xã hội số, hướng tới việc đưa Việt Nam vào nhóm 50 nước dẫn đầu về Chính phủ điện tử và đổi mới sáng tạo.

- Nghị quyết số 57-NQ/TW ngày 22/12/2024 của Bộ Chính trị: Nghị quyết này nhấn mạnh việc phát triển khoa học, công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số quốc gia là đột phá quan trọng hàng đầu, là động lực chính để phát triển kinh tế - xã hội, ngăn chặn nguy cơ tụt hậu và đưa đất nước phát triển bứt phá trong kỷ nguyên mới.

Trong bối cảnh đó, VNG tự hào được đóng góp và đồng hành cùng Chính phủ trong hành trình chuyển đổi số. Với 20 năm kinh nghiệm tiên phong về phát triển công nghệ và Go Global, VNG đã và đang đóng góp tích cực vào việc xây dựng hạ tầng số, kiến tạo các giải pháp công nghệ tiên tiến và nâng cao năng lực số cho người dân, doanh nghiệp cũng như các cơ quan, Bộ ngành tại Việt Nam.

Theo We Are Social, tính đến đầu năm 2024, Việt Nam có 78,8% dân số sử dụng Internet, cao hơn mức trung bình của khu vực Đông Nam Á. 75,2% dân số Việt Nam sử dụng mạng xã hội, cho thấy sự phổ biến của các nền tảng số trong đời sống hàng ngày. Theo số liệu từ Ngân hàng Nhà nước, giao dịch thanh toán QR 6 tháng đầu năm 2024 1.062,01% về giá trị so với cùng kỳ 2023. Chính phủ Việt Nam đặt mục tiêu kinh tế số chiếm 30% GDP vào năm 2030. Những con số này cho thấy tiềm năng to lớn của thị trường số Việt Nam, và VNG tự hào là một trong những doanh nghiệp đang dẫn đầu làn sóng này.

VNG kiến tạo tương lai thông qua ba làn sóng công nghệ

Thời kỳ PC (2004-2012): Đặt nền móng cho kinh tế số

Khởi đầu từ những năm 2004 với tên gọi Vinagame, VNG đã mạnh dạn đưa game online đến với người dùng Việt Nam thông qua thành công của Võ Lâm Truyền Kỳ. Đây không chỉ là bước đột phá trong lĩnh vực giải trí số trong nước, mà còn là dấu mốc quan trọng cho sự phát triển của ngành công nghiệp nội dung số Việt Nam.

Làn sóng di động (2012-2023): Kết nối và phổ cập công nghệ

Năm 2012, khi làn sóng di động chỉ mới bắt đầu xuất hiện tại Việt Nam, VNG đã thể hiện tầm nhìn chiến lược khi nhanh chóng chuyển mình từ PC sang mobile. Sự quyết đoán này đã giúp công ty thành công chiếm lĩnh thị trường với các sản phẩm chủ lực như Zalo, Zing MP3 và Zalopay, định hình lại cách người Việt giao tiếp, giải trí và quản lý tài chính:



Mảng Game: Vươn tầm khu vực và toàn cầu

Liên tục duy trì vị thế dẫn đầu trong lĩnh vực game suốt 20 năm qua, với hơn 200 tựa game phát hành tại thị trường Việt Nam và 40 tựa game phát hành quốc tế, phục vụ 79 triệu người dùng thường xuyên mỗi quý. Quyết định chuyển hướng chiến lược từ PC game sang mobile game vào năm 2012 đã giúp công ty thích ứng kịp thời với xu hướng thị trường, chứng minh tầm nhìn xa và khả năng dự báo xu hướng công nghệ. Đến năm 2017, PC game chỉ còn chiếm 10% hoạt động kinh doanh của VNG.



Zalo: Nền tảng kết nối số quốc gia

Ra mắt năm 2012, Zalo đã trở thành biểu tượng của kết nối số, ứng dụng nhắn tin phổ biến nhất tại Việt Nam với 77,8 triệu người dùng hoạt động hàng tháng tính đến cuối năm 2024. Zalo không chỉ kết nối người dân mà còn là cầu nối số hóa hiệu quả giữa chính quyền, doanh nghiệp và người dùng, hỗ trợ hiệu quả trong việc cung cấp dịch vụ công và thông tin. Đặc biệt, Zalo còn là kênh thông tin và liên lạc trọng yếu trong những tình huống khẩn cấp như thiên tai, bão lũ.



Zalopay: Tiên phong thanh toán số

Zalopay cũng khẳng định vị thế tiên phong trong lĩnh vực thanh toán số. Theo số liệu từ Ngân hàng Nhà nước, giao dịch thanh toán QR 6 tháng đầu năm 2024 tăng 1.062,01% về giá trị so với cùng kỳ 2023. Zalopay hiện phục vụ 16 triệu người dùng với hơn 100 sản phẩm và tiện ích đa dạng. Đến cuối năm 2024, mạng lưới của Zalopay mở rộng với 52.000 đối tác và 81.000 điểm thanh toán, đạt mức tăng trưởng 39% về khối lượng giao dịch và 149% doanh thu dịch vụ tài chính so với năm trước. Danh hiệu Top 200 Công ty Fintech toàn cầu do CNBC trao tặng năm 2023 là minh chứng cho vị thế tiên phong của Zalopay.



VNG Digital Business: Đối tác tin cậy của doanh nghiệp

Năm 2018, VNG có sự mở rộng chiến lược: từ việc phục vụ khách hàng cá nhân (B2C) tiến sang thị trường khách hàng doanh nghiệp (B2B). Khởi đầu với VNG Cloud và nâng cấp quy mô thành khối VNG Digital Business vào năm 2023. DB hoạt động với ba mảng chính: Bảo mật, AI Cloud và các sản phẩm dịch vụ trên nền tảng SaaS. Đây vừa là cơ hội vừa là thách thức lớn, nhưng VNG xác định việc nâng cao năng lực để phục vụ đa dạng nhóm khách hàng là chìa khóa cho sự phát triển bền vững, bởi khách hàng doanh nghiệp là một động lực rất quan trọng để thúc đẩy quốc gia chuyển đổi số thành công.

Đón Sóng AI Toàn Diện –
Tầm Nhìn Trở Thành Công Ty
AI-First

Ngay từ những năm 2017-2018, khi AI còn chưa trở thành một xu hướng toàn cầu, VNG đã có những thử nghiệm đầu tiên với AI. Giờ đây, với kinh nghiệm và năng lực tích lũy sau gần 10 năm, VNG đang đầu tư mạnh mẽ vào AI trên cả ba lớp: hạ tầng, nền tảng và ứng dụng.

Tại Đại hội đồng cổ đông tháng 6/2024, công ty đã khẳng định mục tiêu trở thành công ty AI hàng đầu Việt Nam và khu vực. Đến cuối năm 2024, AI đã mang về những thành công thương mại đầu tiên cho VNG, biến “triển vọng” thành kết quả kinh doanh thực tế, đưa VNG tiến gần hơn đến mục tiêu trở thành công ty ‘AI-First’ trong 5 năm tới.

“2024 là một năm nhiều thách thức với VNG, nhưng chúng tôi đã vượt qua khó khăn bằng cách tập trung vào các giá trị cốt lõi và tầm nhìn chiến lược. Tăng trưởng doanh thu mạnh mẽ, lợi nhuận phục hồi, các mảng kinh doanh cốt lõi đều phát triển ổn định. Kết quả này không chỉ phản ánh năng lực thích ứng của đội ngũ mà còn thể hiện tầm nhìn dài hạn cùng cam kết phát triển công nghệ Việt Nam vươn tầm thế giới của VNG. Chúng tôi rất vui mừng khi thấy những khoản đầu tư vào AI đã bắt đầu mang lại quả ngọt, với tổng doanh thu từ AI đạt hàng trăm tỷ đồng. VNG đang ở vị thế thuận lợi để trở thành một công ty “AI-First” trong vòng 5 năm tới”. ông Lê Hồng Minh, Nhà sáng lập kiêm Chủ tịch HĐQT VNG, chia sẻ.



HẠ TẦNG AI TIỀN PHONG

GreenNode—đơn vị AI Cloud của VNG DB—đã hợp tác chiến lược với NVIDIA từ cuối năm 2023 để phát triển hạ tầng dữ liệu AI quy mô lớn tại Bangkok, Thái Lan, chính thức ra mắt vào tháng 6/2024. Đây là một trong những hạ tầng AI Cloud đầu tiên tại Đông Nam Á, được triển khai và thương mại hóa trong thời gian kỷ lục chưa đầy 6 tháng, mang về doanh thu hàng chục triệu USD. Thành tựu này khẳng định năng lực công nghệ và tốc độ thương mại hóa AI vượt trội của đội ngũ VNG, đặt nền móng cho mục tiêu chinh phục thị trường khu vực của VNG.

NỀN TẢNG AI TOÀN DIỆN

GreenNode hiện đang cung cấp giải pháp AI toàn diện cho doanh nghiệp vừa và nhỏ, trong khi AI Lab tập trung nghiên cứu và phát triển công nghệ cốt lõi phù hợp với thị trường Việt Nam. Mô hình Stable Diffusion trên Artian của VNGGames do GreenNode phát triển đã giúp giảm 50-70% khối lượng thiết kế và tăng hiệu suất gấp 3 lần cho các studio game trong VNG. Giải pháp Xử lý tài liệu thông minh đã hỗ trợ các ngân hàng giảm 70% lỗi nhập liệu, tiết kiệm hơn 2.000 ngày làm việc và hàng tỷ đồng mỗi năm. TrueID, giải pháp xác thực toàn diện bao gồm eKYC/video KYC, NFC, xác thực danh tính Face Authentication, đã bảo vệ 40 ngân hàng và tổ chức tài chính theo chuẩn của Ngân hàng Nhà nước.



VNGGames's Artian Platform

ỨNG DỤNG AI RỘNG KHẮP

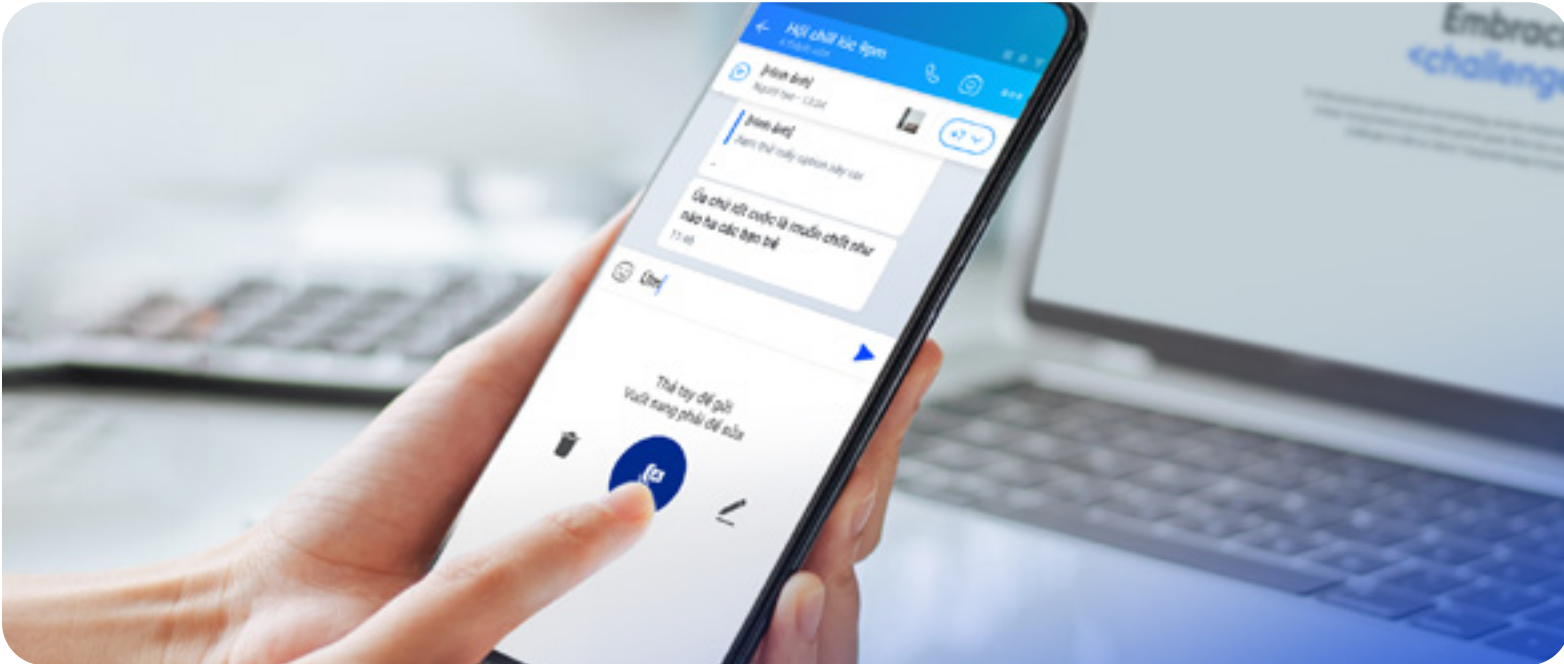
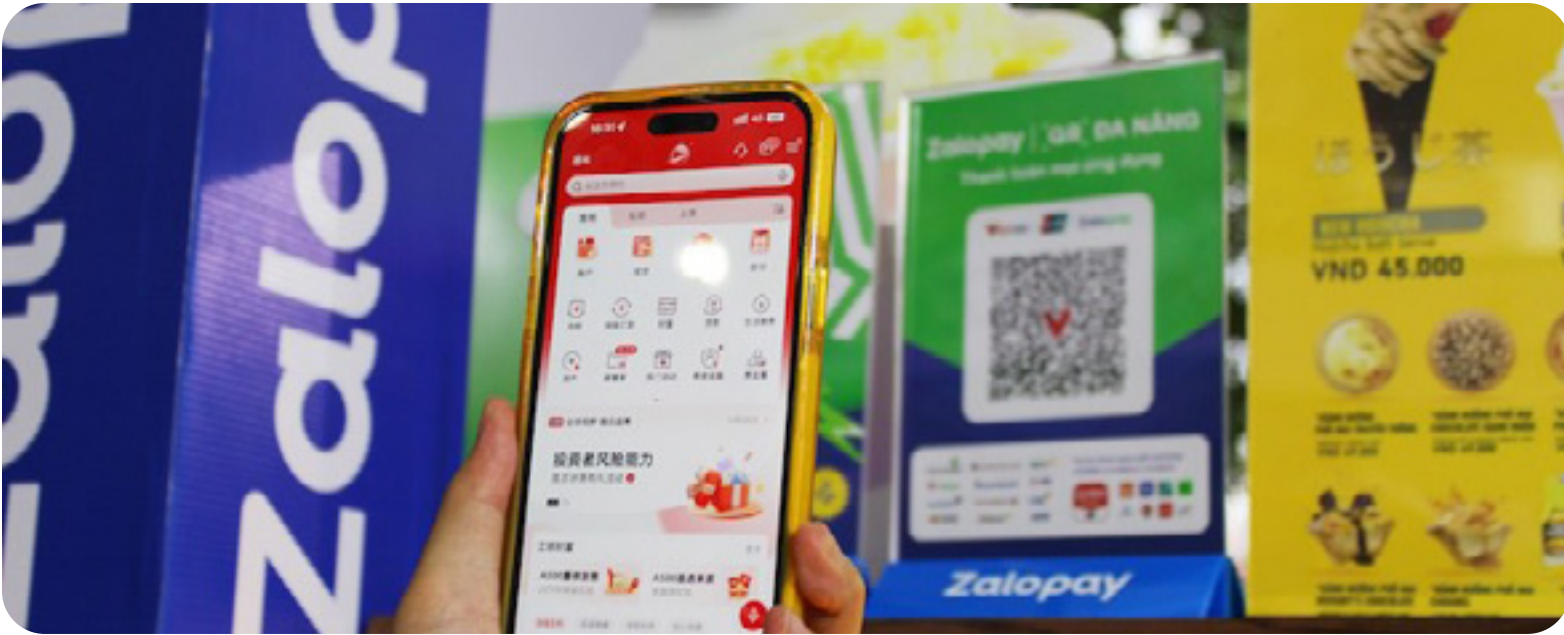
Zalo AI nổi bật với công nghệ AI do Việt Nam làm chủ công nghệ được phát triển tại 4 phòng thí nghiệm độc lập. Các tính năng ứng dụng AI như chuyển văn bản thành giọng nói, dịch tin nhắn, soạn thảo qua giọng nói,... đã thu hút 20% người dùng Zalo sử dụng thường xuyên mỗi tháng. Kiki Auto, trợ lý tiếng Việt thông minh cho ô tô, đạt 1 triệu lượt cài đặt, chiếm 20% thị phần xe hơi lẫn bánh tại Việt Nam.

Zalo còn đóng góp cho cộng đồng AI thông qua việc hợp tác với Viện Khoa học và Công nghệ JAIST (Nhật Bản) phát triển bộ tiêu chuẩn đánh giá năng lực tiếng Việt VMLU—một bộ dữ liệu đánh giá mô hình ngôn ngữ lớn tiếng Việt với 10.880 câu hỏi, thu hút 155 tổ chức, cá nhân tham gia và 691 lượt tải dữ liệu trong năm 2024.



Vì một Việt Nam số bền vững

Câu chuyện của VNG không dừng lại ở công nghệ. Đó là hành trình và mong muốn được đóng góp cho một Việt Nam số hóa bền vững. Zalo đã đồng hành cùng Cơ quan nhà nước, chính quyền các cấp trong cải cách hành chính và cải thiện chất lượng dịch vụ công. Từ việc cung cấp thông tin kịp thời trong các tình huống thiên tai đến cải thiện tương tác giữa chính phủ và người dân thông qua Zalo Official Account và Zalo Mini App, VNG đang góp phần tạo nên một xã hội số hiệu quả hơn.



Đến cuối năm 2024, Zalo đã có 17.273 Zalo OA của cơ quan nhà nước và khối tiện ích (y tế, giáo dục...). phục vụ hơn 40 triệu lượt theo dõi trên 63 tỉnh thành, hỗ trợ tra cứu thông tin, thủ tục hành chính, và tương tác với chính quyền qua các tỉnh năng như tuyên truyền, chat 1-1, và cập nhật hồ sơ. Bên cạnh đó, 173 Zalo Mini App do cơ quan nhà nước vận hành tại 25/63 tỉnh thành, như Tây Ninh Smart, BR-VT Smart, và GoBus TP.HCM, đã số hóa thủ tục hành chính, cho phép tra cứu, nộp hồ sơ trực tuyến, nhận thông báo, kết nối công an, và thúc đẩy kinh tế địa phương.

Zalopay, với định hướng trở thành nền tảng thanh toán mở từ tháng 7/2024, đã hợp tác với ngân hàng và tổ chức tài chính để cùng nâng cao trải nghiệm người dùng và mở rộng hạ tầng thanh toán số. Sản phẩm chiến lược Zalopay QR Đa Năng cho phép thanh toán linh hoạt qua nhiều ứng dụng, không chỉ nâng cao trải nghiệm người dùng mà còn hỗ trợ mục tiêu giảm phụ thuộc tiền mặt, thúc đẩy phát triển kinh tế số đến năm 2045.

VNG đã liên tục đẩy mạnh các bước chuyển mình trong lĩnh vực công nghệ, đặc biệt là trong việc phát triển hạ tầng dữ liệu đạt chuẩn quốc tế - xương sống của tiến trình chuyển đổi số. Tháng 5/2024, VNG cùng với ST Telemedia Global Data Centres (STT GDC) công bố hợp tác xây dựng và vận hành dự án trung tâm dữ liệu quốc tế tại TP.HCM. Dự án này bao gồm vận hành Trung tâm dữ liệu STT VNG Ho Chi Minh City 1 và xây dựng trung tâm mới STT VNG Ho Chi Minh City 2, cung cấp cơ sở hạ tầng đạt tiêu chuẩn Uptime Tier III và các chứng nhận quốc tế ISO, hỗ trợ nhu cầu của ngân hàng và tổ chức tài chính quốc tế.

Tháng 6/2024, VNG Cloud ra mắt hạ tầng điện toán đám mây liên vùng đầu tiên tại Việt Nam, đáp ứng các tiêu chuẩn bảo vệ dữ liệu quốc tế, cung cấp giải pháp lưu trữ dữ liệu ưu việt với cơ chế dự phòng liên vùng và đảm bảo dịch vụ Uptime SLA lên đến 99,99%. Sự chuyển mình này không chỉ nâng cao hiệu suất vận hành của VNG mà còn góp phần vào sự phát triển chung của ngành công nghệ thông tin và kinh tế số tại Việt Nam, hỗ trợ doanh nghiệp trong việc quản lý và bảo vệ dữ liệu quan trọng một cách hiệu quả.



Định Hình Tương Lai Số Hóa Việt Nam

VNG không chỉ kiến tạo công nghệ, chúng tôi mong muốn kiến tạo tương lai số hóa cho Việt Nam. Từ những bước chân đầu tiên trên thị trường PC, đến sự bùng nổ của kỷ nguyên di động, và giờ đây, tiên phong trong làn sóng AI, VNG đã chứng minh năng lực thích ứng và tầm nhìn chiến lược vượt trội. Chúng tôi không chỉ theo kịp xu hướng, mà còn chủ động định hình chúng, tạo ra những giải pháp công nghệ mang tính cách mạng, thay đổi cách người Việt Nam sống, làm việc và kết nối.

Hơn cả một công ty công nghệ, VNG là một phần không thể thiếu trong quá trình chuyển đổi số quốc gia. Chúng tôi cam kết tiếp tục đầu tư vào nghiên cứu và phát triển, hợp tác chặt chẽ với các đối tác và không ngừng đổi mới để mang lại những giá trị bền vững cho Việt Nam. VNG tin rằng, công nghệ không chỉ là công cụ, mà là động lực mạnh mẽ để xây dựng một Việt Nam số hóa hùng mạnh, thịnh vượng và hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế toàn cầu.

Với nền tảng công nghệ vững chắc qua 20 năm và khát vọng vươn tầm quốc tế, VNG đã, đang và sẽ luôn đồng hành cùng hành trình ý nghĩa này của Việt Nam, từng bước hiện thực hóa cam kết: mang lại giá trị thiết thực cho người dân, doanh nghiệp và xã hội thông qua sức mạnh của đổi mới sáng tạo.

Báo cáo Quản trị

Mô hình kinh doanh

Thảo luận và Phân tích của Ban Tổng giám đốc

Các chỉ số hoạt động chính

Chiến lược quản trị rủi ro

Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Tập đoàn

Mô hình kinh doanh

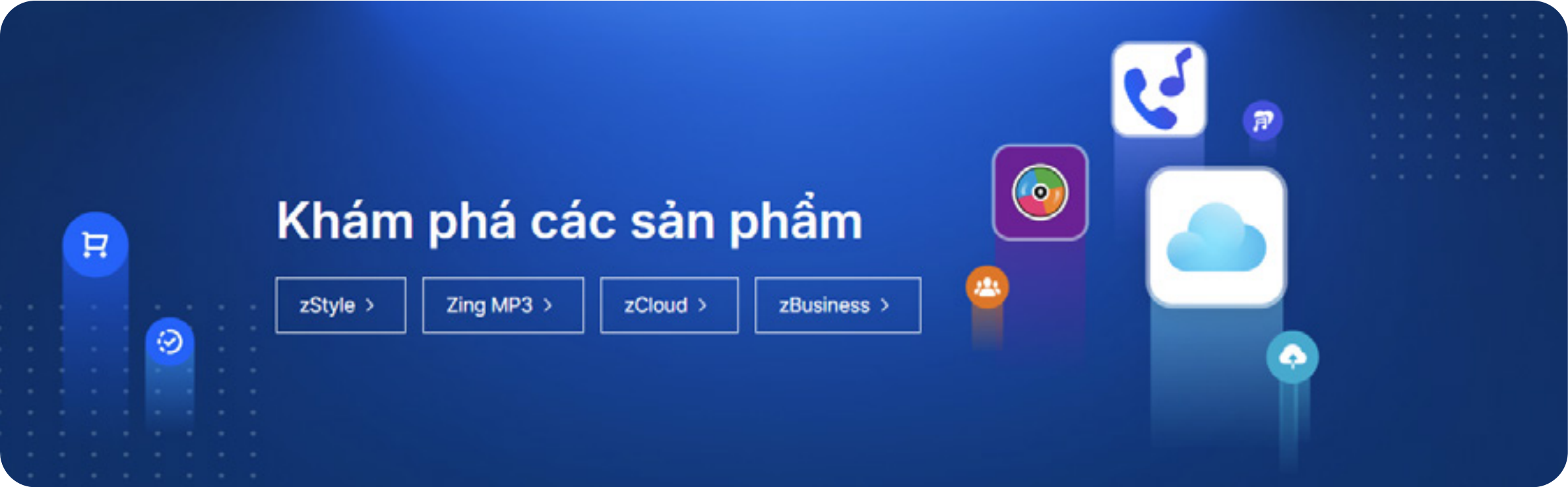


Mô hình doanh thu và các động lực tăng trưởng chính của VNG

Trò chơi trực tuyến (Games)

Chúng tôi vận hành theo mô hình miễn phí khi tải và chơi (free-to-play). tạo doanh thu chủ yếu từ việc bán các vật phẩm ảo trong trò chơi. Các vật phẩm này bao gồm vật phẩm tiêu hao – cung cấp lợi ích tạm thời– và vật phẩm bền vững – mang lại lợi ích lâu dài trong quá trình chơi. Doanh thu từ vật phẩm tiêu hao được ghi nhận tại thời điểm giao dịch hoàn tất, trong khi doanh thu từ vật phẩm bền vững được phân bổ và ghi nhận theo thời gian chơi trung bình ước tính của người dùng.Người dùng mua các vật phẩm ảo thông qua nhiều kênh thanh toán khác nhau, bao gồm các cửa hàng số như Apple App Store, Google Play Store hoặc qua Zalopay, chuyển khoản ngân hàng, nạp tiền điện thoại và thẻ trả trước. Đối với các giao dịch qua cửa hàng số, doanh thu được ghi nhận theo giá trị giao dịch gộp. Trong khi đó, doanh thu từ các kênh phân phối khác như đại lý hoặc nhà mạng được ghi nhận theo phần giá trị thực nhận ròng sau chia sẻ doanh thu.

Tăng trưởng doanh thu trong mảng Games chủ yếu được thúc đẩy bởi số lượng người dùng thanh toán và mức độ tương tác của họ. Với mô hình free-to-play, việc liên tục phát triển và ra mắt các trò chơi hấp dẫn là yếu tố then chốt để thu hút và duy trì cộng đồng người chơi. Một cộng đồng người chơi lớn tạo ra hiệu ứng mạng lưới, thúc đẩy cạnh tranh và hợp tác trong game, từ đó nâng cao mức độ phổ biến và tỷ lệ giữ chân người chơi. Khi chúng tôi ra mắt các trò chơi mới và cải tiến các trò chơi hiện có, chúng tôi kỳ vọng số lượng người chơi hoạt động và mức độ tương tác sẽ tiếp tục gia tăng. Việc mở rộng tệp người chơi cũng làm gia tăng khả năng phát sinh giao dịch trong trò chơi, khi người chơi tìm kiếm lợi thế cạnh tranh thông qua các vật phẩm ảo tiêu hao và bền vững.



Zalo & AI

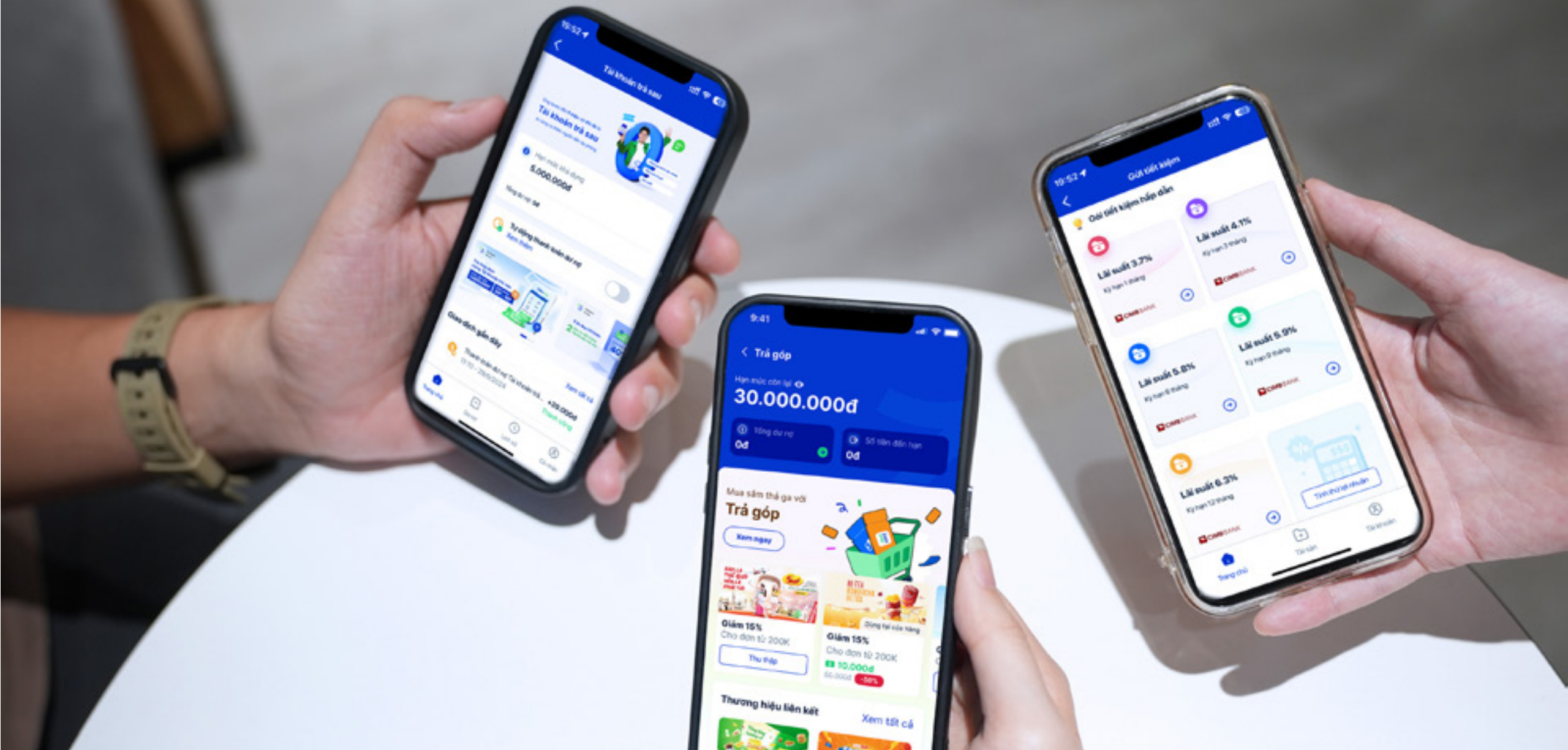
Chúng tôi tạo ra doanh thu chủ yếu từ hoạt động quảng cáo trên Zalo, cũng như các nền tảng truyền thông, phát nhạc trực tuyến và tổng hợp tin tức. Zalo Ads vận hành theo mô hình đấu giá, trong đó không gian quảng cáo được phân bổ cho người trả giá cao nhất, và doanh thu được tính dựa trên lượt nhấp (click). hiển thị (impression). hoặc lượt xem (view). Quảng cáo theo hiệu suất tạo doanh thu khi đạt được các chỉ số cụ thể.

Đối với Adtima, doanh thu đến từ việc hỗ trợ nhà quảng cáo trong việc thiết kế chiến dịch và triển khai quảng cáo theo hiệu suất. Bên cạnh quảng cáo, nền tảng Zalo còn tạo doanh thu từ dịch vụ dành cho doanh nghiệp thông qua Zalo Notification Services (ZNS). cho phép các tài khoản Official Account (OA) gửi nhiều loại tin nhắn đến người dùng. ZNS vận hành theo mô hình tính phí theo tin nhắn, trong đó doanh nghiệp chịu chi phí dựa trên số lượng tin nhắn được gửi thành công.

Chúng tôi cũng phát triển nguồn doanh thu mới từ các dịch vụ giá trị gia tăng, được thương mại hóa dưới tên gọi “zBox”. Đây là một bộ dịch vụ được thiết kế nhằm nâng cao trải nghiệm người dùng Zalo, bao gồm phát nhạc, lưu trữ đám mây, cá nhân hóa và hồ sơ doanh nghiệp. zBox áp dụng mô hình thu phí theo gói đăng ký, trong đó người dùng trả phí định kỳ để sử dụng các tính năng cao cấp. Thông qua các dịch vụ giá trị gia tăng này, zBox góp phần củng cố hệ sinh thái tổng thể của Zalo, tăng cường mức độ gắn kết và giữ chân người dùng. Cơ sở người dùng đông đảo của Zalo là lợi thế cạnh tranh then chốt, thúc đẩy doanh thu trong mảng Zalo và AI. Doanh thu quảng cáo phụ thuộc vào tốc độ tăng trưởng người dùng, mức độ tương tác và số lượng vị trí quảng cáo khả dụng trên nền tảng. Mức độ hoạt động cao của người dùng giúp tăng mức độ hiển thị quảng cáo, qua đó nâng cao giá trị và đơn giá quảng cáo.

Số lượng nhà quảng cáo tham gia Zalo Ads và Adtima cùng với quy mô ngân sách quảng cáo cũng ảnh hưởng đến tổng doanh thu. Doanh thu từ ZNS sẽ tăng trưởng khi chúng tôi thu hút được nhiều doanh nghiệp hơn tham gia vào mạng lưới, đồng thời các doanh nghiệp ngày càng tìm kiếm những phương thức hiệu quả hơn để tiếp cận khách hàng.

Đối với các dịch vụ giá trị gia tăng, việc mở rộng danh mục tính năng tùy chỉnh trong zBox và giới thiệu thêm các tiện ích mới sẽ góp phần thúc đẩy số lượng đăng ký và khả năng tạo doanh thu.



Thanh toán điện tử (Fintech)

Doanh thu của chúng tôi đến từ hoa hồng trên tổng giá trị giao dịch được xử lý thông qua ví điện tử Zalopay và cổng thanh toán Zalopay, hỗ trợ đầy đủ các phương thức thanh toán, bao gồm chuyển khoản theo thời gian thực qua hệ thống VietQR. Doanh thu được ghi nhận tại thời điểm giao dịch hoàn tất.

Chúng tôi cũng cung cấp cho người dùng các giải pháp tài chính số đa dạng, bao gồm các sản phẩm như Vay tiền nhanh, Trả góp, Số dư sinh lời,... và các sản phẩm đầu tư như Chứng khoán và Gửi tiết kiệm. Đối với các dịch vụ này, chúng tôi tạo doanh thu từ cả người dùng và đối tác doanh nghiệp dưới hình thức tỷ lệ hoa hồng tính trên giá trị giao dịch.

Các yếu tố chính ảnh hưởng đến doanh thu bao gồm số lượng người dùng hoạt động và số lượng đơn vị chấp nhận thanh toán bằng Zalopay. Chúng tôi kỳ vọng nguồn doanh thu này sẽ tiếp tục tăng trưởng khi mạng lưới người dùng và đối tác thương mại ngày càng mở rộng.

Bên cạnh đó, việc liên tục bổ sung các tính năng mới trên ứng dụng sẽ góp phần nâng cao khả năng giữ chân khách hàng, đồng thời gia tăng hiệu quả khai thác giá trị từ tệp người dùng hiện tại.

Doanh nghiệp số (Digital Business)

Nguồn doanh thu từ mảng Kinh doanh số của chúng tôi đến từ 3 lĩnh vực chính: Điện toán đám mây (Cloud). Trí tuệ nhân tạo (AI) và An ninh mạng (Security).

Đối với Cloud và AI, chúng tôi áp dụng hai mô hình tính phí gồm mô hình đăng ký (subscription) hoặc mô hình dựa trên mức tiêu thụ (consumption-based). tùy theo loại hình dịch vụ và phương thức thanh toán mà khách hàng lựa chọn. Doanh thu từ các dịch vụ theo gói được ghi nhận đều đặn trong suốt thời gian cung cấp dịch vụ, trong khi doanh thu từ dịch vụ đám mây theo mức tiêu thụ được ghi nhận dựa trên mức sử dụng tài nguyên thực tế của khách hàng.

Đối với các giải pháp an ninh mạng, nguồn doanh thu có thể đến từ khoản thu một lần cho các dự án được thiết kế riêng theo yêu cầu của khách hàng, hoặc từ doanh thu định kỳ hàng tháng dựa trên mức tiêu thụ dịch vụ của từng khách hàng.

Khả năng tăng trưởng trong lĩnh vực này phụ thuộc vào năng lực thu hút và giữ chân khách hàng. Khác với các mảng khác chủ yếu bán hàng qua kênh B2C (Doanh nghiệp tới người tiêu dùng). phần lớn doanh thu của mảng Kinh doanh số đến từ kênh B2B (Doanh nghiệp tới doanh nghiệp). Vì vậy, việc xây dựng và duy trì quan hệ với các khách hàng trọng yếu, đồng thời đảm bảo chất lượng dịch vụ khách hàng xuyên suốt là yếu tố then chốt.

Để duy trì đà tăng trưởng, chúng tôi đặt mục tiêu tiếp tục đầu tư vào đổi mới sáng tạo, nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới, cũng như các chiến lược giữ chân khách hàng.

Các yếu tố chính ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh

Tăng trưởng người dùng, mức độ tương tác và tác động đến doanh thu

Doanh thu của chúng tôi chủ yếu chịu ảnh hưởng bởi số lượng người dùng trên các nền tảng và mức độ tương tác của họ. Sự thành công trong hoạt động kinh doanh và kết quả tài chính phụ thuộc lớn vào khả năng thu hút, duy trì và gia tăng mức độ gắn kết của người dùng hoạt động và người dùng thực hiện giao dịch.

Chúng tôi cam kết đầu tư đáng kể nguồn lực để mở rộng tệp người dùng và nâng cao mức độ tương tác thông qua đổi mới, cải thiện nội dung và dịch vụ, các hoạt động tiếp thị cũng như các sáng kiến khác.

Trong mảng Trò chơi trực tuyến, một cộng đồng người chơi lớn thúc đẩy sự cạnh tranh mạnh mẽ hơn, tạo ra hiệu ứng mạng lưới giúp duy trì độ phổ biến của trò chơi bằng cách giữ cho cộng đồng luôn năng động. Tệp người dùng tương tác cao này tiếp tục thu hút người chơi mới, tăng cường trải nghiệm xã hội trong game và giảm tỷ lệ rời bỏ.

Trong mảng Zalo & AI, sự gia tăng người dùng hoạt động làm tăng lượng quảng cáo có thể hiển thị và số lượt hiển thị trên mỗi quảng cáo, từ đó thúc đẩy doanh thu quảng cáo.

Tương tự, mảng Thanh toán điện tử hưởng lợi từ hiệu ứng mạng lưới, khi ngày càng có nhiều người dùng và đơn vị chấp nhận thanh toán sử dụng Zalopay, từ đó gia tăng khối lượng giao dịch và doanh thu hoa hồng, đồng thời mở rộng hệ sinh thái. Đối với mảng Digital Business, việc mở rộng tệp khách hàng giúp chúng tôi có thêm dữ liệu và hiểu biết chuyên sâu để hoàn thiện sản phẩm hiện có và phát triển thêm các tính năng mới phù hợp với nhu cầu của người dùng.

Phát triển, mở rộng và ra mắt game mới

Duy trì và gia tăng doanh thu từ mảng Games là yếu tố thiết yếu cho sự thành công lâu dài của chúng tôi. Điều này đòi hỏi phải liên tục cải tiến nội dung, ưu đãi và tính năng trong các trò chơi hiện có, đồng thời tìm kiếm và ra mắt các tựa game mới. Chúng tôi dành nguồn lực đáng kể để bắt kịp xu hướng của ngành và sở thích thay đổi liên tục của người dùng.

Bên cạnh đó, chúng tôi đã đầu tư vào các studio phát triển game độc lập nhằm nâng cao năng lực sáng tạo nội bộ. Khả năng cập

nhật và mở rộng thành công các dòng game hiện có, đồng thời duy trì danh mục trò chơi phong phú ở nhiều thể loại và thị trường khác nhau, sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến tăng trưởng doanh thu trong tương lai, đặc biệt khi việc mở rộng quốc tế của mảng Games là một phần quan trọng trong chiến lược của chúng tôi.

Triển khai các sáng kiến kinh doanh

Tăng trưởng doanh thu của chúng tôi phần lớn được thúc đẩy bởi hoạt động phát hành game trực tuyến tại Việt Nam, đặc biệt là năng lực cải tiến các trò chơi hiện có thông qua việc nâng cấp nội dung và tính năng. Lợi nhuận từ mảng Games đã được tái đầu tư để mở rộng các mảng kinh doanh khác. Đổi mới sáng tạo tiếp tục là trọng tâm trong chiến lược của chúng tôi, và chúng tôi cam kết nâng cao chất lượng nội dung cũng như danh mục sản phẩm.

Zalo đã giới thiệu nhiều tính năng cá nhân hóa như AI Avatar nhằm đáp ứng sở thích của người dùng và tăng cường khả năng cạnh tranh với các nền tảng mạng xã hội khác. Zalopay đã hợp tác với các tổ chức tài chính để phát triển các sản phẩm tài chính linh hoạt như tài khoản tiết kiệm và hạn mức tín dụng quay vòng quy mô nhỏ, đồng thời mở rộng thêm các giải pháp đầu tư và cho vay.

Để hỗ trợ hoạt động kinh doanh, chúng tôi đã đầu tư vào hạ tầng phần cứng cần thiết, bao gồm máy chủ và trung tâm dữ liệu, nhằm đáp ứng khối lượng ngày càng tăng của hoạt động người dùng và giao dịch.

Các công nghệ như trí tuệ nhân tạo (AI) và học sâu (deep learning) đóng vai trò quan trọng trong việc phân tích hành vi người dùng, dự đoán nhu cầu và triển khai các cải tiến kịp thời trên tất cả các mảng kinh doanh. Chúng tôi dự kiến rằng các khoản đầu tư liên tục vào các sáng kiến tăng trưởng này sẽ tiếp tục ảnh hưởng đến lợi nhuận trong ngắn hạn.

Thu hút nhân tài và quản lý chi phí nhân sự

Thành công của chúng tôi phụ thuộc vào chất lượng đội ngũ nhân sự, và chúng tôi luôn ưu tiên việc thu hút, phát triển và giữ chân những nhân tài hàng đầu. Khi mở rộng quy mô hoạt động, chúng tôi cần tuyển thêm nhân sự, trong đó có thể bao gồm cả những vị trí cần tìm kiếm từ bên ngoài Việt Nam hoặc các thị trường mở rộng. Việc tuyển dụng nhân sự chuyên môn cao thường đi kèm với mức đãi ngộ cao hơn, bao gồm lương, các hình thức thưởng theo cổ phần và thưởng hiệu suất. Dù chúng tôi kỳ vọng tỷ lệ chi phí lao động trên

tổng chi phí sẽ giảm khi doanh thu tăng và hiệu quả vận hành được cải thiện, các vị trí chuyên biệt – đặc biệt trong các mảng Fintech và Digital Business – có thể dẫn đến chi phí bình quân trên mỗi nhân sự cao hơn.

Bên cạnh đó, chúng tôi tuân thủ đầy đủ các nghĩa vụ bắt buộc tại Việt Nam về đóng góp bảo hiểm xã hội và lương hưu cho người lao động. Dù đang chủ động kiểm soát chi phí lao động nhằm đảm bảo không tăng vượt quá tỷ lệ tăng trưởng doanh thu, việc thu hút nhân tài vẫn là một thách thức then chốt trong quá trình mở rộng.

Quản lý chi phí vận hành

Hiệu quả tài chính của chúng tôi phụ thuộc chặt chẽ vào khả năng quản lý chi phí và chi tiêu một cách hiệu quả trên toàn bộ các mảng kinh doanh. Các khoản chi bao gồm chi phí lao động, phí cấp phép và bản quyền, phí xử lý thanh toán, chi phí bán hàng và phân phối, và chi phí vận hành nền tảng. Khi tệp người dùng tăng, chúng tôi kỳ vọng chi phí bán hàng và phân phối sẽ gia tăng tương ứng.

Trong mảng Games, chúng tôi chia sẻ doanh thu với các nhà phát triển bên thứ ba và chi trả phí phân phối cho các cửa hàng ứng dụng kỹ thuật số. Ở mảng Fintech, chúng tôi phân bổ nguồn lực đáng kể cho hoạt động tiếp thị và phát triển công nghệ. Khi các dịch vụ của Zalopay mở rộng, chúng tôi phải đối mặt với gia tăng rủi ro từ đối tác và rủi ro tín dụng, dẫn đến chi phí vận hành cao hơn.

Tính ổn định và tin cậy của nền tảng phụ thuộc vào việc đầu tư liên tục vào hạ tầng, bao gồm duy trì và nâng cấp máy chủ, trung tâm dữ liệu, cũng như sử dụng dịch vụ đám mây thương mại từ các nhà cung cấp như Google Cloud, AWS và Microsoft Azure. Chúng tôi cũng đã đầu tư vào một trung tâm dữ liệu tại Việt Nam nhằm đảm bảo việc truy cập dịch vụ không bị gián đoạn.

Chi phí cho hoạt động nghiên cứu và phát triển (R&D) vẫn là một thành phần quan trọng trong chiến lược đầu tư của chúng tôi. Mặc dù chúng tôi ưu tiên gắn kết R&D với tính khả thi thương mại, việc tiếp tục đầu tư cho đổi mới là điều thiết yếu, ngay cả với những dự án chưa mang lại kết quả tức thì. Hiện tại, các khoản chi này chưa đủ điều kiện để được vốn hóa, tuy nhiên điều này có thể thay đổi trong tương lai khi chúng tôi phát triển nhiều sản phẩm trò chơi sở hữu trí tuệ nội bộ hơn.

Thảo luận và Phân tích của Ban Tổng giám đốc

1. Phân tích tình hình tài chính

Bảng sau đây trình bày số liệu so sánh về báo cáo kết quả kinh doanh hợp nhất của Tập đoàn cho các năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2024 và 2023.

	Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm	
	2024 (tỷ VNĐ)	2023 (tỷ VNĐ)
Doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	9.273	7.593
Giá vốn hàng bán và dịch vụ cung cấp	(5.847)	(5.304)
Lợi nhuận gộp	3.426	2.288
Doanh thu tài chính	158	94
Chi phí tài chính	(177)	(221)
- Trong đó: Chi phí lãi vay	(145)	(84)
Lỗ từ công ty liên kết	(392)	(298)
Chi phí bán hàng	(1.971)	(2.386)
Chi phí quản lý doanh nghiệp	(1.330)	(1.564)
Lỗ thuần từ hoạt động kinh doanh	(286)	(2.086)
Lỗ khác	(449)	(64)
Tổng lỗ kế toán trước thuế	(735)	(2.150)
Thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	(80)	(74)
Thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	(365)	(93)
Lỗ sau thuế TNDN	(1.180)	(2.317)

Doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ

Trong năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024, doanh thu thuần tăng 22% so với cùng kỳ năm trước, đạt 9.273 tỷ VNĐ nhờ sự tăng trưởng của tất cả các mảng kinh doanh.

• Doanh thu Trò chơi trực tuyến tăng 16% so với cùng kỳ và đạt 6.510 tỷ VNĐ trong năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2024, mặc dù điều kiện thị trường tăng trưởng khó khăn và các thay đổi về chính sách dẫn đến số tiền người chơi chi trong kỳ giảm 9% so với cùng kỳ. Trong năm 2024, nỗ lực của chúng tôi trong việc thúc đẩy thị trường trong nước và nâng cao nội dung trò chơi trực tuyến đã

	Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm	
	2024 (tỷ VNĐ)	2023 (tỷ VNĐ)
Trò chơi trực tuyến	6.510	5.590
Zalo & AI	1.375	1.283
Dịch vụ công nghệ tài chính	899	772
Dịch vụ chuyển đổi số	804	561
Dịch vụ đầu tư dài hạn khác	387	171
Tổng cộng	9.975	8.378
Loại trừ/Chưa được phân bổ	(702)	(785)
Doanh thu hợp nhất	9.273	7.593

giúp doanh thu tăng trưởng mạnh mẽ cho các tựa game quan trọng như PUBG, Valorant và Liên Minh Huyền Thoại. Thêm vào đó, doanh thu Trò chơi trực tuyến được lợi từ việc áp dụng lần đầu tiên phương pháp ghi nhận doanh thu hoãn lại vào năm 2023, dẫn đến một phần đáng kể số tiền người chơi chi trong kỳ của năm 2023 được ghi nhận doanh thu vào năm 2024. Tuy nhiên, sự tăng trưởng này vẫn bị ảnh hưởng một phần bởi sự suy giảm hiệu quả hoạt động của các tựa trò chơi cũ theo thời gian, thay đổi về thời gian ra mắt của các tựa game mới cùng với những thay đổi về quy định trong khung pháp lý tại thị trường Việt Nam.

• Doanh thu Zalo & AI tăng 7% so với cùng kỳ và đạt 1.375 tỷ VNĐ trong năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2024. Trong khi doanh thu từ quảng cáo duy trì ổn định, tăng trưởng chủ yếu đến từ các dịch vụ giá trị gia tăng – bao gồm zCloud, zBusiness và zStyle – và dịch vụ doanh nghiệp, trong đó Fiza, Zalo

Notification Services (ZNS) và Official Account (OA) là các nhân tố đóng góp chính.

• Doanh thu Dịch vụ công nghệ tài chính tăng 16% so với cùng kỳ và đạt 899 tỷ VNĐ trong năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2024. Mức tăng trưởng này được thúc đẩy bởi số lượng giao dịch thanh toán tăng 39% so với cùng kỳ, nhờ vào việc áp dụng VietQR, hợp tác thành công với các đối tác thương mại, và ra mắt các sản phẩm tài chính mới, bao gồm tiền gửi có kỳ hạn và dịch vụ cho vay.

• Doanh thu Dịch vụ chuyển đổi số tăng 43% so với cùng kỳ và đạt 804 tỷ VNĐ vào năm 2024, nhờ vào việc ra mắt GreenNode – nền tảng cung cấp dịch vụ AI GPU của chúng tôi. Thông qua việc thành lập Trung tâm Dữ liệu AI đám mây quy mô lớn đầu tiên ở Đông Nam Á đặt tại Thái Lan vào tháng 6 năm 2024, GreenNode đã nhanh chóng mở rộng và tạo ra doanh thu đáng kể từ khách hàng quốc tế chỉ trong vòng sáu tháng hoạt động.



Giá vốn hàng bán và dịch vụ cung cấp

Giá vốn hàng bán và dịch vụ cung cấp tăng 10% so với cùng kỳ và đạt 5.847 tỷ VNĐ trong năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2024, cho thấy sự quản lý chi phí hiệu quả dù cho tốc độ tăng trưởng doanh thu đang cao hơn. Sự sụt giảm của phí bản quyền do tổng số tiền người chơi chi trong kỳ thấp hơn, tuy nhiên phần tăng trưởng này bị ảnh hưởng một phần bởi chi phí nhân sự cao hơn, chi phí lưu trữ máy chủ và chi phí phát hành.

Lợi nhuận gộp

Lợi nhuận gộp tăng 50% so với cùng kỳ và đạt 3.426 tỷ VNĐ trong năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2024 và biên lợi nhuận gộp tăng lên 37% so với mức 30% của năm trước, chủ yếu nhờ vào sự tăng trưởng mạnh mẽ của doanh thu từ các mảng kinh doanh và nâng cao hiệu quả vận hành.

Doanh thu tài chính và chi phí tài chính

Doanh thu tài chính đạt 158 tỷ VNĐ trong năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2024, tăng 67% so với cùng kỳ, chủ yếu nhờ vào lợi nhuận từ việc bán cổ phần của Tập đoàn tại công ty con VTH, chuyển đổi từ công ty con thành công ty liên kết.

Chi phí tài chính đạt 177 tỷ VNĐ trong năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2024, giảm 20% so với cùng kỳ do hoàn nhập dự phòng giảm giá trị đầu tư tài chính dài hạn. Tuy nhiên, mức giảm này cũng bị ảnh hưởng bởi chi phí lãi vay tăng do Tập đoàn đẩy mạnh huy động vốn vay để tài trợ cho khoản đầu tư vào mảng AI GPU.

Lỗ từ công ty liên kết

Lỗ từ công ty liên kết trong năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2024 tăng 32% so với cùng kỳ và đạt 392 tỷ VNĐ, do sự suy giảm giá trị của đầu tư dài hạn vào Telio và Ecotruck.

Chi phí bán hàng

Chi phí bán hàng giảm 17% so với cùng kỳ xuống còn 1.971 tỷ VNĐ trong năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2024, phản ánh chiến lược tối ưu hóa chi tiêu quảng cáo trong mảng Trò chơi trực tuyến, giảm các khoản ưu đãi tiền mặt trong hoạt động Dịch vụ công nghệ tài chính, và giảm chi phí nhân công. Tỷ lệ chi phí bán hàng và tiếp thị trên doanh thu giảm xuống còn 21% so với mức 31% của năm trước.

Chi phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí quản lý doanh nghiệp đạt 1.330 tỷ VNĐ trong năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2024, giảm 15% so với cùng kỳ, chủ yếu nhờ tối ưu hóa chi phí nhân sự, giảm chi phí tư vấn, khấu hao và chi phí phân bổ tài sản. Tỷ lệ chi phí quản lý doanh nghiệp trên doanh thu giảm xuống còn 14% từ mức 21% của năm trước.

Lỗ khác

Lỗ khác đạt 449 tỷ VNĐ trong năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2024, chủ yếu đến từ dự phòng chi phí phát triển trò chơi trực tuyến.

Lỗ sau thuế

Lỗ sau thuế đạt 1.180 tỷ VNĐ trong năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2024, cải thiện 49% so với cùng kỳ so với năm trước.

2. Phân tích thanh khoản và dòng tiền

Bảng dưới đây trình bày số liệu so sánh về số dư tiền ròng và tóm tắt báo cáo lưu chuyển tiền tệ của Tập đoàn cho các năm kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2024 và 2023.

	Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm	
	2024 (tỷ VNĐ)	2023 (tỷ VNĐ)
Tiền mặt ròng		
Tiền và các khoản tương đương tiền	2.743	3.838
Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn ngắn hạn	60	137
Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn dài hạn	823	1
Tổng tiền, tương đương tiền và đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	3.627	3.976
Vay ngắn hạn	(755)	(865)
Vay dài hạn	(1.249)	(618)
Tổng vay nợ	(2.004)	(1.483)
Tiền ròng	1.623	2.493
Tóm tắt báo cáo lưu chuyển tiền tệ		
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	843	897
Lưu chuyển tiền thuần sử dụng cho hoạt động đầu tư	(2.459)	(743)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	516	1.054
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá quy đổi ngoại tệ	5	(0)
Lưu chuyển tiền và tương đương tiền thuần trong năm	(1.094)	1.209

Lưu ý: Tổng các số liệu có thể không khớp do làm tròn số

Tập đoàn duy trì vị thế tài chính vững mạnh vào cuối năm 2024. Tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2024, tổng nguồn lực tài chính của Tập đoàn, bao gồm tiền mặt và các khoản tương đương tiền, cùng với các khoản đầu tư giữ đến ngày đáo hạn ngắn hạn và dài hạn, đạt 3.627 tỷ VNĐ, chiếm 38% tổng tài sản.

Tiền và các khoản tương đương tiền giảm từ 3.838 tỷ VNĐ vào cuối năm 2023 xuống còn 2.743 tỷ VNĐ vào ngày 31 tháng 12 năm 2024. Nguyên nhân chủ yếu đến từ khoản đầu tư vào mảng kinh doanh AI GPU, mua lại cổ phần thiểu số của Zion và thanh toán các khoản vay của GreenNode.

Vào ngày 31 tháng 12 năm 2024, tổng dư nợ vay của Tập đoàn đạt 2.004 tỷ VNĐ,

tăng so với 1.483 tỷ VNĐ vào cuối năm 2023. Các khoản vay ngắn hạn bao gồm các khoản vay từ Vietcombank (VCB) và Maritime Ngân hàng (MSB) nhằm phục vụ nhu cầu vốn lưu động. Các khoản vay dài hạn được sử dụng để tài trợ cho việc xây dựng trung tâm dữ liệu và sản xuất phần mềm (vay từ MSB) và mua sắm máy chủ, thiết bị mới (vay từ VCB). Trong năm 2024, Tập đoàn cũng đã huy động một khoản vay dài hạn mới để tài trợ cho việc mua sắm máy chủ AI GPU, phục vụ mảng kinh doanh GreenNode.

Theo đó, tiền mặt ròng của Tập đoàn đạt 1.623 tỷ VNĐ vào cuối năm 2024, giảm từ 2.493 tỷ VNĐ của năm 2023.

3. Các chỉ tiêu tài chính

Chỉ tiêu	31 tháng 12 năm 2024	31 tháng 12 năm 2023
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán (lần)		
Hệ số thanh toán ngắn hạn	0.7	1.0
Hệ số thanh toán nhanh	0.7	1.0
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn (lần)		
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0.2	0.2
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu (VCSH)	1.8	0.5
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động (lần)		
Vòng quay hàng tồn kho	89.6	61.6
Vòng quay tổng tài sản	1.0	0.8
Chỉ tiêu về khả năng sinh lời (%)		
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế	-12,7%	-30,5%
Tỷ suất sinh lời trên VCSH (ROE)	-106,5%	-82,5%
Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA)	-12,5%	-24,2%
Tỷ suất lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	-3,1%	-27,5%

Cả Chỉ số thanh khoản hiện hành và Chỉ số thanh khoản nhanh trong năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024 đều đạt mức 0,7 lần, giảm so với mức 1,0 lần của năm trước. Sự điều chỉnh này chủ yếu phản ánh khoản đầu tư đáng kể vào hạ tầng GPU phục vụ trí tuệ nhân tạo (AI) của GreenNode. Mặc dù các chỉ số thanh khoản suy giảm, Tập đoàn vẫn duy trì vị thế tiền mặt vững vàng và kỳ vọng các chỉ số sẽ cải thiện khi khoản đầu tư tạo ra dòng tiền trong các quý tiếp theo. Tỷ lệ Nợ trên Tổng tài sản duy trì ổn định ở mức 0,2 lần trong bối cảnh Công ty tiếp tục triển khai chiến lược đầu tư vào các lĩnh vực tăng trưởng cao và mở rộng hoạt động toàn cầu. Trong khi đó, Tỷ lệ Nợ trên Vốn chủ sở hữu tăng từ 0,5 lần lên 1,8 lần, chủ yếu do việc mua lại cổ phần thiểu số tại Zion, dẫn đến phần lỗ lũy kế của cổ đông thiểu số tại Zion được tính vào lợi nhuận giữ lại của Tập đoàn.

4. Các chỉ số tài chính ngoài khuôn khổ GAAP

Ngoài báo cáo tài chính hợp nhất được lập theo Chuẩn mực Kế toán Việt Nam (VAS) – tương đương với Nguyên tắc Kế toán Chung (GAAP), báo cáo thường niên này còn bao gồm các chỉ số tài chính bổ sung ngoài khuôn khổ GAAP. Các chỉ số này, bao gồm số tiền người chơi chi trong kỳ cho mảng Trò chơi trực tuyến và lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh sau điều chỉnh, chưa được kiểm toán và chỉ mang tính bổ sung, không thay thế cho các chỉ số tài chính theo GAAP. Lưu ý rằng mỗi doanh nghiệp có thể áp dụng cách tính các chỉ số ngoài khuôn khổ GAAP khác nhau.

Ban lãnh đạo Tập đoàn tin rằng các chỉ số ngoài khuôn khổ GAAP này mang đến cho nhà đầu tư góc nhìn sâu sắc hơn về hiệu suất cốt lõi của doanh nghiệp, bằng cách loại bỏ một số khoản mục phi tiền mặt và các tác động từ các hoạt động không thuộc hoạt động kinh doanh chính. Số tiền người chơi chi trong kỳ cho mảng Trò chơi trực tuyến được sử dụng để đánh giá mảng trò chơi trực tuyến, phản ánh tổng số tiền thực tế người dùng đã chi tiêu trong mỗi kỳ. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh sau điều chỉnh được tính bằng cách loại bỏ ảnh hưởng của doanh thu chưa thực hiện từ mảng Trò chơi trực tuyến và các chi phí liên quan, cũng như các khoản mục không thuộc hoạt động kinh doanh chính khỏi lợi nhuận hoạt động

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm

	2024 (tỷ VNĐ)	2023 (tỷ VNĐ)
Tổng số tiền người chơi chi trong kỳ cho mảng Trò chơi trực tuyến	7.233	7.930
Tổng số tiền người chơi chi trong kỳ thị trường quốc tế cho mảng Trò chơi trực tuyến	1.639	1.891
Lợi nhuận (lỗ) thuần từ hoạt động kinh doanh sau điều chỉnh	302	(23)

Tổng số tiền người chơi chi trong kỳ cho mảng Trò chơi trực tuyến trong năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024 đạt 7.233 tỷ VNĐ, giảm 9% so với cùng kỳ năm trước. Nguyên nhân chính là do điều kiện thị trường không thuận lợi và thay đổi trong các quy định khung pháp lý trong nước. Đặc biệt, mảng Trò chơi trực tuyến ở thị trường quốc tế chịu ảnh hưởng nặng nề hơn, giảm 13% so với cùng kỳ, do các tựa trò chơi trực tuyến mới ra mắt hiệu quả thấp hy kỳ vọng và sự suy giảm sức hút của các trò chơi thành công trong năm 2023.

Lợi nhuận thuần từ hoạt động điều kinh doanh chính đạt 302 tỷ VNĐ trong năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024, cải thiện đáng kể so với khoản lỗ thuần từ hoạt động kinh doanh điều chỉnh 23 tỷ VNĐ của năm trước. Ngoài các biện pháp tối ưu hóa chi phí hiệu quả trên toàn bộ hoạt động kinh doanh, sự cải thiện này còn được thúc đẩy bởi hiệu suất mạnh mẽ của các dịch vụ ngoài trò chơi trực tuyến, bao gồm thành công trong đa dạng hóa nguồn doanh thu ngoài quảng cáo truyền thống của Zalo & AI, tăng trưởng mạnh mẽ trong khi cắt giảm chi phí tiếp thị của dịch vụ công nghệ tài chính và ra mắt thành công trong mảng AI GPU, mở ra một hướng phát triển mới của dịch vụ chuyển đổi số.

Các chỉ số hoạt động chính

Chúng tôi xác định các chỉ số hoạt động chính này nhằm đánh giá tiến độ và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp, nhận diện các xu hướng ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, và đưa ra các quyết định chiến lược. Các chỉ số dưới đây được sử dụng để bổ trợ, chứ không thay thế hay tách rời khỏi kết quả tài chính được lập theo Chuẩn mực Kế toán Việt Nam (VAS).

Trò chơi trực tuyến

Đơn vị: triệu	Q1.23	Q2.23	Q3.23	Q4.23	Q1.24	Q2.24	Q3.24	Q4.24
QAU ¹	73,4	78,4	88,3	75,2	76,2	77,2	77,3	66,5
QPU ²	4,3	4,0	4,4	3,2	2,9	3,0	3,1	2,1

¹“QAU” Người dùng hoạt động theo quý, và đối với mảng Trò chơi trực tuyến, thuật ngữ này để cập đến tổng số tài khoản hoạt động duy nhất đã chơi bất kỳ trò chơi nào của chúng tôi trong ba tháng trước ngày đo lường.

²“QPU” Người dùng trả phí theo quý, và đối với mảng Trò chơi trực tuyến, thuật ngữ này để cập đến tổng số tài khoản hoạt động duy nhất đã thực hiện thanh toán cho bất kỳ trò chơi nào của chúng tôi trong ba tháng trước ngày đo lường.

Đối với mảng Trò chơi trực tuyến, chúng tôi theo dõi chỉ số QAU để đánh giá quy mô người dùng đang hoạt động, và QPU để đo lường mức độ gắn kết, tỷ lệ chuyển đổi và chi tiêu của người dùng. Các chỉ số này chủ yếu bị ảnh hưởng bởi việc ra mắt trò chơi trực tuyến mới và ở mức độ thấp hơn bởi các yếu tố mùa vụ.

Xu hướng biến động của các chỉ số này phần lớn phản ánh lịch trình phát hành Trò chơi trực tuyến cũng như loại hình trò chơi trực tuyến được giới thiệu, dẫn đến những biến động nhất định. Thông thường, khi một tựa trò chơi trực tuyến mới được ra mắt, chúng tôi ghi nhận sự tăng trưởng mạnh mẽ của các chỉ số này, do người chơi có xu hướng tương tác nhiều hơn trong quý phát hành và các quý tiếp theo. Chẳng hạn, QAU và QPU đạt đỉnh trong Quý 3 năm 2023, khi PUBG có một quý thành công với việc ra mắt loạt vật phẩm mới ngay từ đầu quý, thúc đẩy người chơi dành nhiều thời gian và chi tiêu hơn. Metal Slug, hiện là một trong những tựa trò chơi trực tuyến phổ biến nhất của VNG, cũng ra mắt vào tháng 8 năm 2023 trong các thị trường Đài Loan – Hồng Kong – SEA, thu hút một lượng lớn người chơi mới tham gia cộng đồng trò chơi trực tuyến của chúng tôi.

Yếu tố mùa vụ cũng ảnh hưởng đến các chỉ số này, dù ở mức độ thấp hơn. Hoạt động người dùng và chi tiêu trong trò chơi trực tuyến thường đạt đỉnh vào Quý 2 và Quý 3, đặc biệt trong mùa hè, khi người chơi có nhiều thời gian rảnh rỗi hơn. Ngược lại, các chỉ số này có xu hướng giảm vào Quý 4 và Quý 1, nhất là giai đoạn cận Tết Nguyên đán, khi người dùng ưu tiên thời gian và ngân sách cho việc chuẩn bị lễ hội cũng như di chuyển để đoàn tụ gia đình.

Ngoài những biến động theo mùa thông thường, xu hướng giảm trong Quý 4 năm 2024 chủ yếu xuất phát từ việc cắt giảm ngân sách tiếp thị cho các chiến dịch quảng bá Trò chơi trực tuyến mới, cùng với việc ngừng cung cấp các trò chơi có hình ảnh lá bài tại thị trường Việt Nam nhằm tuân thủ quy định chính sách mới.

Zalo & AI

Bảng sau đây trình bày chi tiết các số liệu hoạt động theo quý của Zalo & AI

Đơn vị: triệu	Q1.23	Q2.23	Q3.23	Q4.23	Q1.24	Q2.24	Q3.24	Q4.24
MAU ³	74,3	75,0	75,8	75,8	76,6	76,5	77,6	77,7
Số tin nhắn gửi đi mỗi ngày ⁴	1.702	1.786	1.841	1.838	1.848	1.918	1.966	1.944

³“MAU” Người dùng hoạt động hàng tháng, và đối với bất kỳ ứng dụng nào trong dịch vụ truyền thông đa phương tiện, thuật ngữ này để cập đến tổng số người dùng hoạt động trong 30 ngày cuối cùng của kỳ báo cáo. MAU được tính dựa trên dữ liệu của 30 ngày gần nhất trong kỳ.

⁴Số tin nhắn gửi đi mỗi ngày được tính dựa trên trung bình số liệu của 30 ngày cuối cùng của mỗi kỳ báo cáo

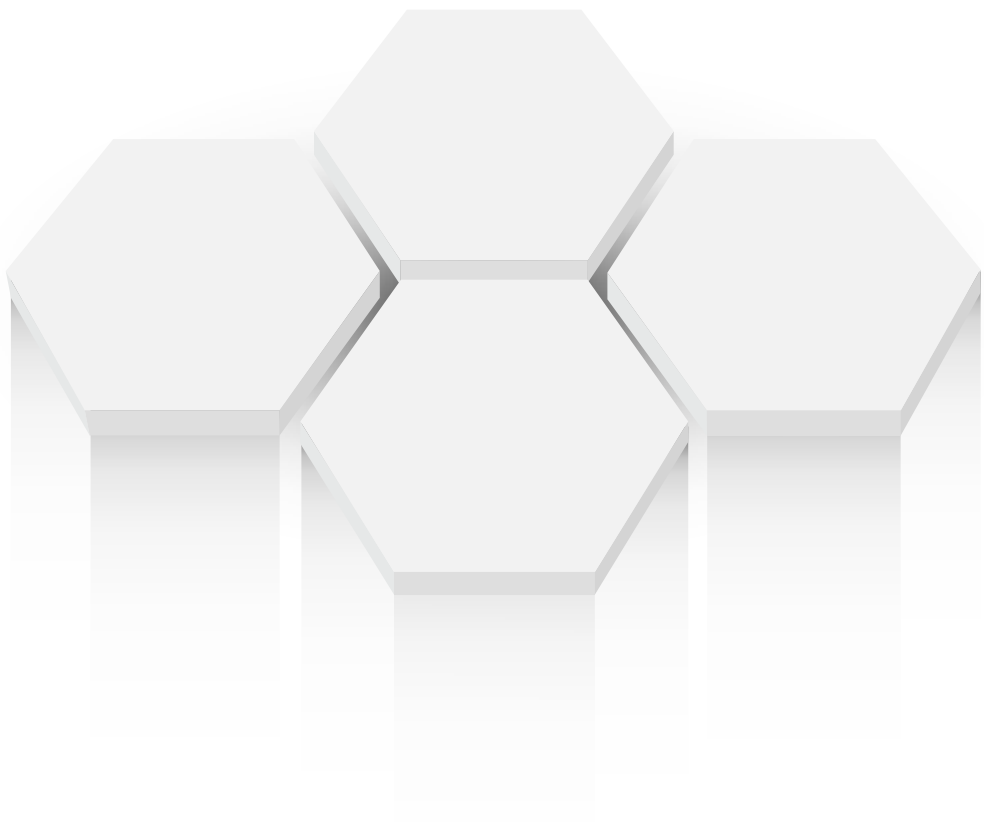
Đối với mảng Zalo & AI, chúng tôi theo dõi MAU để đánh giá quy mô người dùng của ứng dụng Zalo, cùng với số lượng tin nhắn được gửi hằng ngày, giúp đo lường mức độ gắn kết của người dùng và hoạt động chung trên nền tảng.

Chúng tôi ghi nhận sự tăng trưởng đáng kể trong MAU của Zalo, từ 74,3 triệu người dùng trong Quý 1 năm 2023 lên 77,7 triệu người dùng trong Quý 4 năm 2024. Tương tự, số lượng tin nhắn gửi đi hằng ngày cũng tăng trưởng ổn định trong suốt giai đoạn này, từ 1,7 tỷ tin nhắn trong Quý 1 năm 2023 lên 1,9 tỷ tin nhắn trong Quý 4 năm 2024. Chúng tôi cho rằng sự tăng trưởng này đến từ việc nâng cấp dịch vụ, mở rộng tính năng trong ứng dụng Zalo, cùng với sự gia tăng số lượng người dùng Internet tại Việt Nam sở hữu thiết bị di động, và độ phổ biến ngày càng cao của ứng dụng.

Đối với mảng Dịch vụ công nghệ tài chính, chúng tôi theo dõi tổng giá trị thanh toán (“TPV”) như một chỉ số hiệu suất cốt lõi nhằm đánh giá quy mô, tốc độ tăng trưởng và mức độ gắn kết người dùng của ứng dụng Zalopay. TPV ghi nhận mức tăng trưởng mạnh mẽ, tăng 39% so với cùng kỳ năm trước, chủ yếu nhờ vào vị thế dẫn đầu trong việc triển khai VietQR, hợp tác thành công với các đối tác thương mại quan trọng, và ra mắt các sản phẩm tài chính mới. Đặc biệt, TPV của VietQR tăng 1.531% – phản ánh tốc độ phổ cập nhanh chóng của phương thức thanh toán này trong mạng lưới đối tác và người dùng của chúng tôi.

⁵“TPV” (Tổng cộng Payment Volume – Tổng giá trị thanh toán): Trong dịch vụ công nghệ tài chính, thuật ngữ này để cập đến tổng giá trị thanh toán được xử lý thành công thông qua nền tảng Zalopay trong một giai đoạn nhất định, tạo ra doanh thu cho Tập đoàn.

Chiến lược quản trị rủi ro



Quản trị rủi ro tại VNG được xây dựng nhằm nâng cao hiệu quả quản trị, bảo vệ hoạt động kinh doanh và đảm bảo khả năng thích ứng dài hạn. Tập đoàn đang trong quá trình hoàn thiện khung Quản trị rủi ro doanh nghiệp (ERM) nhằm tăng cường năng lực giám sát và tích hợp quản trị rủi ro trên toàn các Đơn vị kinh doanh (BU).

Với vai trò là một doanh nghiệp công nghệ, Tập đoàn hướng đến việc duy trì sự cân bằng hiệu quả giữa rủi ro và cơ hội, từ đó thúc đẩy đổi mới sáng tạo và tăng trưởng bền vững. Phương pháp quản trị rủi ro bảo đảm các rủi ro trọng yếu được nhận diện, đánh giá và xử lý kịp thời nhằm hỗ trợ các mục tiêu chiến lược, đồng thời duy trì sự linh hoạt trong vận hành.

A. Cấu trúc Quản trị rủi ro

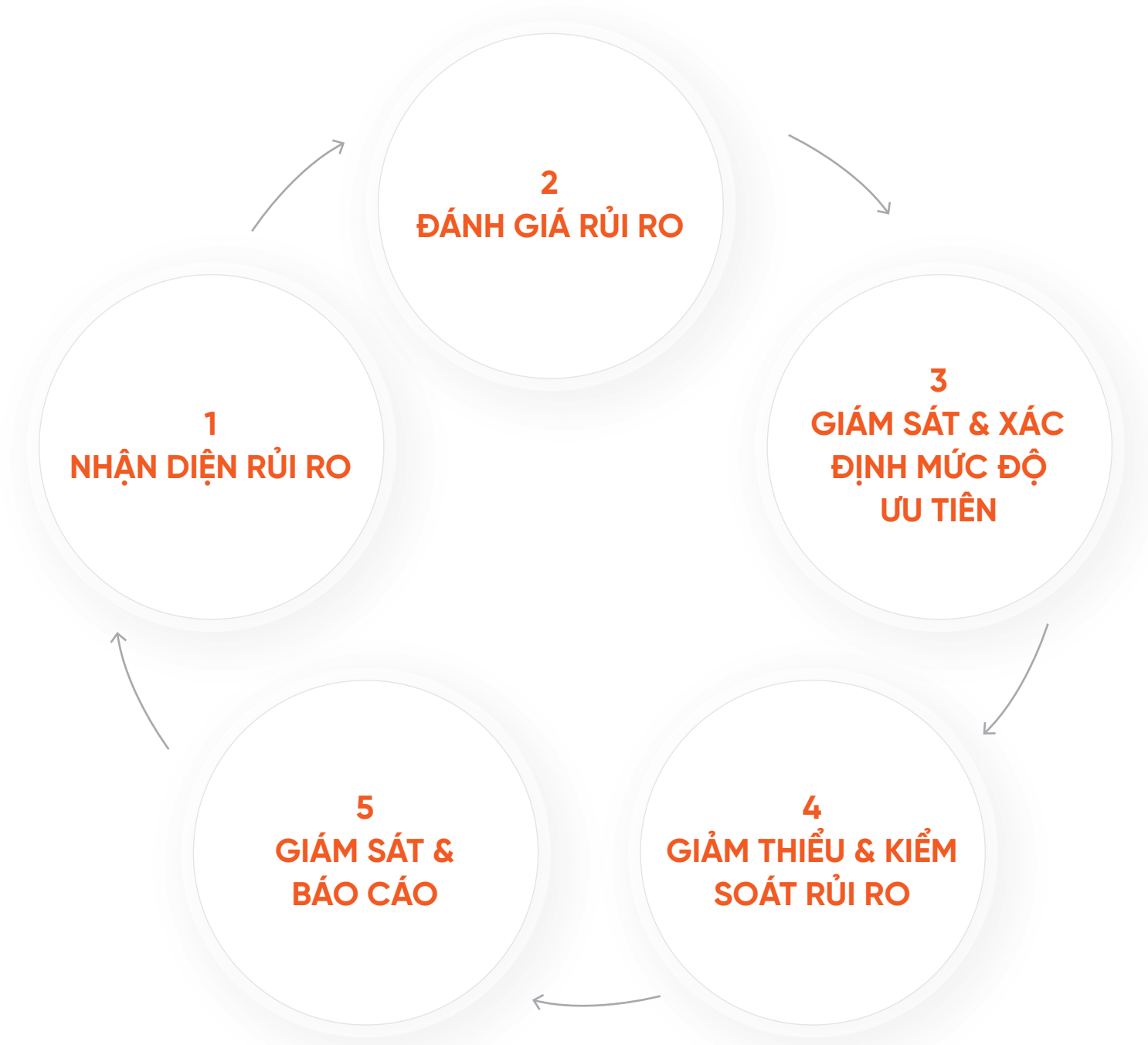
Cấu trúc Quản trị rủi ro của Tập đoàn dựa trên 3 nhóm:



Bên chịu trách nhiệm	Trách nhiệm chính	Phạm vi công việc
Hội đồng Quản trị (HĐQT). được giám sát bởi Ban Kiểm soát	Giám sát và Quản trị rủi ro	<ul style="list-style-type: none">Đảm bảo sự phù hợp giữa quản trị rủi ro, mục tiêu doanh nghiệp và các yêu cầu pháp lý.Rà soát các chính sách liên quan đến rủi ro, khẩu vị rủi ro và các chiến lược giảm thiểu rủi ro nhằm ứng phó với các thách thức mới phát sinh.Đánh giá các rủi ro trọng yếu để đảm bảo các thực hành quản trị và quản lý rủi ro phù hợp đang được triển khai.
Ban Điều hành và các Đơn vị Kinh doanh (BU) ("Chủ sở hữu rủi ro")	Sở hữu Rủi ro	<ul style="list-style-type: none">Chịu trách nhiệm xác định, đánh giá và quản lý các rủi ro đặc thù trong phạm vi vận hành của từng đơn vị.Đảm bảo các chiến lược giảm thiểu rủi ro phù hợp với các chính sách và ưu tiên của doanh nghiệp.Cung cấp báo cáo rủi ro định kỳ cho Bộ phận ERM nhằm hỗ trợ việc giám sát rủi ro tập trung.
Bộ phận Quản trị Rủi ro Doanh nghiệp (ERM)	Tập hợp và ra chiến lược quản trị rủi ro	<ul style="list-style-type: none">Tổng hợp thông tin rủi ro từ các BU để xây dựng bức tranh rủi ro toàn doanh nghiệp.Phối hợp với các BU nhằm đảm bảo hiệu quả trong việc nhận diện, giảm thiểu và minh bạch hóa rủi ro.Hỗ trợ Ban Điều hành và HĐQT trong việc hiểu các xu hướng rủi ro chính, các mức độ phơi nhiễm rủi ro và các chiến lược giảm thiểu phù hợp.Hỗ trợ quá trình ra quyết định có cân nhắc rủi ro bằng cách tích hợp yếu tố rủi ro vào hoạch định chiến lược và các hoạt động vận hành.

B. Hệ thống Quản trị rủi ro

Tập đoàn đang xây dựng một quy trình quản trị rủi ro toàn diện nhằm đảm bảo việc nhận diện, đánh giá và giảm thiểu các rủi ro trọng yếu một cách chủ động. Quy trình này bao gồm 5 bước chính:



1. Nhận diện rủi ro – Rủi ro được nhận diện thông qua cả hai hướng tiếp cận từ dưới lên (các Đơn vị Kinh doanh (BU) xác định rủi ro vận hành, tài chính và thị trường) và từ trên xuống (ban lãnh đạo xác định rủi ro chiến lược, tuân thủ và rủi ro toàn doanh nghiệp) nhằm đảm bảo rằng rủi ro ở mọi cấp độ đều được ghi nhận và đánh giá về mức độ tác động tiềm ẩn.

2. Đánh giá rủi ro – Các rủi ro đã được nhận diện sẽ được đánh giá dựa trên mức độ ảnh hưởng và xác suất xảy ra, bao gồm cả đánh giá định tính và định lượng, phân tích kịch bản và kiểm thử độ căng (stress testing) nếu phù hợp, nhằm xác định mức độ nghiêm trọng và hậu quả tiềm tàng của từng rủi ro.

3. Giám sát và Xác định mức độ ưu tiên – Bộ phận ERM tổng hợp và hợp nhất các rủi ro trọng yếu từ các BU, đồng thời đối chiếu với rủi ro ở cấp độ doanh nghiệp để xây dựng cái nhìn toàn diện về mức độ phơi nhiễm rủi ro trên toàn tổ chức. Các rủi ro được ưu tiên xử lý dựa trên mức độ trọng yếu, yêu cầu pháp lý và tác động chiến lược, nhằm đảm bảo các rủi ro then chốt nhận được sự quan tâm và phân bổ nguồn lực phù hợp.

4. Giảm thiểu và Kiểm soát rủi ro – Các chủ sở hữu rủi ro, phối hợp cùng bộ phận ERM, xây dựng kế hoạch giảm thiểu rủi ro và các biện pháp kiểm soát nội bộ nhằm hạn chế tác động tiêu cực có thể phát sinh. Bao gồm việc triển khai các biện pháp kiểm soát phòng ngừa, phát hiện và khắc phục, phân công quyền sở hữu rủi ro và đảm bảo trách nhiệm trong triển khai các biện pháp giảm thiểu. Giám đốc Tài chính (CFO) giám sát quá trình này nhằm đảm bảo sự phù hợp với các mục tiêu tài chính và chiến lược.

5. Giám sát và Báo cáo – Rủi ro được theo dõi liên tục thông qua cơ chế báo cáo định kỳ và các buổi rà soát rủi ro theo chu kỳ. Các cập nhật về trạng thái rủi ro, hiệu quả kiểm soát và diễn biến mới được báo cáo lên cấp quản lý cấp cao, đảm bảo tính minh bạch và chủ động trong quản lý các rủi ro phát sinh.

C. Các nhóm rủi ro chính

Tập đoàn VNG hoạt động trong một hệ sinh thái số năng động và có tính cạnh tranh cao, đối mặt với nhiều rủi ro có thể ảnh hưởng đến khả năng thực hiện các mục tiêu chiến lược. Hội đồng Quản trị và Ban Điều hành của Tập đoàn chủ động theo dõi và quản lý các rủi ro này nhằm đảm bảo sự phát triển bền vững và thành công lâu dài. Dưới đây là các nhóm rủi ro chính và biện pháp kiểm soát đang được áp dụng:

RỦI RO CHIẾN LƯỢC:

Rủi ro Cạnh tranh thị trường: Áp lực cạnh tranh gay gắt trong các lĩnh vực kinh doanh trọng điểm bắt nguồn từ tốc độ phát triển công nghệ nhanh chóng. Những áp lực này có thể ảnh hưởng đến khả năng sinh lời và thị phần của Tập đoàn. Chúng tôi ứng phó với các thách thức này thông qua đầu tư vào đổi mới sáng tạo, tận dụng công nghệ tiên tiến và xây dựng các quan hệ đối tác chiến lược nhằm củng cố vị thế tại thị trường Việt Nam và quốc tế. Các biện pháp kiểm soát bao gồm phân bổ nguồn lực cho hoạt động nghiên cứu và phát triển, thực hiện các phân tích cạnh tranh định kỳ để theo dõi xu hướng công nghệ, và thiết lập quan hệ hợp tác dài hạn với các đơn vị đầu ngành để cùng phát triển các giải pháp đổi mới, được giám sát bởi Ban Tổng Giám đốc (SMT).

RỦI RO VẬN HÀNH

Rủi ro Nhân sự: Là một doanh nghiệp công nghệ, VNG đối mặt với rủi ro trong việc thu hút, giữ chân và phát triển nhân tài trong ngành có tính cạnh tranh cao, đặc biệt ở các vị trí liên quan đến AI, điện toán đám mây và phát triển sản phẩm số. Những thách thức này có thể ảnh hưởng đến khả năng đổi mới, đáp ứng nhu cầu khách hàng và duy trì hiệu quả vận hành. Chúng tôi quản lý các rủi ro này thông qua chính sách đãi ngộ và phúc lợi cạnh tranh, các chương trình phát triển nhân tài toàn diện và văn hóa doanh nghiệp vững mạnh. Các biện pháp kiểm soát bao gồm khảo sát mức độ gắn kết của nhân viên định kỳ, sáng kiến phát triển năng lực lãnh đạo, và thiết lập quan hệ hợp tác chiến lược với các trường đại học và trung tâm công nghệ nhằm xây dựng nguồn nhân lực kế thừa, được giám sát bởi bộ phận Nhân sự.

Rủi ro tài chính: Việc vận hành tại nhiều quốc gia khiến Tập

đoàn đối mặt với các rủi ro đặc thù như biến động tỷ giá, lãi suất không ổn định và chi phí vay vốn cao do các khoản đầu tư lớn được tài trợ từ ngân hàng, cùng với những thách thức về thanh khoản có thể ảnh hưởng đến sự ổn định tài chính của doanh nghiệp. Chúng tôi quản lý các rủi ro này thông qua hệ thống quản trị tài chính hiệu quả và giám sát chặt chẽ dòng tiền cũng như mức độ phơi nhiễm tín dụng. Các biện pháp kiểm soát bao gồm triển khai các chiến lược phòng ngừa rủi ro tỷ giá khi phù hợp, thực hiện các cuộc rà soát ngân quỹ định kỳ để theo dõi chi phí vay và biến động lãi suất, đồng thời duy trì nguồn dự phòng thanh khoản để hỗ trợ nhu cầu vận hành, được giám sát bởi bộ phận Tài chính và Kế toán.

Rủi ro an ninh mạng và công nghệ thông tin: Là một doanh nghiệp internet hoạt động trong môi trường số năng động, Tập đoàn đối mặt với các mối đe dọa an ninh mạng liên tục thay đổi và rủi ro vận hành liên quan đến CNTT. Bộ phận An ninh Thông tin chịu trách nhiệm giám sát khung quản lý bảo mật và CNTT toàn diện, nhấn mạnh việc tuân thủ quy định thông qua các chính sách và tiêu chuẩn chặt chẽ, phát triển an toàn, kiểm thử điểm yếu chủ động, giám sát và phản ứng sự cố hiệu quả, cùng khả năng phục hồi hệ thống công nghệ. Chúng tôi cũng ưu tiên quản lý quyền truy cập, bảo mật dữ liệu, kiểm soát hạ tầng mạnh mẽ và đào tạo nhận thức để bảo vệ thông tin nhạy cảm và đảm bảo hoạt động liên tục của các hệ thống CNTT trọng yếu. Các biện pháp này giúp Tập đoàn ứng phó hiệu quả với các mối đe dọa đang phát sinh và duy trì niềm tin từ các bên liên quan.

Rủi ro phát sinh: Sự phụ thuộc ngày càng lớn vào trí tuệ nhân tạo và chiến lược mở rộng quốc tế đặt ra các rủi ro tiềm ẩn liên quan đến quyền riêng tư dữ liệu, các vấn đề đạo đức trong triển khai AI, gián đoạn công nghệ, sự không chắc chắn về pháp lý tại các thị trường mới, và kỳ vọng ngày càng cao về các tiêu chuẩn môi trường, xã hội và quản trị (ESG). Chúng tôi đang lên kế hoạch đánh giá và xử lý nghiêm túc các rủi ro này thông qua các chính sách quản trị trong tương lai, hoạt động đánh giá rủi ro và các sáng kiến phát triển bền vững, với trọng tâm là xây dựng năng lực vững chắc trong các lĩnh vực liên quan.

RỦI RO CHÍNH SÁCH VÀ PHÁP LUẬT

Rủi ro pháp lý và tuân thủ quy định: Hoạt động trong các lĩnh vực trò chơi trực tuyến, nền tảng kết nối, công nghệ tài chính và cung cấp dịch vụ cho khách hàng doanh nghiệp, Tập đoàn phải thích ứng với hệ thống quy định pháp lý không ngừng thay đổi tại Việt Nam và các thị trường quốc tế, bao gồm bảo mật dữ liệu, quy định tài chính, cấp phép và luật bản quyền. Việc không tuân thủ các quy định này có thể dẫn đến các hình phạt pháp lý, tổn thất tài chính và ảnh hưởng tiêu cực đến uy tín, làm suy giảm lòng tin của khách hàng, đối tác và các bên liên quan.

Để giảm thiểu các rủi ro này, Tập đoàn đã triển khai chiến lược tuân thủ pháp lý toàn diện, bao gồm việc theo dõi liên tục các thay đổi về quy định và chủ động phối hợp với các cơ quan quản lý. Chiến lược này được tích hợp trong khung Quản trị Rủi ro Doanh nghiệp (ERM) của Tập đoàn.

Các biện pháp kiểm soát đảm bảo việc tuân thủ liên tục với cả quy định trong nước và quốc tế. Bao gồm rà soát tuân thủ định kỳ, đào tạo bắt buộc cho nhân viên và theo dõi các tiêu chuẩn ngành. Toàn bộ hoạt động được giám sát bởi bộ phận Pháp chế và Tuân thủ nhằm đảm bảo phù hợp với yêu cầu pháp lý và thông lệ tốt nhất trong ngành.

Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Tập đoàn

Căn cứ Điều Lệ Công Ty, Hội đồng quản trị (HĐQT) đã thực hiện việc kiểm tra, giám sát hoạt động của Tổng Giám đốc và những Người Quản Lý khác trong việc điều hành sản xuất kinh doanh và triển khai các nghị quyết của HĐQT trong năm 2024 như sau:

a. Nội dung giám sát:

HĐQT đã tiến hành giám sát các hoạt động của Tổng Giám Đốc và những Người Quản Lý khác ở các nội dung công việc như sau:

- Kế hoạch đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh;
- Lập và trình bày báo cáo tài chính;
- Hoạch định nguồn nhân lực;
- Triển khai thực hiện các nghị quyết của HĐQT.

b. Phương pháp giám sát:

HĐQT đã giám sát tính đầy đủ của các nội dung trên qua việc thiết lập chương trình làm việc của các cuộc họp HĐQT. HĐQT đã trao đổi, thảo luận, chất vấn Tổng Giám Đốc và những Người Quản Lý tại các cuộc họp HĐQT và qua trao đổi thư điện tử, điện thoại và tiếp xúc trực tiếp nhằm đảm bảo tính hiệu lực, hiệu quả, phù hợp và kịp thời.

c. Kết quả giám sát:

Căn cứ vào báo cáo của Tổng Giám Đốc và kết quả thực tế tình hình thực hiện sản xuất kinh doanh, HĐQT ghi nhận kết quả như sau:

- Tổng Giám Đốc và các Nhà Quản Lý đã triển khai thực hiện tốt các hoạt động theo ủy quyền, phù hợp với các nghị quyết của HĐQT.
- Hệ thống báo cáo tài chính quý, bán niên được lập và công bố phù hợp với chuẩn mực kế toán Việt Nam và các quy định của pháp luật hiện hành. Công Ty không để xảy ra các gian lận và không có ghi nhận bất thường đối với giao dịch bên liên quan.

Báo cáo Phát triển bền vững

Chiến lược Phát triển Con người

VNG và Trách nhiệm xã hội: Phát triển Công nghệ và Con người,
vì một cuộc sống tốt đẹp hơn

Chiến lược Phát triển Con người

Tại VNG, hành trình phát triển của đội ngũ luôn song hành với quá trình chuyển mình của doanh nghiệp. Bởi lẽ, câu chuyện của một công ty, đặc biệt trong lĩnh vực công nghệ, chính là câu chuyện của những con người – nơi tài năng là động lực chính tạo nên đổi mới. Chúng tôi hướng đến một mục tiêu rõ ràng: để mỗi nhân viên đều có chung một cảm nhận “làm việc tại VNG là trải nghiệm tuyệt vời nhất”. Tầm nhìn này là kim chỉ nam cho mọi định hướng, từ cách tổ chức vận hành đến các quyết định đầu tư vào công nghệ.

Cốt lõi của chiến lược Con người tại VNG là xây dựng cho nhân viên cảm giác mình là một phần trong tập thể công ty – một sự kết nối vượt ra ngoài ranh giới phòng ban. Mỗi cá nhân đều tự hào với sản phẩm mình góp phần tạo nên và những giá trị họ mang lại, cùng nhau hình thành một bản sắc chung trong hệ sinh thái VNG. Khi cùng nhau vượt qua thử thách và chia sẻ thành quả, chúng tôi kiến tạo một môi trường nơi con người chọn VNG không chỉ vì công việc, mà còn vì đây là cộng đồng để phát triển lâu dài. Khi cảm giác gắn bó này được nuôi dưỡng, chính con người VNG sẽ trở thành những đại sứ thương hiệu lan tỏa giá trị một cách tự nhiên và chân thực nhất.

Bộ phận Nhân sự và Truyền thông tại VNG vận hành theo mô hình kết hợp: duy trì năng lực cốt lõi ở cấp độ công ty, đồng thời trao quyền để từng mảng kinh doanh (BU) linh hoạt thiết kế các chính sách phù hợp với đặc thù riêng. Cách làm này vừa đảm bảo tính nhất quán, vừa phản ánh đúng nhu cầu thực tế của từng BU – tạo nên một trải nghiệm nhân sự hai lớp: thống nhất ở cấp độ tập đoàn, linh hoạt ở từng mảng.



722 nhân sự mới gia nhập VNG (Nhân viên chính thức)

Chương trình Giới thiệu Ứng viên Nội bộ (ERP): 32% (vị trí cấp trung và cấp cao)

Năm 2024, VNG tiếp tục định hình chiến lược tuyển dụng phù hợp với sự phát triển đa dạng của các BU – hướng đến một hệ thống tuyển dụng đồng bộ, dễ mở rộng và gắn liền với mục tiêu dài hạn của tổ chức. Khi các BU phát triển ở những giai đoạn khác nhau, việc xây dựng một khung tuyển dụng thống nhất giúp đảm bảo tính rõ ràng, hiệu quả và định hướng nhất quán trên toàn công ty.

Tuy nhiên, tại VNG, tuyển dụng không chỉ là việc lấp đầy vị trí. Đó là hành trình tìm kiếm những cá nhân vừa có năng lực phù hợp và vừa đồng điệu với văn hóa doanh nghiệp, chia sẻ cùng giá trị, tư duy và cách làm việc của VNG. Tư duy này là kim chỉ nam cho mọi quyết định tuyển dụng, từ 722 Starter gia nhập mới trong năm, đến hiệu quả ngày càng rõ nét của chương trình giới thiệu ứng viên nội bộ (ERP) – đóng góp 32% lượng tuyển dụng cấp trung và cao tại các đơn vị như VNGGames, Zalopay, và Zingplay Game Studios. Khi chính những người VNG giới thiệu đồng đội mới, họ không chỉ góp phần xây dựng đội ngũ, mà còn lan tỏa bản sắc văn hóa chung – tạo nên một cộng đồng gắn kết, cùng phát triển lâu dài.

Chính sách phúc lợi: Tuân thủ là nền tảng, đồng hành là mục tiêu

Xác định “Con người là trọng tâm của sự phát triển”. chính sách Lương – Thưởng – Phúc lợi (C&B) của chúng tôi luôn đảm bảo tuân thủ đầy đủ quy định pháp luật, nhưng điều quan trọng hơn là thể hiện cam kết rõ ràng về sự quan tâm, minh bạch và đồng hành lâu dài cùng nhân viên.

Chúng tôi xây dựng môi trường nơi mỗi người đều cảm thấy được hỗ trợ – từ các quyền lợi cơ bản như nghỉ phép, bảo hiểm xã hội, đến trải nghiệm làm việc rõ ràng và công bằng. Và khi nhân viên phát triển, VNG cũng tiến xa hơn cùng họ.

Bảo hiểm chăm sóc sức khỏe toàn diện

- Áp dụng cho tất cả nhân viên chính thức (kể cả đang trong thời gian thử việc) cư trú tại Việt Nam
- Vợ/chồng và con (ruột hoặc nhận nuôi hợp pháp) cũng được bảo hiểm, với mức quyền lợi phù hợp theo cấp bậc mức quyền lợi phù hợp theo cấp bậc

Chương trình sở hữu cổ phần (ESOP)

- Dành cho cấp quản lý hoặc nhân sự có thành tích nổi bật
- Gắn kết đóng góp của cá nhân với thành công chung của công ty

Phúc lợi Công đoàn

- Các hoạt động chăm lo xuyên suốt năm, hỗ trợ nhân viên trong các dịp quan trọng

Tại VNG, việc bảo vệ dữ liệu cá nhân không chỉ là yêu cầu pháp lý mà còn là cam kết với mỗi nhân viên. Tuân thủ Nghị định 13 về Bảo vệ Dữ liệu Cá nhân, chúng tôi đã triển khai các quy trình nội bộ rõ ràng và hệ thống bảo mật chặt chẽ, đảm bảo mọi thông tin đều được quản lý minh bạch, đúng mục đích và có sự đồng thuận từ người dùng.

Sự rõ ràng cũng là nguyên tắc xuyên suốt trong cách chúng tôi truyền đạt thông tin. Trong năm 2024, tất cả các cập nhật liên quan đến chính sách, quy trình nội bộ và chế độ đãi ngộ đều được công bố chính thức qua các kênh truyền thông nội bộ – đảm bảo nhân viên luôn được nắm bắt thông tin đầy đủ, đúng thời điểm và an tâm trong hành trình làm việc cùng VNG.

Chiến lược tuyển dụng: Vừa linh hoạt – Vừa thống nhất

Truyền thông minh bạch

- 100% thay đổi liên quan đến chính sách phúc lợi được truyền thông rõ ràng
- 100% cập nhật quy trình nội bộ được chia sẻ trước khi triển khai
- 100% thay đổi thỏa thuận lao động được thông báo qua email hệ thống
- 100% thông tin lương, thưởng và quyết toán thuế được cập nhật trên cổng HR Portal

Cùng nhau phát triển

Học hỏi không phải một sự kiện đơn lẻ – mà là hành trình dài bắt đầu từ những ngày đầu tiên vào công ty. Trong năm 2024, mỗi Starter đều tham gia chương trình hội nhập được thiết kế bài bản nhằm giới thiệu về sứ mệnh và chính sách công ty, và giúp họ cảm nhận được văn hóa làm việc chung. Thư viện VNG Campus cũng là một không gian học tập mở, nơi khuyến khích sự tìm tòi và phát triển cá nhân.

Trên hành trình học tập này, các khóa đào tạo trực tuyến cũng đóng một vai trò quan trọng. Năm 2024, VNG ghi nhận 11.488 giờ đào tạo, 3.411 khóa học được đăng ký, cùng tỷ lệ hoàn thành đạt 94% cho các khóa đào tạo về Tuân thủ & An ninh mạng – thể hiện tinh thần trách nhiệm và sự chủ động từ mỗi cá nhân.

Bên cạnh đó, VNG cũng đầu tư phát triển kỹ năng mềm thiết yếu cho nhân viên với ba chương trình trọng điểm: Lập kế hoạch và quản lý ưu tiên, Tư duy phản biện, Quản lý dự án – giúp trang bị cho nhân viên khả năng xử lý công việc và cơ hội phát triển, thăng tiến cùng công việc đó.

Chỉ số nổi bật (Udemy & Coursera)

11.488 giờ đào tạo

3.411 khóa học được đăng ký

94% hoàn thành các khóa đào tạo về Tuân thủ & An ninh mạng

Hành trình Chuyển đổi số

Trong năm 2024, VNG tiếp tục thúc đẩy hành trình chuyển đổi số trong lĩnh vực Nhân sự, với trọng tâm là tối ưu hóa quy trình và nâng cao khả năng truy cập cho nhân viên. Các hợp đồng và tài liệu nhân sự hiện nay hầu hết đều được xử lý dưới dạng điện tử, trong khi các yêu cầu và phê duyệt hằng ngày được thực hiện thông qua e-form trên cổng thông tin HR Portal – giúp giảm tải công việc thủ công và rút ngắn thời gian phản hồi.

Song song đó, toàn bộ chính sách, quy trình và tài liệu hướng dẫn nội bộ đã được tập trung trên một nền tảng duy nhất, giúp nhân viên dễ dàng tra cứu và sử dụng khi cần thiết. Những thay đổi này không chỉ giúp trải nghiệm nhân sự trở nên mượt mà hơn mà còn đảm bảo sự nhất quán trên cấp độ toàn công ty.

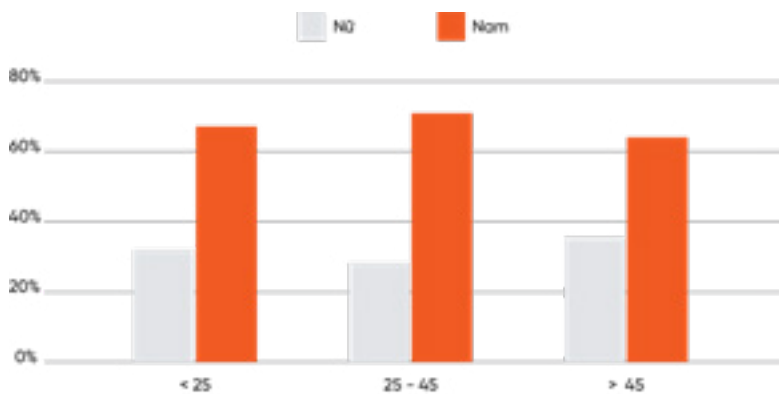
VNG: Nơi tốt nhất cho mọi người học tập, làm việc và trưởng thành

Năm 2024, VNG tiếp tục nuôi dưỡng một môi trường nơi mỗi Starter nhìn nhận thử thách không phải là rào cản, mà là cơ hội để phát triển. Văn hóa ấy được xây dựng trên ba giá trị cốt lõi: đón nhận thử thách, phát triển đối tác, và giữ gìn chính trực – tạo nền tảng để mỗi cá nhân trưởng thành từ công việc thực tế, tạo ra giá trị thật, và cùng hướng đến một mục tiêu chung.

Với gần 3.324 nhân sự tại 9 thành phố trên toàn cầu, chúng tôi trân trọng sự đa dạng – không chỉ về xuất thân, mà cả về tư duy và khát vọng. Sau hai thập kỷ phát triển, tinh thần khởi nghiệp vẫn là một phần DNA của VNG – thể hiện rõ qua cách các đội nhóm liên tục đưa ý tưởng táo bạo thành hiện thực. Từ GreenNode thương mại hóa giải pháp AI chỉ trong 6 tháng, đến nhóm VAS của Zalo với kết quả kinh doanh nổi bật, con người VNG vẫn đang không ngừng bứt phá để giúp tổ chức thích nghi, đổi mới và sẵn sàng cho tương lai.

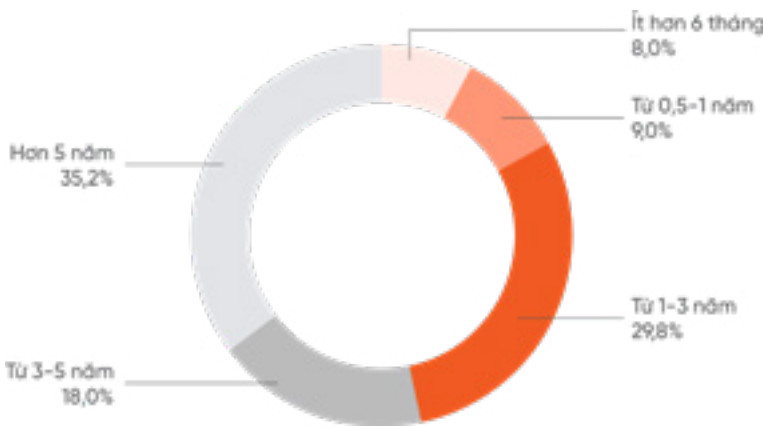
3.324 nhân sự

Cơ cấu về độ tuổi/giới tính

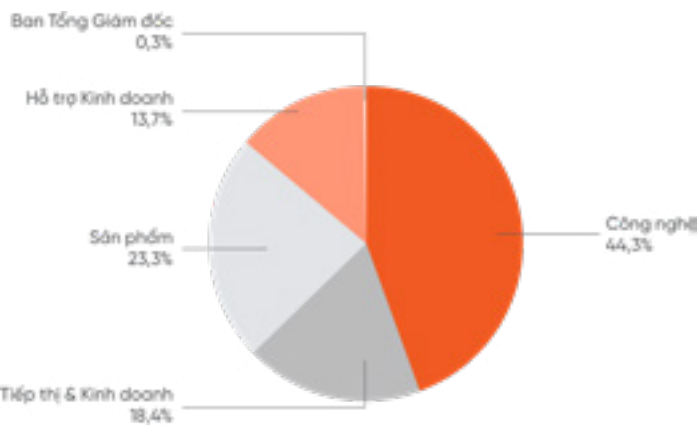


9 thành phố trên toàn cầu

Cơ cấu về thời gian làm việc



Cơ cấu về nhóm ngành



Thương hiệu Nhà tuyển dụng: gắn kết với giá trị thật

Trong năm 2024, VNG tiếp tục mở rộng kết nối với cộng đồng nhân tài thông qua 68 hoạt động chiến lược, tiếp cận hơn 11.000 ứng viên tiềm năng và hợp tác cùng 33 trường đại học, bao gồm PTIT, HCMUTE, AASYP và UCLA Anderson. Các cuộc thi dành cho sinh viên không chỉ là sân chơi học thuật mà còn là cầu nối giữa doanh nghiệp và sinh viên – với điểm hài lòng ấn tượng 4,62/5 từ người tham gia và 4,78/5 từ đối tác. Những con số này phản ánh vị thế ngày càng rõ nét của VNG trong mắt các tài năng công nghệ tương lai.

Kết nối nhân tài

68 sáng kiến chiến lược, tiếp cận hơn 11.000+ ứng viên tiềm năng và thiết lập quan hệ đối tác với 33 trường đại học trong và ngoài nước

Code Tour đánh dấu năm thứ 5: 1.500 người tham gia qua 5 thử thách lập trình toàn quốc – củng cố nguồn nhân lực công nghệ của VNG

- Career Fairs: 7 sự kiện, ~5.000 người tham gia
- VNG University Week: 16 trường đại học . ~2.000 người tham gia

VNG Campus đã đón hàng nghìn người tham gia tại các sự kiện hackathon, tọa đàm công nghệ và đổi mới sáng tạo

Gắn kết nội bộ

- Câu chuyện thật với các giá trị thật:
- Podcast "Làm Tech Cà Phê" (120.000 lượt xem)
 - Chuỗi "Ask Me Anything" (200.000 lượt xem)

Thúc đẩy sức khỏe & tinh thần đội nhóm

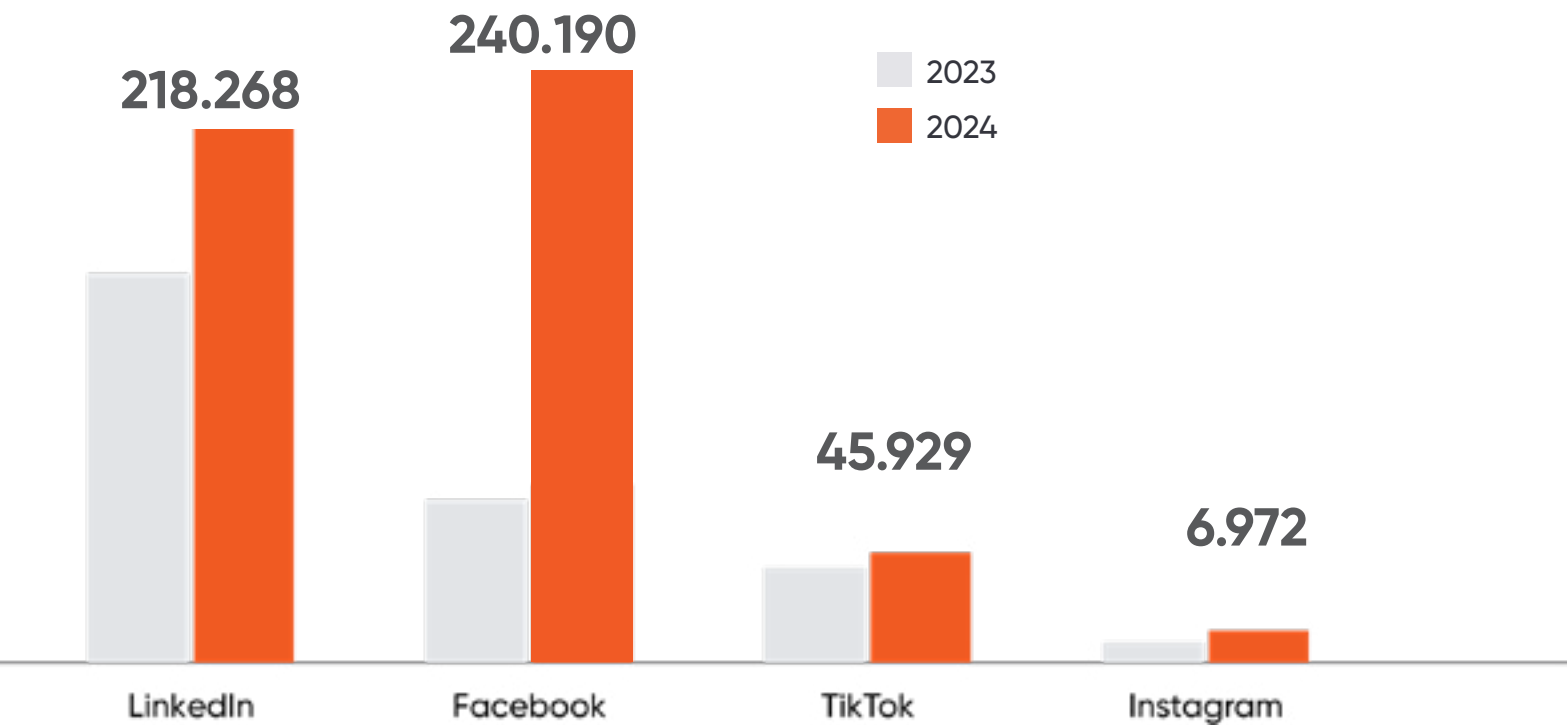
- Các chiến dịch ý nghĩa như InnerU, tập trung vào sức khỏe tinh thần, thể hiện cam kết kết nối thực chất của VNG.
- Thông qua các hoạt động như Câu lạc bộ chạy bộ VNG (4.300 thành viên), Lớp bơi (700 thành viên), và Câu lạc bộ ba môn phối hợp (320 người tham gia), VNG thúc đẩy sự bền bỉ, tinh thần đồng đội và sức khỏe thể chất.
- Năm 2024, VNG tổ chức 11 hoạt động gắn kết nội bộ trên toàn cầu, đạt điểm hài lòng trung bình 4,5/5 – tái khẳng định cam kết với sự phát triển toàn diện và kết nối cộng đồng.

Truyền thông hiệu quả – Kết nối toàn VNG qua nhiều điểm chạm

Năm 2024, VNG tiếp tục củng cố năng lực truyền thông nội bộ với định hướng rõ ràng: đảm bảo mỗi thông tin được truyền tải chính xác, kịp thời và đến đúng người. Truyền thông không chỉ là chia sẻ thông tin, mà là cách chúng tôi giữ sự kết nối, duy trì sự đồng thuận và xây dựng văn hóa doanh nghiệp từ bên trong.

Với 5 kênh chính – email, bản tin điện tử, Zalo OA nội bộ, cổng thông tin myVNG, và hệ thống màn hình tại văn phòng – chúng tôi đã sản xuất gần 600 nội dung trong năm qua. Những điểm chạm này không chỉ giúp cập nhật thay đổi chính sách hay hoạt động thường nhật, mà còn đóng vai trò như cầu nối giữa các nhóm, giữa con người với VNG – dù họ đang làm việc tại văn phòng hay từ xa.

Số người theo dõi VNG trên các kênh mạng xã hội



Năm 2024, VNG đã ban hành Quy tắc truyền thông chính thức nhằm hướng dẫn nhân viên cách ứng xử chuyên nghiệp, tôn trọng và có trách nhiệm trên các nền tảng mạng xã hội. Đây là cam kết của VNG trong việc xây dựng văn hóa giao tiếp minh bạch, gắn kết và mang tư duy toàn cầu. Khi truyền thông được thực hiện một cách rõ ràng, nhất quán và dựa trên giá trị chung, nó không chỉ tạo ra sự tin tưởng mà còn mở ra không gian để các thành viên hiểu nhau hơn, phối hợp hiệu quả hơn và cùng hướng về mục tiêu chung.

Tại VNG, tăng trưởng không chỉ là chiến lược cho riêng doanh nghiệp – đó còn là hành trình phát triển của mỗi cá nhân. Chúng tôi tin rằng con người trưởng thành qua thử thách thực tế, và nhiệm vụ của tổ chức là tạo ra những cơ hội đó một cách bền vững và có chủ đích. Bằng việc kết nối mục tiêu kinh doanh với định hướng phát triển cá nhân, chúng tôi xây dựng môi trường khuyến khích tinh thần dám thử sức, đổi mới và ham học hỏi. Khi sự phát triển của con người được đặt ngang hàng với sự phát triển của doanh nghiệp, chúng tôi tạo ra một vòng tròn giá trị – ở đó những năng lực mới được khám phá sẽ dẫn tới sự thay đổi tích cực cho công ty và cho từng thành viên.

Chúng tôi đang cùng nhau kiến tạo một nơi làm việc mà mọi người thực sự mong muốn gắn bó mỗi ngày.

Kết luận



VNG và Trách nhiệm xã hội: Phát triển Công nghệ và Con người, vì một cuộc sống tốt đẹp hơn

Tại VNG, chúng tôi tin rằng công nghệ nên là lực đẩy tích cực, góp phần nâng cao chất lượng cuộc sống và trao quyền cho cộng đồng. Là doanh nghiệp công nghệ hàng đầu, VNG không dừng lại ở việc không ngừng đổi mới công nghệ mà còn hướng đến việc tạo ra những tác động hữu hình và khác biệt. Cam kết về trách nhiệm xã hội doanh nghiệp (CSR) của VNG được thể hiện qua ba trụ cột cốt lõi:

PHÁT TRIỂN INTERNET, THAY ĐỔI CUỘC SỐNG NGƯỜI VIỆT NAM

Ngay từ những ngày đầu, VNG đã tập trung phát triển những sản phẩm mang lại giá trị thực tiễn. Zalo không chỉ là một phương thức liên lạc tiện lợi cho người Việt, mà cho thấy vai trò kết nối khẩn trong thiên tai, dịch bệnh, thúc đẩy chuyển đổi số toàn dân; Zalopay trở thành nền tảng thanh toán mở với sứ mệnh phổ cập thanh toán không tiền mặt và giúp đơn giản hóa việc quyên góp trực tuyến; ứng dụng UpRace khuyến khích mọi người chạy bộ và đóng góp cho cộng đồng. Mỗi sản phẩm chúng tôi tạo ra đều được phát triển để mang lại lợi ích thiết thực cho người dùng và xã hội.

HỢP TÁC ĐỂ LAN TỎA GIÁ TRỊ

Chúng tôi hiểu rằng sự phát triển bền vững phải đến từ sự hợp tác. Bằng cách kết nối con người, doanh nghiệp và các tổ chức, VNG tận dụng công nghệ và nguồn lực cộng đồng để xây dựng các giải pháp sáng tạo, có khả năng mở rộng. Nỗ lực CSR của chúng tôi không chỉ dừng lại ở việc hỗ trợ tài chính mà còn trao quyền để cá nhân và tổ chức cùng chung tay tạo ra những thay đổi có ý nghĩa.

TRAO QUYỀN CHO MỖI CÁ NHÂN THÔNG QUA CÁC HOẠT ĐỘNG CỘNG ĐỒNG

VNG cam kết góp phần xây dựng một Việt Nam nơi mọi người đều có cơ hội phát triển bản thân. Thông qua Quỹ Kiến tạo Ước mơ (DMF), chúng tôi hỗ trợ các cộng đồng khó khăn thông qua những sáng kiến giúp cải thiện khả năng tiếp cận giáo dục, y tế, an sinh xã hội và công nghệ. Những nỗ lực này được triển khai với mong muốn tạo ra tác động bền vững, hiện thực hóa tầm nhìn về một xã hội phát triển và công bằng hơn.

Phát triển Internet thay đổi cuộc sống người Việt

Tiên phong phát triển cộng đồng AI Việt Nam qua các sáng kiến toàn diện

Với tầm nhìn “AI-First”, Zalo đã có những bước tiến vượt bậc trong năm 2024, đẩy mạnh nghiên cứu và phát triển các sản phẩm AI dành riêng cho người Việt. Xác định AI là mũi nhọn, Zalo chúng tôi cam kết xây dựng một cộng đồng AI rộng lớn thông qua các chương trình ý nghĩa như Zalo AI Summit, Zalo AI Challenge và các sản phẩm đổi mới sáng tạo.

Kiki Auto, trợ lý thông minh “Make in Vietnam” dành cho ô tô đã cán mốc 1 triệu lượt cài đặt – đánh dấu cột mốc quan trọng trong năm 2024. Ra mắt năm 2020 trong làn sóng AI toàn cầu, Kiki Auto thể hiện sự tâm huyết của Zalo trong việc ứng dụng AI vào thực tiễn. Được xây dựng hoàn toàn bởi đội ngũ kỹ sư trong nước, Kiki Auto nổi bật nhờ khả năng hiểu văn hóa giao tiếp bản địa và xử lý tiếng Việt chuẩn xác, mang lại trải nghiệm tương tác giọng nói mượt mà. Những nỗ lực của Kiki Auto đã được ghi nhận với giải thưởng đáng tự hào: “Trợ lý ảo tiếng Việt xuất sắc” tại VnExpress Tech Awards 2024.

Zalo cũng ghi dấu ấn với VMLU (Vietnamese Multitask Language Understanding Benchmark Suite for Large Language Models), ra mắt cuối năm 2023, được xem là một bước ngoặt trong cộng đồng AI tại Việt Nam. VMLU cung cấp bộ dữ liệu đánh giá toàn diện với 10.880 câu hỏi trên 58 chủ đề, bao gồm khoa học tự nhiên, xã hội, nhân văn và nhiều chủ đề khác. Đây là tiêu chuẩn khắt khe nhất để đánh giá các mô hình ngôn ngữ lớn (LLM) từ trình độ tiểu học đến sau đại học. Không chỉ dừng ở việc đo lường, VMLU còn thúc đẩy sự phát triển của LLM tại Việt Nam: Trong năm 2024, 45 mô hình LLM tiếng Việt mới đã tham gia bảng xếp hạng VMLU, với sự đóng góp từ hơn 155 tổ chức, cá nhân, 3.729 bài đánh giá và 691 lượt tải dữ liệu.

Zalo AI Summit và Zalo AI Challenge tiếp tục đẩy mạnh những nỗ lực phát triển, quy tụ các chuyên gia, nhà nghiên cứu và cộng đồng đam mê AI để khám phá tiềm năng AI và giải quyết các bài toán thực tế của người Việt. Các sự kiện này tạo ra một không gian sôi động, kết nối và truyền cảm hứng, thúc đẩy các ý tưởng đột phá có sức ảnh hưởng sâu rộng.

Hệ sinh thái Kiki, bao gồm Kiki Auto, Kiki Info, cùng các mô hình AI như KiLM (năng lực hiện nay tương đương ChatGPT-4 trên thang đo VLMU dành cho các mô hình huấn luyện từ đầu), là minh chứng cho cam kết của Zalo trong việc đưa AI vào đời sống hàng ngày. Kiki Info, nền tảng hỏi-đáp AI “Make in Vietnam” mới nhất, hỗ trợ nhiều tác vụ như tra cứu luật giao thông, trả lời câu hỏi xã hội và tạo thiệp AI sáng tạo. Được huấn luyện trên kho dữ liệu khổng lồ, Kiki Info mang đến câu trả lời tự nhiên, sâu sắc, một bước tiến quan trọng để định hình vị thế của AI Việt Nam trên bản đồ thế giới.

Thông qua những nỗ lực không ngừng nghỉ nhiều năm qua, Zalo không chỉ tiên phong phát triển AI mà còn tích cực xây dựng một cộng đồng AI cởi mở, sôi động, góp phần đưa Việt Nam trở thành một mắt xích quan trọng trong cuộc cách mạng AI toàn cầu, theo đúng tinh thần “làm chủ công nghệ” và lấy AI làm mũi nhọn của Nghị quyết NQ-57/TW.



Zalo đồng hành cùng Chuyển đổi số Quốc gia

Trong nhiều năm qua, Zalo đã từng bước thành nhân tố quan trọng trong công tác chuyển đổi số của Việt Nam, đồng hành chặt chẽ cùng các cơ quan chính phủ để thúc đẩy tiến trình này trên toàn quốc. Tính đến cuối năm 2024, có 17.273 tài khoản Zalo Official Account (OA) của các cơ quan nhà nước và đơn vị tiện ích công, giúp kết nối người dân trên khắp cả nước. Ngoài ra, 468 Mini App đang hoạt động trên nền tảng, tiếp cận hơn 5,7 triệu người dùng chỉ sau hơn một năm; trong đó, 173 Mini App do CQNN vận hành.

- Cải cách thủ tục hành chính: Giúp người dân thực hiện các thủ tục hành chính ngay trên điện thoại. Cơ quan nhà nước cũng có thể chủ động gửi thông báo hoặc yêu cầu bổ sung hồ sơ người dân, tạo ra quy trình minh bạch, thuận tiện và tiết kiệm thời gian.
- Tăng cường an ninh và trật tự công cộng: Kết nối người dân với lực lượng công an địa phương, giúp báo cáo sự việc nhanh chóng và hiệu quả. Với tính năng chia sẻ đa phương tiện, người dùng có thể gửi ảnh, video hoặc vị trí để hỗ trợ lực lượng chức năng xử lý tình huống kịp thời, đảm bảo an toàn cho cộng đồng.
- Nâng cao nhận thức cộng đồng: Truyền tải thông tin quan trọng đến hàng triệu người thông qua văn bản, hình ảnh hoặc video, đảm bảo nội dung rõ ràng và dễ tiếp cận.
- Thúc đẩy minh bạch trong quản lý nhà nước: Thông qua các công cụ phản hồi và khảo sát, Zalo giúp chính quyền lắng nghe ý kiến người dân, đánh giá chất lượng dịch vụ và phản hồi kịp thời. Điều này không chỉ nâng cao sự tin cậy và trách nhiệm mà còn thắt chặt mối quan hệ giữa cộng đồng và các đơn vị hành chính công.



Zalo góp sức cho công tác phòng chống thiên tai

Zalo phối hợp cùng CQNN từ cấp tỉnh đến Trung Ương trong việc phòng chống thiên tai cho người dân. Đặc biệt, Zalo có sự hợp tác chặt chẽ với Cục Quản lý đê điều và Phòng, chống thiên tai (Bộ Nông Nghiệp và Phát triển Nông thôn) nhằm tối ưu các tính năng như Mini App “Phòng Chống Thiên Tai Việt Nam” và trang Zalo OA “BCĐ Quốc gia Phòng chống thiên tai”.



Năm 2024, Zalo đã phối hợp với các cơ quan chức năng để gửi hơn 214 triệu tin nhắn cảnh báo thiên tai. Đặc biệt, Zalo hợp tác chặt chẽ với Ban chỉ đạo quốc gia về phòng, chống thiên tai, gửi hơn 183 triệu tin nhắn. Các đối tác quan trọng khác bao gồm Sở Thông tin và Truyền thông Hà Nội (hơn 22 triệu tin nhắn). Chính quyền điện tử Quảng Ninh (gần 4 triệu tin nhắn) và nhiều đơn vị địa phương khác. Trong siêu bão Yagi vào tháng 9/2024, Zalo đã gửi 143 triệu tin nhắn đến các khu vực bị ảnh hưởng ở miền Bắc. Đồng thời, Zalo ra mắt tính năng Zalo SOS, cho phép người dân liên hệ trực tiếp với chính quyền địa phương để được hỗ trợ khẩn cấp và cập nhật tình trạng an toàn. Chỉ trong 10 ngày, 1 triệu người dân tại các tỉnh phía Bắc đã sử dụng Zalo SOS để thông báo trạng thái an toàn, mang lại sự yên tâm cho gia đình và cộng đồng.

Với những nỗ lực trên, Zalo cam kết đồng hành cùng Việt Nam trong công tác phòng chống thiên tai, đảm bảo kết nối và hỗ trợ kịp thời trước mọi thách thức.




Zalopay thúc đẩy thanh toán không tiền mặt tại Việt Nam


Hoạt động trong lĩnh vực thanh toán điện tử, Zalopay đang góp phần quan trọng cho mục tiêu “xã hội không tiền mặt” tại Việt Nam. Hiện nay, Zalopay cung cấp giải pháp thanh toán thuận tiện như mua sắm trực tuyến, thanh toán hóa đơn, quét mã QR tại cửa hàng và nhiều tiện ích khác, giúp việc chi tiêu trở nên đơn giản với hàng triệu người dùng. Thông qua các hợp tác chiến lược với những nền tảng lớn, hệ thống bán lẻ, cùng các tính năng như chuyển tiền tức thời và chương trình ưu đãi, Zalopay đang thúc đẩy mạnh mẽ sự phổ biến của thanh toán số.


Với cam kết đảm bảo an toàn giao dịch, Zalopay ứng dụng công nghệ tiên tiến như trí tuệ nhân tạo (AI) để phát hiện gian lận và mã hóa đầu cuối, giúp củng cố niềm tin của doanh nghiệp và khách hàng dành cho phương thức thanh toán số. Hợp tác với các tổ chức như Visa, ngân hàng, Zalopay đang từng bước đóng góp cho tiến trình phát triển của nền kinh tế số Việt Nam.





Zalopay



Agribank Plus



ACB ONE



TPBank Mobile



Techcombank

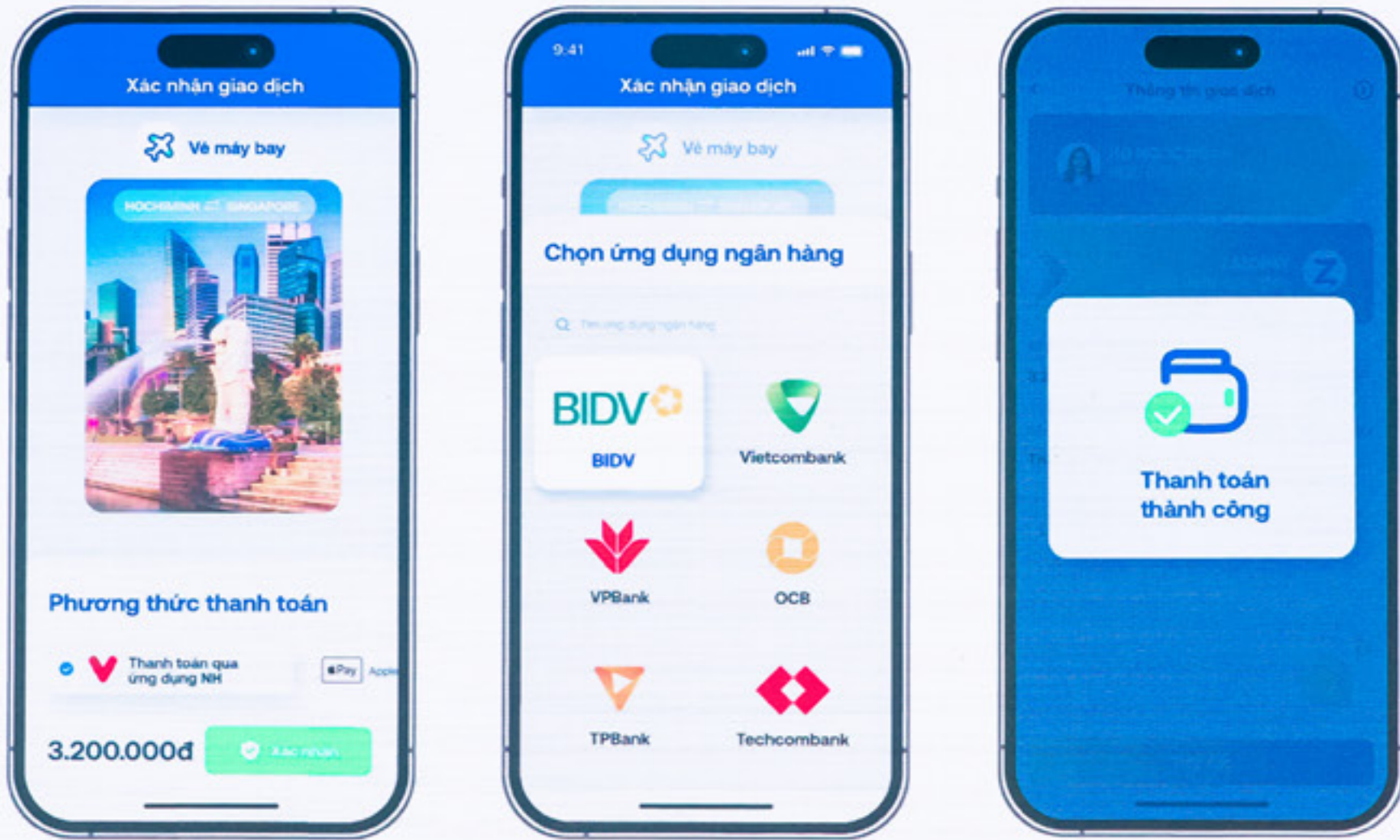

VCB Digibank



VPBank NEO



VietinBank iPay



MSB mBank



MyVIB






KienlongBank Plus



Sacombank Pay



NCB iziMobile



BIDV SmartBanking



MB Bank


BAOVIET Smart


SeAMobile


Nam A Bank


SAIGONBANK



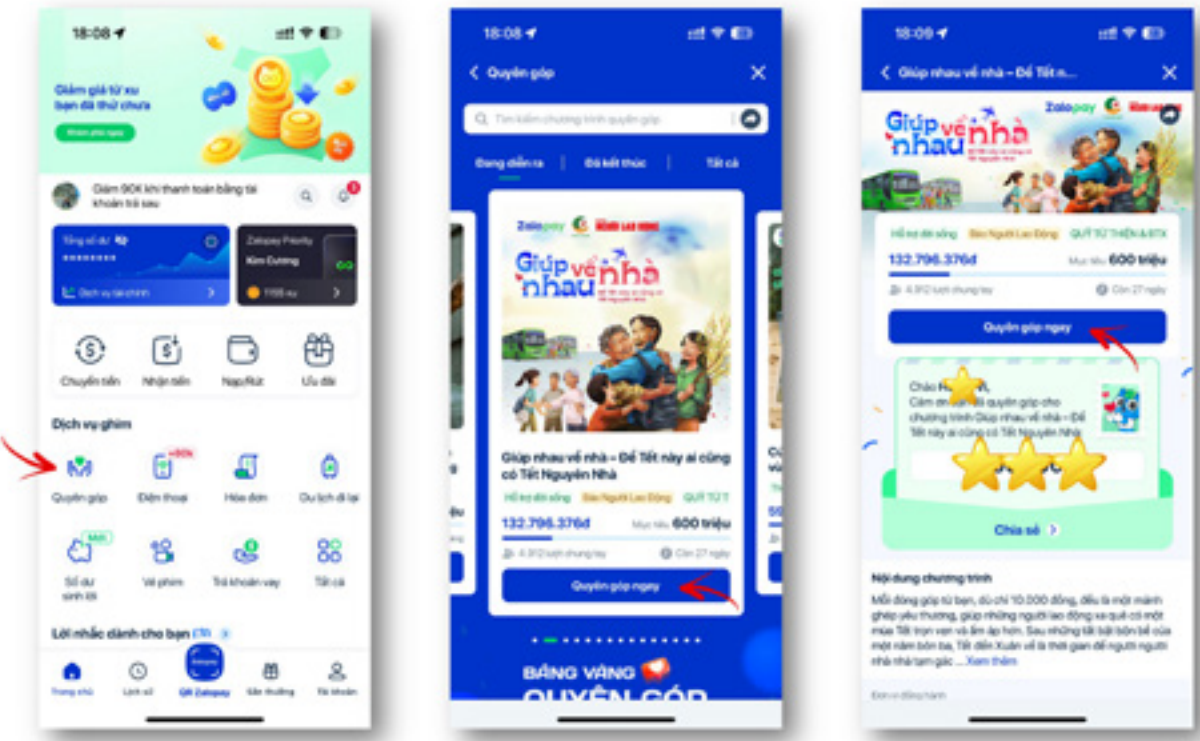
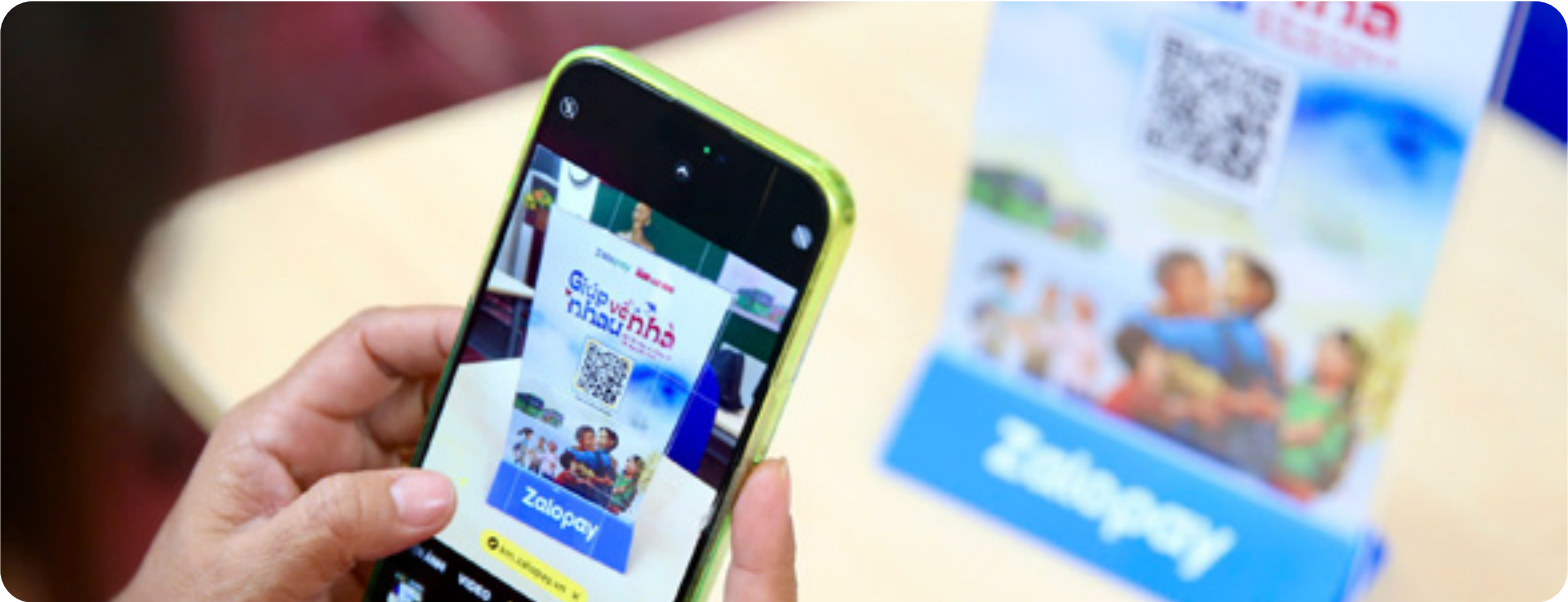
Zalopay: Kết nối thiện nguyện qua nền tảng số

Bên cạnh việc nâng cấp trải nghiệm thanh toán không tiền mặt, Zalopay còn tích hợp sứ mệnh vì cộng đồng vào nền tảng của mình thông qua tính năng Quyên góp, giúp người dùng dễ dàng đóng góp cho các hoạt động ý nghĩa. Đóng vai trò cầu nối giữa cá nhân, doanh nghiệp và tổ chức thiện nguyện, Zalopay thúc đẩy trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp và tăng khả năng tiếp cận nguồn tài trợ cho các tổ chức này. Đồng thời, khi sử dụng ứng dụng, người dùng cũng nhận thức được giá trị mình mang đến cho xã hội.



Năm 2024, tính năng Quyên góp của Zalopay đã kêu gọi được 125.378 lượt đóng góp, 5,2 tỷ đồng tài trợ cho gần các dự án thiện nguyện. Một trong những chiến dịch nổi bật là “Hỗ trợ đồng bào bị ảnh hưởng bởi siêu bão Yagi”, được Zalopay phối hợp cùng Báo Người Lao Động. Trong vòng ba ngày, chiến dịch này đã huy động hơn 2 tỷ đồng với hơn 25.000 lượt quyên góp, thể hiện sức mạnh của nền tảng trong việc kêu gọi hỗ trợ nhanh chóng cho những hoàn cảnh khó khăn.

Tháng 12/2024, Zalopay đồng hành cùng Liên đoàn Lao động TP.HCM, Báo Người Lao Động và Quỹ Trăng Khuyết triển khai chương trình “Giúp nhau về nhà”. Thông qua cổng quyên góp trên ứng dụng Zalopay, chương trình đã tiếp nhận hơn 600 triệu đồng từ các mạnh thường quân trước ngày 16/01/2025. Toàn bộ số tiền được dùng để đưa hơn 400 đoàn viên công đoàn, người lao động khó khăn thuộc các Công đoàn cơ sở trên địa bàn TPHCM; và 100 người già neo đơn, trẻ em, phụ nữ mang thai đang được Quỹ Trăng Khuyết chăm sóc, trở về quê đón Tết an toàn.



Hợp tác để lan tỏa giá trị



VNGGames: Tích cực đồng hành cùng ngành game Việt và cộng đồng eSports

Trong hơn 20 năm qua, VNGGames đã liên tục hỗ trợ ngành công nghiệp Game và lĩnh vực Thể thao điện tử của Việt Nam thông qua:

Tháng 5/2024, VNGGames tiếp tục đồng hành và góp mặt tại Ngày hội Game Việt Nam - Vietnam GameVerse 2024, mang đến hơn 19 tựa game đình đám, thu hút hơn 10.000 game thủ tham gia các hoạt động trải nghiệm và giao lưu.

Bên cạnh đó, với năng lực vận hành lâu năm trên thị trường, VNGGames cũng tích cực tham gia chia sẻ kinh nghiệm tại các diễn đàn lớn, trao đổi các vấn đề về cơ chế chính sách giữa cơ quan quản lý nhà nước và doanh nghiệp, với mục tiêu thúc đẩy sự phát triển và định hình tương lai ngành công nghiệp game Việt, lĩnh vực vốn có dư địa lớn để phát triển nền kinh tế số.

Trên hành trình 20 năm không ngừng phát triển, VNGGames luôn thể hiện vai trò tích cực trong việc hỗ trợ và đồng hành cùng ngành game Việt, đặc biệt trong các hoạt động thúc đẩy ngành công nghiệp Thể thao điện tử (eSports). Cụ thể, VNGGames liên tục tham gia hỗ trợ và đồng hành cùng các đội tuyển eSports của Việt Nam tham gia các giải đấu quốc tế; phối hợp và tổ chức các giải đấu

trong nước và quốc tế nhằm tuyển chọn các tuyển thủ quốc gia; kết nối cộng đồng người hâm mộ thông qua các buổi giao lưu, các buổi xem truyền hình trực tiếp quy mô lớn (Viewing Party) dành cho các giải đấu Thể thao điện tử trọng điểm. Những hoạt động này của VNGGames đã góp phần xây dựng cộng đồng cũng như tạo ra một hệ sinh thái eSports đa dạng, toàn diện.

Mới đây nhất, VNGGames được bổ nhiệm giữ vai trò Ủy viên Ban chấp hành nhiệm kỳ IV (2024- 2029) của Hội thể thao điện tử giải trí Việt Nam (VIRESA), trực tiếp đóng góp kinh nghiệm và nguồn lực phong phú của mình cho chiến lược phát triển ngành công nghiệp eSports Việt Nam trở thành cấu phần quan trọng trong nền kinh tế số.

Hệ thống các giải đấu eSports được VNGGames đầu tư bài bản, chuyên nghiệp sẽ là tiền đề vững chắc để Thể thao điện tử Việt Nam vươn tầm quốc tế, tạo ra nguồn doanh thu và giá trị gia tăng khổng lồ, tương xứng với tiềm năng.

UpRace: Mỗi bước chạy vì cộng đồng



UpRace, dự án chạy bộ cộng đồng có sức ảnh hưởng nhất Việt Nam, được ra mắt từ năm 2018. Đây là mô hình đầu tiên tại Việt Nam kết hợp sáng tạo 3 yếu tố: nền tảng công nghệ, phong trào chạy bộ với hoạt động thiện nguyện. VNG đã kết hợp được văn hóa doanh nghiệp đầy năng lượng với năng lực công nghệ để huy động sức mạnh cộng đồng cho một dự án gây quỹ quy mô lớn.

Nhờ yếu tố công nghệ làm nền tảng, quy mô của dự án được mở rộng tối đa, khắc phục những hạn chế của các giải chạy truyền thống như địa lý, thời gian, quy mô người tham gia hay kinh phí tổ chức. Trong suốt 6 năm phát triển, UpRace đã không ngừng phát triển và hoàn thiện, trở thành một giải pháp gắn kết hoàn hảo cho doanh nghiệp và người lao động. Chúng tôi tin rằng một lực lượng lao động khỏe mạnh, hạnh phúc sẽ mang lại hiệu quả làm việc cao và góp phần tạo nên một văn hóa doanh nghiệp gắn kết, bền vững - một mục tiêu mà UpRace luôn hướng tới.

Không đơn thuần là một sự kiện, UpRace còn truyền cảm hứng để mọi người tận hưởng niềm vui vận động, đồng thời thúc đẩy sự sẻ chia giữa cộng đồng thể thao, tổ chức xã hội và doanh nghiệp trong việc thực hiện trách nhiệm xã hội - Chúng tôi gọi đó là “Những bước chạy Hạnh phúc” - Cùng nhau chạy vì những điều tốt đẹp.

Kể từ khi khởi động, UpRace đã thu hút hơn 632 triệu lượt tham gia, ghi nhận 25 triệu km chạy và quyên góp gần 32 tỷ đồng cho các đối tác xã hội. Dù UpRace 2024 không diễn ra như kế hoạch ban đầu, thử thách chạy bộ trực tuyến VNG UpRace Challenge 2024 đã được tổ chức thay thế, tiếp tục truyền cảm hứng vận động và kết nối cộng đồng hướng đến mục tiêu chung đầy ý nghĩa.

UPRACE.

VNG UpRace Challenge 2024

124.751 km | 21 ngày | 1.053 người chạy | 114 đội

Hơn cả một thử thách chạy bộ, UpRace khẳng định cam kết của VNG đối với sức khỏe nhân viên, thúc đẩy thể chất, tinh thần bền bỉ và gắn kết đồng đội.

“Hạnh phúc trên từng bước chạy”

Thúc đẩy thể thao Việt Nam vươn tầm quốc tế



Ngày 23/04/2024, VNG đã tổ chức lễ công bố thành lập Liên đoàn Triathlon Việt Nam (VTF), đánh dấu bước tiến quan trọng cho bộ môn ba môn phối hợp tại Việt Nam. Sự kiện có sự tham dự của đại diện lãnh đạo Bộ Nội Vụ, Bộ Văn hóa, Thể thao và Du lịch, đại diện Ban vận động thành lập Liên đoàn và các vận động viên. Tại buổi lễ, ông Lê Hồng Minh – Nhà sáng lập & Chủ tịch VNG – được bổ nhiệm làm Chủ tịch Liên đoàn.

Trong nhiều năm qua, VNG đã đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy phong trào ba môn phối hợp tại Việt Nam. Năm 2015, VNG là đơn vị hợp tác với Nhà tổ chức World Triathlon Corporation để lần đầu tiên đưa mô hình thi đấu Ironman về Việt Nam với tên gọi VNG Ironman 70.3 (phiên bản rút gọn của Ironman 140.6), đồng thời là đơn vị tài trợ cho sự kiện này nhiều năm liên tiếp. Số lượng VĐV Việt Nam tham gia giải đấu khắc nghiệt này cũng tăng mạnh qua các năm, từ 20 VĐV năm 2015 lên hơn 1.200 VĐV năm 2023.

Không chỉ tài trợ sự kiện, VNG còn đóng góp 1 tỷ đồng nhằm hỗ trợ kinh phí tập huấn và thi đấu cho vận động viên, thành viên ban huấn luyện tại SEA Games 2022. Khoản đầu tư này đã góp phần mang về tấm huy chương vàng đầu tiên cho Việt Nam trong bộ môn Triathlon, tạo dấu ấn mạnh mẽ trong cộng đồng thể thao.

Tính riêng VNG, đến nay đã có hơn 200 nhân viên Công ty tham gia tập luyện và trở thành vận động viên 3 môn phối hợp, tích cực tham gia các giải đấu Triathlon trên cả nước. Sự tham gia của họ không chỉ khẳng định cam kết của công ty mà còn truyền cảm hứng cho nhiều doanh nghiệp lớn khác tại Việt Nam, góp phần mở rộng cộng đồng ba môn phối hợp trên toàn quốc.

Trao quyền cho mỗi cá nhân thông qua các hoạt động cộng đồng

Quỹ Kiến tạo Ước mơ (DMF)



Quỹ Kiến tạo Ước mơ (DMF), tiền thân là Quỹ từ thiện Cộng đồng người sử dụng Internet Việt Nam (VNIF), được thành lập năm 2010 bởi ông Lê Hồng Minh, Nhà sáng lập & Chủ tịch VNG, nhằm góp phần nâng cao chất lượng sống của người Việt Nam.

Hành trình của chúng tôi bắt đầu từ một niềm tin giản dị: mọi người, dù ở nơi đâu, đều xứng đáng được tiếp cận với những lợi ích mà công nghệ và Internet mang lại. Năm 2013, VNIF khởi xướng chương trình "Đưa Internet về làng", trao tặng máy tính và kết nối Internet cho học sinh và giáo viên ở những khu vực khó khăn. Chương trình này đã mở ra cánh cửa tri thức, giúp hàng nghìn trẻ em tiếp cận với thế giới rộng lớn.

Càng đi sâu vào cộng đồng, chúng tôi càng thấu hiểu những hoàn cảnh và thách thức mà nhiều người phải đối mặt. Trong gần 15 năm qua, chúng tôi đã đồng hành cùng cộng đồng qua hàng loạt dự án ý nghĩa như Tặng xuống Chủ Quyền (CQ), xây trường, trao học bổng tại Trường Sa; dự án "Vi Nụ Cười" - hỗ trợ phẫu thuật cho trẻ hở hàm ếch; đồng hành trong các hoạt động giảm tỷ lệ tử vong ở trẻ sơ sinh; tài trợ UpRace - dự án chạy bộ cộng đồng có sức ảnh hưởng lớn nhất Việt Nam... Và đặc biệt là "Saigon Heroes" - dự án hỗ trợ vật tư, thiết bị y tế cho các bệnh viện trong đại dịch Covid-19. Sau hơn một thập kỷ hoạt động, năm 2023, để phù hợp với những khát vọng xa hơn, VNIF chính thức đổi tên thành Quỹ Kiến tạo Ước mơ (DMF). Với các lĩnh vực trọng tâm: Giáo dục, Y tế, Công nghệ và An sinh xã hội, Quỹ cam kết tiếp tục hành trình lan tỏa yêu thương, chung tay kiến tạo một tương lai tốt đẹp hơn.



Các hoạt động nổi bật trong năm 2024

Giáo dục

210 học sinh nhận trợ cấp giáo dục

200 trẻ em nhận quà khuyến học

Tài trợ Mái vòm cho Trường tiểu học Đá Tây, huyện đảo Trường Sa

Tặng 25 bộ máy vi tính đã qua sử dụng và các trang thiết bị ngoại vi, thực hiện chương trình "Góc học tập số" tại Trung tâm Hỗ trợ Thanh niên Công Nhân Thành Phố

Tài trợ 726 triệu VNĐ cho Giáo dục

An sinh xã hội

6 chương trình An sinh xã hội

450 cá nhân và tổ chức hưởng lợi

Hỗ trợ 217 triệu VNĐ cho An sinh xã hội

Báo cáo tài chính hợp nhất 2024

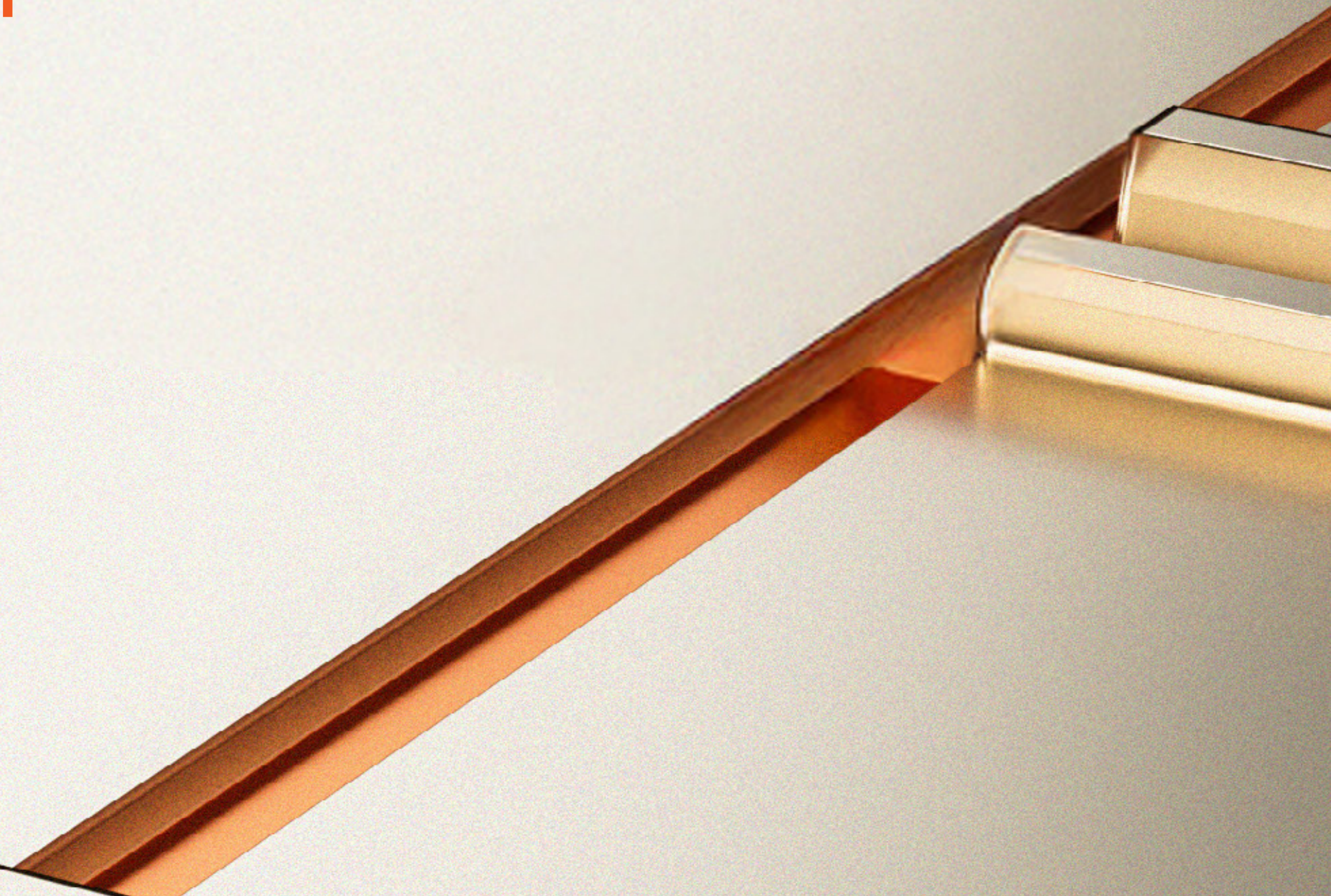
Báo cáo kiểm toán độc lập

Bảng cân đối kế toán hợp nhất

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất



Báo cáo kiểm toán độc lập

Kính gửi: Quý cổ đông của Công ty Cổ phần VNG

Chúng tôi đã kiểm toán báo cáo tài chính hợp nhất đính kèm theo của Công ty Cổ phần VNG ("Công ty") và các công ty con ("Tập đoàn") được lập ngày 31 tháng 3 năm 2025 và được trình bày từ trang 6 đến trang 68, bao gồm bảng cân đối kế toán hợp nhất Vào ngày 31 tháng 12 năm 2024, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm tài chính kết thúc cùng ngày và các thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất đi kèm.

Trách nhiệm của Ban Tổng Giám đốc

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

Trách nhiệm của Kiểm toán viên

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

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

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

Ý kiến của Kiểm toán viên

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

Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Ernst & Young Việt Nam



Nguyễn Quốc Hoàng
Phó Tổng Giám đốc
Giấy CNDKHN Kiểm toán
Số: 2787-2022-004-1

Nguyễn Quốc Hoàng
Phó Tổng Giám đốc
Giấy CNDKHN Kiểm toán
Số: 2787-2022-004-1

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Ngày 31 tháng 3 năm 2025



Dương Phúc Kiên
Kiểm toán viên
Giấy CNDKHN Kiểm toán
Số: 4613-2023-004-1

Dương Phúc Kiên
Kiểm toán viên
Giấy CNDKHN Kiểm toán
Số: 4613-2023-004-1

Bảng cân đối kế toán hợp nhất

B02-DN/HN

Vào ngày 31 tháng 12 năm 2024	VND				
	MÃ SỐ	TÀI SẢN	THUYẾT MINH	SỐ CUỐI NĂM	SỐ ĐẦU NĂM
	100	A. TÀI SẢN NGẮN HẠN		4.338.133.625.165	5.490.264.068.120
	110	I. Tiền và các khoản tương đương tiền	5	2.743.447.663.820	3.837.906.886.822
	111	1. Tiền		2.290.510.133.964	2.318.913.787.644
	112	2. Các khoản tương đương tiền		452.937.529.856	1.518.993.099.178
	120	II. Đầu tư tài chính ngắn hạn		60.004.115.130	136.824.412.924
	123	1. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	6	60.004.115.130	136.824.412.924
	130	III. Các khoản phải thu ngắn hạn		868.882.163.080	945.544.732.596
	131	1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	7.1	527.815.412.877	538.203.242.635
	132	2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	7.2	180.710.081.402	213.998.904.911
	136	3. Phải thu ngắn hạn khác	8	241.602.705.829	275.982.480.210
	137	4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	7.3	(81.246.037.028)	(82.639.895.160)
	140	IV. Hàng tồn kho		47.112.068.827	83.454.442.074
	141	1. Hàng tồn kho	9	48.172.751.852	84.410.549.193
	149	2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	9	(1.060.683.025)	(956.107.119)
	150	V. Tài sản ngắn hạn khác		618.687.614.308	486.533.593.704
	151	1. Chi phí trả trước ngắn hạn	10	310.442.964.158	212.379.601.605
	152	2. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	19	274.208.088.392	249.249.038.511
	153	3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	19	34.036.561.758	24.904.953.588
	200	B. TÀI SẢN DÀI HẠN		5.096.019.602.066	4.104.402.550.705
	210	I. Khoản phải thu dài hạn		13.566.125.480	10.888.049.512
	216	1. Phải thu dài hạn khác	8	13.566.125.480	10.888.049.512
	220	II. Tài sản cố định		2.904.111.697.832	2.287.693.005.785
	221	1. Tài sản cố định hữu hình	11	2.608.690.117.377	2.070.648.943.610
	222	Nguyên giá		4.195.333.754.498	3.490.001.408.476
	223	Giá trị khấu hao lũy kế		(1.586.643.637.121)	(1.419.352.464.866)
	224	2. Tài sản cố định thuê tài chính	12	139.710.038.143	-
	225	Nguyên giá		161.305.595.964	-
	226	Giá trị khấu hao lũy kế		(21.595.557.821)	-
	227	3. Tài sản cố định vô hình	13	155.711.542.312	217.044.062.175

Bảng cân đối kế toán hợp nhất

B02-DN/HN

Vào ngày 31 tháng 12 năm 2024	VND				
	MÃ SỐ	TÀI SẢN	THUYẾT MINH	SỐ CUỐI NĂM	SỐ ĐẦU NĂM
	228	Nguyên giá		1.010.926.532.609	984.954.708.907
	229	Giá trị hao mòn lũy kế		(855.214.990.297)	(767.910.646.732)
	240	III. Tài sản dở dang dài hạn		124.460.319.099	212.985.451.662
	242	1. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	14	124.460.319.099	212.985.451.662
	250	IV. Đầu tư tài chính dài hạn		1.799.070.429.320	1.181.847.462.516
	252	1. Đầu tư vào công ty liên kết	15.1	838.762.505.786	992.467.125.745
	253	2. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	15.2	734.431.898.405	291.173.144.967
	254	3. Dự phòng đầu tư tài chính dài hạn	15.2	(597.482.974.871)	(102.792.808.196)
	255	4. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	6	823.359.000.000	1.000.000.000
	260	V. Tài sản dài hạn khác		254.811.030.335	410.988.581.230
	261	1. Chi phí trả trước dài hạn	10	235.325.196.450	386.388.659.539
	262	2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	33.3	6.213.056.683	9.263.415.401
	269	3. Lợi thế thương mại	16	13.272.777.202	15.336.506.290
	270	TỔNG CỘNG TÀI SẢN		9.434.153.227.231	9.594.666.618.825
	300	C. NỢ PHẢI TRẢ		8.326.204.270.177	6.784.566.568.599
	310	I. Nợ ngắn hạn		5.916.173.957.992	5.361.907.865.570
	311	1. Phải trả người bán ngắn hạn	17	614.548.103.632	534.024.599.239
	312	2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	18	61.468.650.163	57.332.519.847
	313	3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	19	159.780.353.891	128.927.487.916
	314	4. Phải trả người lao động		60.604.984.026	66.350.674.729
	315	5. Chi phí phải trả ngắn hạn	20	1.323.779.147.014	1.385.447.183.044
	318	6. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	21	1.843.189.184.199	1.529.821.224.450
	319	7. Phải trả ngắn hạn khác	22	1.098.006.268.426	794.558.454.124
	320	8. Vay ngắn hạn	23	754.797.266.641	865.445.722.221

Bảng cân đối kế toán hợp nhất

B02-DN/HN

Vào ngày 31 tháng 12 năm 2024	MÃ SỐ	TÀI SẢN	THUYẾT MINH	SỐ CUỐI NĂM	SỐ ĐẦU NĂM
	330	II. Nợ dài hạn		2.410.030.312.185	1.422.658.703.029
	336	1. Doanh thu chưa thực hiện dài hạn	21	93.628.602.544	99.177.031.928
	337	2. Phải trả dài hạn khác		333.497.000	305.659.674
	338	3. Vay dài hạn	23	1.248.764.604.683	617.728.536.712
	341	4. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	33.3	1.047.402.911.808	685.540.710.915
	342	5. Dự phòng phải trả dài hạn	24	19.900.696.150	19.906.763.800
	400	D. VỐN CHỦ SỞ HỮU		1.107.948.957.054	2.810.100.050.226
	410	I. Vốn chủ sở hữu		1.107.948.957.054	2.810.100.050.226
	411	1. Vốn cổ phần	25.1	287.360.000.000	287.360.000.000
	411a	- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết		287.360.000.000	287.360.000.000
	412	2. Thặng dư vốn cổ phần	25.1	(409.833.750.565)	(409.833.750.565)
	417	3. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	25.1	46.347.554.900	15.684.217.402
	421	4. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	25.1	826.832.401.620	2.842.320.047.141
	421a	- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối lũy kế đến cuối năm trước		1.907.505.197.138	4.943.330.305.805
	421b	- Lỗ sau thuế năm nay		(1.080.672.795.518)	(2.101.010.258.664)
	429	5. Lợi ích cổ đông không kiểm soát	26	357.242.751.099	74.569.536.248
	440	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN		9.434.153.227.231	9.594.666.618.825

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Ngày 31 tháng 3 năm 2025



Lê Thị Hồng Hạnh
Người lập




Lê Trung Tín
Kế toán trưởng





Lê Hồng Minh
Người đại diện theo pháp luật

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024	MÃ SỐ	CHỈ TIÊU	THUYẾT MINH	NĂM NAY	NĂM TRƯỚC
	10	1. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	27.1	9.273.323.312.176	7.592.705.115.305
	11	2. Giá vốn hàng bán và dịch vụ cung cấp	28	(5.847.152.303.374)	(5.304.370.047.476)
	20	3. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ		3.426.171.008.802	2.288.335.067.829
	21	4. Doanh thu hoạt động tài chính	27.2	157.996.664.312	94.385.288.448
	22	5. Chi phí tài chính	29	(177.306.640.826)	(220.854.441.272)
	23	- Trong đó: Chi phí lãi vay		(145.335.261.844)	(84.267.203.480)
	24	6. Phần lỗ trong công ty liên kết	15.1	(392.302.994.527)	(298.125.424.395)
	25	7. Chi phí bán hàng	30	(1.970.946.985.364)	(2.385.651.703.488)
	26	8. Chi phí quản lý doanh nghiệp	30	(1.329.745.568.320)	(1.564.028.649.250)
	30	9. Lỗ thuần từ hoạt động kinh doanh		(286.134.515.923)	(2.085.939.862.128)
	31	10. Thu nhập khác	31	17.958.235.979	14.610.087.651
	32	11. Chi phí khác	31	(467.259.691.122)	(78.496.462.200)
	40	12. Lỗ khác	31	(449.301.455.143)	(63.886.374.549)
	50	13. Tổng lỗ kế toán trước thuế		(735.435.971.066)	(2.149.826.236.677)
	51	14. Chi phí thuế TNDN hiện hành	33.1	(80.032.571.141)	(74.131.700.238)
	52	15. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	33.3	(364.912.559.611)	(93.286.957.521)
	60	16. Lỗ sau thuế TNDN		(1.180.381.101.818)	(2.317.244.894.436)
	61	17. Lỗ sau thuế thuộc về cổ đông của công ty mẹ		(1.080.672.795.518)	(2.101.010.258.664)
	62	18. Lỗ sau thuế thuộc về cổ đông không kiểm soát	26	(99.708.306.300)	(216.234.635.772)
	70	19. Lỗ cơ bản trên cổ phiếu (VND/ cổ phiếu)	35	(37.607)	(73.114)
	71	20. Lỗ suy giảm trên cổ phiếu (VND/ cổ phiếu)	35	(37.607)	(73.114)


Lê Thị Hồng Hạnh
Người lập


Lê Trung Tín
Kế toán trưởng


Lê Hồng Minh
Người đại diện theo pháp luật

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Ngày 31 tháng 3 năm 2025

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024	MÃ SỐ	CHỈ TIÊU	THUYẾT MINH	NĂM NAY	NĂM TRƯỚC
		I. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH			
	01	Tổng lỗ kế toán trước thuế		(735.435.971.066)	(2.149.826.236.677)
		Điều chỉnh cho các khoản:			
	02	Khấu hao và hao mòn tài sản cố định và lợi thế thương mại	11, 12, 13, 16	563.803.122.062	414.587.390.902
	03	Các khoản dự phòng		293.848.060.960	169.361.141.950
	04	Lãi chênh lệch tỉ giá hối đoái do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ		(18.048.006.939)	(13.684.852.415)
	05	Lỗ từ hoạt động đầu tư	29	288.245.571.234	295.146.975.195
	07	Chi phí lãi vay		145.335.261.844	84.267.203.480
	08	Lợi nhuận (lỗ) từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động		537.748.038.095	(1.200.148.377.565)
	09	Giảm các khoản phải thu		70.160.271.814	236.564.950.450
	10	Giảm hàng tồn kho		36.237.797.341	5.542.036.899
	11	Tăng các khoản phải trả		533.857.551.308	2.120.153.344.506
	12	Tăng chi phí trả trước		(101.126.869.617)	(121.856.055.487)
	14	Tiền lãi vay đã trả		(137.924.744.090)	(82.573.517.628)
	15	Thuế TNDN đã nộp		(96.033.841.310)	(60.191.709.638)
	20	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh		842.918.203.541	897.490.671.537
		II. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ			
	21	Tiền chi mua sắm và xây dựng tài sản cố định		(1.292.500.662.521)	(970.319.716.244)
	22	Tiền thu từ thanh lý tài sản cố định		22.684.466.457	280.915.887
	23	Tiền chi thuần gửi kỳ hạn ngân hàng		(747.038.702.206)	-
	24	Tiền thu thuần tiền gửi kỳ hạn ngân hàng		-	190.372.630.216
	25	Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác		(1.251.920.748.612)	(28.881.459.812)
	26	Tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác		773.204.955.743	16.423.176.338
	27	Tiền lãi được nhận		36.591.824.733	49.597.166.329
	30	Lưu chuyển tiền thuần sử dụng vào hoạt động đầu tư		(2.458.978.866.406)	(742.527.287.286)

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024	MÃ SỐ	CHỈ TIÊU	THUYẾT MINH	NĂM NAY	NĂM TRƯỚC
		III. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH			
	31	• Tiền nhận đặt cọc mua cổ phần		11.286.240.000	14.932.822.171
		• Nhận góp vốn của cổ đông không kiểm soát		80.959.739.760	-
	33	• Tiền thu từ đi vay	23	2.612.875.248.395	1.830.202.074.627
	34	• Tiền trả nợ gốc vay	23	(2.156.468.639.319)	(791.058.925.722)
	35	• Tiền chi trả nợ gốc thuê tài chính		(32.495.702.508)	-
	36	• Cổ tức đã trả	26	(600.000)	(2.780.018)
	40	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính		516.156.286.328	1.054.073.191.058
	50	Lưu chuyển tiền và tương đương tiền thuần trong năm		(1.099.904.376.537)	1.209.036.575.309
	60	Tiền và các khoản tương đương tiền đầu năm		3.837.906.886.822	2.629.077.198.459
	61	Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá quy đổi ngoại tệ		5.445.153.535	(206.886.946)
	70	Tiền và các khoản tương đương tiền cuối năm	5	2.743.447.663.820	3.837.906.886.822

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Ngày 31 tháng 3 năm 2025



Lê Thị Hồng Hạnh
Người lập



Lê Trung Tín
Kế toán trưởng




Lê Hồng Minh
Người đại diện theo pháp luật

1. THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

Công ty Cổ phần VNG (“Công ty”) là một công ty cổ phần được thành lập theo Luật Doanh nghiệp của Việt Nam theo Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh (“GCNĐKKD”) số 4103002645 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp vào ngày 9 tháng 9 năm 2004 và các lần đăng ký thay đổi sau đó.

Hoạt động chính được đăng ký theo các GCNĐKKD của Công ty bao gồm:

- Kinh doanh trò chơi điện tử, cung cấp dịch vụ trò chơi điện tử trên mạng;
- Tư vấn máy vi tính và quản trị hệ thống máy vi tính;
- Lập trình máy vi tính, sản xuất phần mềm, tư vấn và cung cấp phần mềm;
- Quảng cáo thương mại;
- Dịch vụ truy cập dữ liệu và thông tin trên mạng, dịch vụ xử lý dữ liệu và thông tin trên mạng, xây dựng cơ sở dữ liệu, lưu trữ cơ sở dữ liệu, khai thác cơ sở dữ liệu; và
- Đại lý hoa hồng mua bán thẻ điện thoại, thẻ internet và thẻ trò chơi.

Vào ngày 28 tháng 12 năm 2022, cổ phiếu phổ thông của Công ty đã được phê duyệt để giao dịch trên sàn UPCOM của Việt Nam, là một thị trường giao dịch chứng khoán của các công ty chưa niêm yết, theo Quyết định số 874/QĐ-SGDHN do Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội chấp thuận. Ngày giao dịch đầu tiên là ngày 5 tháng 1 năm 2023.

Công ty có trụ sở chính đăng ký tại Số Z06, Đường 13, Phường Tân Thuận Đông, Quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Số lượng nhân viên của Tập đoàn, bao gồm Công ty và các công ty con, tại ngày 31 tháng 12 năm 2024 là 3.324 người (ngày 31 tháng 12 năm 2023: 3.589 người).

Vào ngày 31 tháng 12 năm 2024, Tập đoàn có mười một (11) công ty con trực tiếp, hai mươi bảy (27) công ty con gián tiếp, năm (5) công ty liên kết trực tiếp và năm (5) công ty liên kết gián tiếp với chi tiết về tỷ lệ lợi ích và tỷ lệ quyền biểu quyết cả trực tiếp và gián tiếp được trình bày như bảng bên dưới.

2. CƠ SỞ TRÌNH BÀY

2.1 Chuẩn mực và chế độ kế toán áp dụng

Báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty và các công ty con (“Tập đoàn”) được trình bày bằng đồng Việt Nam (“VND”) phù hợp với Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam, và các Chuẩn mực kế toán Việt Nam do Bộ Tài chính ban hành theo:

- Quyết định số 149/2001/QĐ-BTC ngày 31 tháng 12 năm 2001 về việc ban hành bốn Chuẩn mực kế toán Việt Nam (Đợt 1);
- Quyết định số 165/2002/QĐ-BTC ngày 31 tháng 12 năm 2002 về việc ban hành sáu Chuẩn mực kế toán Việt Nam (Đợt 2);
- Quyết định số 234/2003/QĐ-BTC ngày 30 tháng 12 năm 2003 về việc ban hành sáu Chuẩn mực kế toán Việt Nam (Đợt 3);
- Quyết định số 12/2005/QĐ-BTC ngày 15 tháng 2 năm 2005 về việc ban hành sáu Chuẩn mực kế toán Việt Nam (Đợt 4); và
- Quyết định số 100/2005/QĐ-BTC ngày 28 tháng 12 năm 2005 về việc ban hành bốn Chuẩn mực kế toán Việt Nam (Đợt 5).

Theo đó, báo cáo tài chính hợp nhất được trình bày kèm theo và việc sử dụng báo cáo này không dành cho các đối tượng không được cung cấp các thông tin về các thủ tục, nguyên tắc và thông lệ kế toán tại Việt Nam và hơn nữa không được chủ định trình bày tình hình tài chính hợp nhất, kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và tình hình lưu chuyển tiền tệ hợp nhất theo các nguyên tắc và thông lệ kế toán được chấp nhận rộng rãi ở các nước và lãnh thổ khác ngoài Việt Nam.

2.2 Hình thức sổ kế toán áp dụng

Hình thức sổ kế toán được áp dụng của Tập đoàn là Nhật ký chung.

2.3 Kỳ kế toán năm

Kỳ kế toán năm của Tập đoàn áp dụng cho việc lập báo cáo tài chính hợp nhất bắt đầu từ ngày 1 tháng 1 và kết thúc ngày 31 tháng 12.

2.4 Đơn vị tiền tệ trong kế toán

Báo cáo tài chính hợp nhất được lập bằng đơn vị tiền tệ trong kế toán của Công ty là VND.

2.5 Cơ sở hợp nhất

Báo cáo tài chính hợp nhất bao gồm các báo cáo tài chính của công ty mẹ và các công ty con Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024.

Các công ty con được hợp nhất toàn bộ kể từ ngày mua, là ngày Tập đoàn thực sự nắm quyền kiểm soát công ty con, và tiếp tục được hợp nhất cho đến ngày Tập đoàn thực sự chấm dứt quyền kiểm soát đối với công ty con.

Các báo cáo tài chính của công ty mẹ và các công ty con sử dụng để hợp nhất được lập cho cùng một kỳ kế toán và được áp dụng các chính sách kế toán một cách thống nhất.

Số dư các tài khoản trên bảng cân đối kế toán giữa các đơn vị trong cùng Tập đoàn, các khoản thu nhập và chi phí, các khoản lãi hoặc lỗ nội bộ chưa thực hiện phát sinh từ các giao dịch này được loại trừ hoàn toàn.

Lợi ích của các cổ đông không kiểm soát là phần lợi ích trong lãi, hoặc lỗ, và trong tài sản thuần của công ty con không được nắm giữ bởi Tập đoàn và được trình bày riêng biệt trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và trong phần vốn chủ sở hữu trên bảng cân đối kế toán hợp nhất.

Ảnh hưởng do các thay đổi trong tỷ lệ sở hữu công ty con mà không làm mất quyền kiểm soát được hạch toán vào lợi nhuận sau thuế chưa phân phối.

2.6 Giả định hoạt động liên tục

Báo cáo tài chính hợp nhất đã được lập dựa trên cơ sở hoạt động liên tục, với giả định rằng Tập đoàn sẽ có thể sử dụng các tài sản và thanh toán các khoản nợ phải trả của Tập đoàn trong quá trình hoạt động kinh doanh bình thường trong tương lai gần.

Như được trình bày trên báo cáo tài chính hợp nhất, Tập đoàn đã phát sinh khoản lỗ sau thuế thu nhập doanh nghiệp với số tiền là 1.180.381.101.818 VND Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024. Ngoài ra, tổng nợ ngắn hạn của Tập đoàn đã vượt hơn tổng tài sản ngắn hạn với số tiền là 1.578.040.332.827 VND Vào ngày 31 tháng 12 năm 2024. Các điều kiện này cho thấy có sự tồn tại của yếu tố không chắc chắn trọng yếu có thể dẫn đến nghi ngờ đáng kể về khả năng hoạt động liên tục của Tập đoàn.

Tập đoàn đã lập kế hoạch dòng tiền cho 12 tháng tiếp theo kể từ ngày lập báo cáo tài chính hợp nhất này, bao gồm việc xem xét đến yếu tố tăng trưởng doanh thu và tối ưu hóa hiệu quả hoạt động để cải thiện dòng tiền từ hoạt động kinh doanh. Tập đoàn kỳ vọng rằng, dựa trên kế hoạch dòng tiền dự phóng, Tập đoàn có thể đảm bảo đủ nguồn tiền và các khoản tương đương tiền để đáp ứng các nhu cầu hoạt động kinh doanh thông thường trong vòng 12 tháng tới. Theo đó, báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo chưa bao gồm các điều chỉnh có thể cần được thực hiện nếu báo cáo tài chính hợp nhất của Tập đoàn được lập trên cơ sở hoạt động không liên tục.

3. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU

3.1 Tiền và các khoản tương đương tiền

Tiền và các khoản tương đương tiền bao gồm tiền mặt tại quỹ, tiền gửi ngân hàng và các khoản đầu tư ngắn hạn có thời hạn gốc không quá ba tháng, có tính thanh khoản cao, có khả năng chuyển đổi dễ dàng thành các lượng tiền xác định và không có nhiều rủi ro trong chuyển đổi thành tiền.

3.2 Hàng tồn kho

Hàng tồn kho được tính theo giá gốc. Giá gốc hàng tồn kho bao gồm chi phí mua, chi phí chế biến (bao gồm chi phí nguyên vật liệu, chi phí lao động trực tiếp, chi phí liên quan trực tiếp khác, chi phí sản xuất chung có liên quan được phân bổ dựa trên mức độ hoạt động bình thường) để có được hàng tồn kho ở địa điểm và trạng thái hiện tại.

Trường hợp giá trị thuần có thể thực hiện được thấp hơn giá gốc thì phải tính theo giá trị thuần có thể thực hiện được.

Giá trị thuần có thể thực hiện được là giá bán ước tính của hàng tồn kho trong điều kiện kinh doanh bình thường trừ chi phí ước tính để hoàn thành và chi phí bán hàng ước tính.

Tập đoàn áp dụng phương pháp kê khai thường xuyên để hạch toán công cụ, dụng cụ, hàng khuyến mãi, thẻ trò chơi trả trước và hàng hóa cuối kỳ với giá trị được xác định bằng chi phí mua theo phương pháp bình quân gia quyền.

Dự phòng giảm giá hàng tồn kho

Dự phòng giảm giá hàng tồn kho được trích lập cho phần giá trị dự kiến bị tổn thất do các khoản suy giảm trong giá trị (do giảm giá, hư hỏng, kém phẩm chất, lỗi thời v.v.) có thể xảy ra đối với công cụ, dụng cụ, hàng khuyến mãi, thẻ trò chơi trả trước và hàng hóa thuộc quyền sở hữu của Tập đoàn dựa trên bằng chứng hợp lý về sự suy giảm giá trị tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm.

Số tăng hoặc giảm khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho được hạch toán vào giá vốn hàng bán trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất. Khi hàng tồn kho bị hủy bỏ do hết hạn sử dụng, mất phẩm chất, hư hỏng, không còn giá trị sử dụng, các khoản chênh lệch phát sinh giữa số dự phòng giảm giá hàng tồn kho đã trích lập và giá gốc hàng tồn kho được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

3.3 Các khoản phải thu

Các khoản phải thu được trình bày trên bảng cân đối kế toán hợp nhất theo giá trị ghi sổ các khoản phải thu từ khách hàng và phải thu khác, sau khi trừ các khoản dự phòng được lập cho các khoản phải thu khó đòi.

Dự phòng nợ phải thu khó đòi thể hiện phần giá trị của các khoản phải thu mà Tập đoàn dự kiến không có khả năng thu hồi tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm. Tăng hoặc giảm số dư tài khoản dự phòng được hạch toán vào chi phí quản

lý doanh nghiệp trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất. Khi các khoản nợ phải thu khó đòi được xác định là không thể thu hồi được và kế toán thực hiện xóa nợ, các khoản chênh lệch phát sinh giữa số dự phòng nợ phải thu khó đòi và giá gốc nợ phải thu được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

3.4 Chi phí trả trước

Chi phí trả trước bao gồm các chi phí trả trước ngắn hạn hoặc dài hạn trên bảng cân đối kế toán hợp nhất và được phân bổ trong khoảng thời gian trả trước hoặc thời gian các lợi ích kinh tế tương ứng được tạo ra từ các chi phí này.

Tiền thuê đất trả trước

Tiền thuê đất trả trước bao gồm số dư chưa phân bổ hết của khoản tiền thuê đất đã trả theo các hợp đồng thuê đất ký với Công ty TNHH Tân Thuận Số 258/TTC–NV.13 vào ngày 31 tháng 12 năm 2013 trong thời hạn 28 năm, số 078/TTC–NV.16 vào ngày 27 tháng 4 năm 2016 cho thời hạn thuê đến ngày 23 tháng 9 năm 2041, hợp đồng cho thuê đất số 111/TTC–NV.20 vào ngày 17 tháng 4 năm 2020 cho thời hạn thuê đến ngày 23 tháng 9 năm 2041. Theo Thông tư số 45/2013/TT–BTC do Bộ Tài chính ban hành vào ngày 25 tháng 4 năm 2013, hướng dẫn chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định, khoản tiền thuê đất trả trước nói trên được ghi nhận như chi phí trả trước dài hạn và được phân bổ vào chi phí dự án hay chi phí theo thời gian còn lại của hợp đồng thuê.

3.5 Tài sản cố định hữu hình

Tài sản cố định hữu hình được ghi nhận theo nguyên giá trừ giá trị khấu hao lũy kế.

Nguyên giá tài sản cố định hữu hình bao gồm giá mua và những chi phí có liên quan trực tiếp đến việc đưa tài sản vào sẵn sàng hoạt động như dự kiến và chi phí để tháo dỡ, di dời tài sản và khôi phục hiện trường tại địa điểm đặt tài sản, nếu có.

Các chi phí mua sắm, nâng cấp và đổi mới tài sản cố định được ghi tăng nguyên giá của tài sản và chi phí bảo trì, sửa chữa được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất khi phát sinh.

Khi tài sản cố định hữu hình được bán hay thanh lý, các khoản lãi hoặc lỗ phát sinh do thanh lý tài sản (là phần chênh lệch giữa tiền thu thuần từ việc bán tài sản với giá trị còn lại của tài sản) được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

Khấu hao tài sản cố định hữu hình được trích theo phương pháp đường thẳng trong suốt thời gian hữu dụng ước tính của các tài sản như sau:

3. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU

Nhà cửa và vật kiến trúc	5 – 21 năm
Máy móc và thiết bị	3 – 15 năm
Phương tiện vận tải và thiết bị truyền dẫn	3 – 6 năm
Thiết bị văn phòng	2 – 10 năm
Tài sản khác	1 – 5 năm
Trường hợp các phần của một tài sản cố định hữu hình có thời hạn hữu dụng khác nhau, chi phí của phần đó được phân bổ hợp lý giữa các phần và được trích khấu hao riêng.	

3.6 Tài sản cố định vô hình

Tài sản cố định vô hình được thể hiện theo nguyên giá trừ giá trị hao mòn lũy kế. Nguyên giá tài sản cố định vô hình bao gồm giá mua và những chi phí có liên quan trực tiếp đến việc đưa tài sản vào sử dụng như dự kiến.

Các chi phí nâng cấp và đổi mới tài sản cố định vô hình được ghi tăng nguyên giá của tài sản và các chi phí khác được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất khi phát sinh.

Khi tài sản cố định vô hình được bán hay thanh lý, các khoản lãi hoặc lỗ phát sinh do thanh lý tài sản (là phần chênh lệch giữa tiền thu thuần từ việc bán tài sản với giá trị còn lại của tài sản) được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

Phần mềm, bao gồm phí bản quyền

Phần mềm, bao gồm phí bản quyền, được ghi nhận theo giá gốc và được khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong thời gian ngắn hơn giữa thời gian sử dụng hữu ích ước tính và thời gian mua phần mềm.

Việc đánh giá sự suy giảm của phí bản quyền được thực hiện cho từng trò chơi một cách riêng lẻ, dựa trên hiệu suất dự báo của từng trò chơi. Các khoản tổn thất từ việc suy giảm của phí bản quyền được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất. Giá trị phí bản quyền của các giấy phép bị thu hồi hoặc đóng trong năm cũng sẽ được xóa sổ vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

Chi phí nghiên cứu và triển khai

Toàn bộ chi phí nghiên cứu được ghi nhận vào chi phí phát sinh trong năm. Chi phí triển khai cho từng dự án chỉ được ghi nhận là tài sản cố định vô hình nếu Tập đoàn đồng thời thỏa mãn được các điều kiện sau:

- Tính khả thi về mặt kỹ thuật đảm bảo cho việc hoàn thành và đưa tài sản cố định vô hình vào sử dụng hoặc để bán;
- Tập đoàn dự định hoàn thành tài sản cố định vô hình để sử dụng hoặc để bán;
- Tập đoàn có khả năng sử dụng hoặc bán tài sản cố định vô hình đó;
- Tài sản cố định vô hình đó phải tạo ra lợi ích kinh tế trong tương lai;

- Tập đoàn có đầy đủ các nguồn lực để hoàn tất các giai đoạn triển khai, bán hoặc sử dụng tài sản cố định vô hình đó; và
- Có khả năng xác định một cách chắc chắn toàn bộ chi phí trong giai đoạn triển khai để tạo ra tài sản cố định vô hình đó.

Chi phí triển khai đã được vốn hóa được ghi nhận theo nguyên giá trừ đi hao mòn lũy kế. Hao mòn chi phí triển khai được bắt đầu khi quá trình phát triển đã được hoàn thành và tài sản cố định vô hình đã sẵn sàng để sử dụng.

Chi phí phát triển phần mềm trên trang mạng và phần mềm sử dụng nội bộ

Tập đoàn ghi nhận tất cả chi phí phát triển phần mềm trên trang mạng và phần mềm sử dụng nội bộ phát sinh liên quan đến giai đoạn hoạch định và chi phí phát sinh liên quan đến việc sửa chữa hoặc bảo trì các trang mạng và phần mềm hiện hành vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất. Chi phí phát sinh trong giai đoạn phát triển và đáp ứng các tiêu chuẩn vốn hóa chi phí phát triển được vốn hóa và phân bổ trong thời gian sử dụng ước tính.

Tài sản cố định vô hình hình thành từ việc hợp nhất kinh doanh

Giá gốc của tài sản cố định vô hình hình thành từ hợp nhất kinh doanh được ghi nhận theo giá trị hợp lý tại ngày mua và được khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong suốt thời gian sử dụng ước tính của tài sản (8 – 10 năm).

3.7 Thuê tài sản

Việc xác định một thỏa thuận có phải là thỏa thuận thuê tài sản hay không dựa trên bản chất của thỏa thuận đó tại thời điểm khởi đầu: liệu việc thực hiện thỏa thuận này có phụ thuộc vào việc sử dụng một tài sản nhất định và thỏa thuận có bao gồm điều khoản về quyền sử dụng tài sản hay không.

Thỏa thuận thuê tài sản được phân loại là thuê tài chính nếu theo hợp đồng thuê tài sản bên cho thuê chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu tài sản cho bên đi thuê. Tất cả các thỏa thuận thuê tài sản khác được phân loại là thuê hoạt động.

Trong trường hợp Tập đoàn là bên đi thuê

Tài sản theo hợp đồng thuê tài chính được vốn hóa trên bảng cân đối kế toán hợp nhất tại thời điểm khởi đầu thuê tài sản theo giá trị thấp hơn giữa giá trị hợp lý của tài sản thuê và giá trị hiện tại của khoản thanh toán tiền thuê tối thiểu. Khoản tiền gốc trong các khoản thanh toán tiền thuê trong tương lai theo hợp đồng thuê tài chính được hạch toán như khoản nợ phải trả. Khoản tiền lãi trong các khoản thanh toán tiền thuê được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất trong suốt thời gian thuê tài sản theo lãi suất cố định trên số dư còn lại của khoản nợ thuê tài chính phải trả.

Tài sản thuê tài chính đã được vốn hóa được trích khấu hao theo phương pháp khấu hao đường thẳng theo thời gian ngắn hơn giữa thời gian hữu dụng ước tính và thời hạn thuê tài sản, nếu không chắc chắn là bên thuê sẽ được chuyển giao quyền sở hữu tài sản khi hết hạn hợp đồng thuê.

Các khoản tiền thuê theo hợp đồng thuê hoạt động được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất theo phương pháp đường thẳng trong thời hạn của hợp đồng thuê.

Trong trường hợp Tập đoàn là bên cho thuê

Tài sản theo hợp đồng cho thuê hoạt động được ghi nhận là tài sản cố định trên bảng cân đối kế toán hợp nhất. Chi phí trực tiếp ban đầu để thương thảo thỏa thuận cho thuê hoạt động được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất khi phát sinh.

Thu nhập từ tiền cho thuê hoạt động được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất theo phương pháp đường thẳng trong suốt thời gian cho thuê.

3.8 Chi phí xây dựng cơ bản dở dang

Chi phí xây dựng cơ bản dở dang được ghi nhận theo giá gốc và bao gồm:

Trò chơi và phần mềm dở dang

Trò chơi và phần mềm dở dang thể hiện chi phí đã phát sinh liên quan đến việc phát triển trò chơi và phần mềm dở dang chưa hoàn thành tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm.

Tài sản dở dang

Chi phí xây dựng cơ bản dở dang thể hiện chi phí mua sắm mới tài sản chưa được lắp đặt xong hoặc chi phí xây dựng cơ bản chưa được hoàn thành. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang được ghi nhận theo giá gốc bao gồm toàn bộ chi phí cần thiết để xây dựng mới hoặc sửa chữa, cải tạo, mở rộng hay trang bị lại kỹ thuật công trình như chi phí xây dựng, chi phí thiết bị, chi phí quản lý dự án, chi phí tư vấn đầu tư xây dựng và chi phí vay đủ điều kiện được vốn hóa.

Chi phí xây dựng cơ bản dở dang sẽ được chuyển sang tài khoản tài sản cố định thích hợp khi các tài sản này được lắp đặt xong hoặc dự án xây dựng được hoàn thành và khấu hao của các tài sản này sẽ được bắt đầu trích khi các tài sản này đã sẵn sàng cho mục đích sử dụng.

Chi phí xây dựng cơ bản dở dang ghi nhận vào chi phí trong năm trong trường hợp chi phí xây dựng cơ bản dở dang không đủ điều kiện để ghi nhận là tài sản cố định.

3.9 Hợp nhất kinh doanh và lợi thế thương mại

Hợp nhất kinh doanh được hạch toán theo phương pháp giá mua. Giá phí hợp nhất kinh doanh bao gồm giá trị hợp lý tại ngày diễn ra trao đổi của các tài sản đem trao đổi, các khoản nợ phải trả đã phát sinh hoặc đã thừa nhận và các công cụ vốn do bên mua phát hành để đổi lấy quyền kiểm soát bên bị mua và các chi phí liên quan trực tiếp đến việc hợp nhất kinh doanh. Tài sản, nợ phải trả có thể xác định được và những khoản nợ tiềm tàng phải gánh chịu trong hợp nhất kinh doanh của bên bị mua đều ghi nhận theo giá trị hợp lý tại ngày hợp nhất kinh doanh.

Lợi thế thương mại phát sinh từ hợp nhất kinh doanh được ghi nhận ban đầu theo giá gốc, là phần chênh lệch giữa giá phí hợp nhất kinh doanh so với với phần sở hữu của bên mua trong giá trị hợp lý của tài sản, nợ phải trả có thể xác định được

3.10 Chi phí đi vay

và các khoản nợ tiềm tàng đã ghi nhận. Nếu giá phí hợp nhất kinh doanh thấp hơn giá trị hợp lý của tài sản thuần của bên bị mua, phần chênh lệch đó sẽ được ghi nhận trực tiếp vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất. Sau khi ghi nhận ban đầu, lợi thế thương mại được xác định giá trị bằng nguyên giá trừ đi giá trị phân bổ lũy kế. Lợi thế thương mại được phân bổ theo phương pháp đường thẳng trong thời gian hữu ích được ước tính tối đa mười (10) năm.

Định kỳ công ty mẹ phải đánh giá tổn thất lợi thế thương mại tại công ty con, nếu có bằng chứng cho thấy số lợi thế thương mại bị tổn thất lớn hơn số phân bổ hàng năm thì phân bổ theo số lợi thế thương mại bị tổn thất ngay trong kỳ phát sinh.

Chi phí đi vay bao gồm lãi tiền vay và các chi phí khác phát sinh liên quan trực tiếp đến các khoản vay của Tập đoàn.

Chi phí đi vay được hạch toán như chi phí phát sinh trong năm ngoại trừ các khoản được vốn hóa như theo nội dung của đoạn tiếp theo.

Chi phí đi vay liên quan trực tiếp đến việc mua sắm, xây dựng hoặc hình thành một tài sản cụ thể cần có một thời gian đủ dài để có thể đưa vào sử dụng theo mục đích định trước hoặc để bán được vốn hóa vào nguyên giá của tài sản đó.

Đầu tư vào công ty liên kết

Các khoản đầu tư của Tập đoàn vào các công ty liên kết được hợp nhất theo phương pháp vốn chủ sở hữu. Công ty liên kết là các công ty mà trong đó Tập đoàn có ảnh hưởng đáng kể nhưng không phải là công ty con hay công ty liên doanh của Tập đoàn. Thông thường, Tập đoàn được coi là có ảnh hưởng đáng kể nếu sở hữu trên 20% quyền bỏ phiếu ở đơn vị nhận đầu tư.

Theo phương pháp vốn chủ sở hữu, khoản đầu tư được ghi nhận ban đầu trên bảng cân đối kế toán hợp nhất theo giá gốc, sau đó được điều chỉnh theo những thay đổi của phần sở hữu của Tập đoàn trong giá trị tài sản thuần của công ty liên kết sau khi mua. Lợi thế thương mại phát sinh từ việc đầu tư vào công ty liên kết được phản ánh trong giá trị còn lại của khoản đầu tư. Tập đoàn không phân bổ lợi thế thương mại này mà hàng năm thực hiện đánh giá xem lợi thế thương mại có bị suy giảm giá trị hay không.

Phần sở hữu của Tập đoàn trong lợi nhuận (lỗ) của công ty liên kết sau khi mua được phản ánh trên báo cáo kết quả kinh doanh hợp nhất và phần sở hữu của nhà đầu tư trong thay đổi sau khi mua của các quỹ của công ty liên kết được ghi nhận vào các quỹ. Thay đổi lũy kế sau khi mua được điều chỉnh vào giá trị còn lại của khoản đầu tư vào công ty liên kết. Cổ tức được nhận từ công ty liên kết được căn trừ vào khoản đầu tư vào công ty liên kết.

Báo cáo tài chính của công ty liên kết được lập cùng kỳ với báo cáo tài chính hợp nhất của Tập đoàn và sử dụng các chính sách kế toán nhất quán với Tập đoàn. Các điều chỉnh hợp nhất thích hợp đã được ghi nhận để bảo đảm các chính sách kế toán được áp dụng nhất quán với Tập đoàn trong trường hợp cần thiết.

3. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU

	<p>Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác</p> <p>Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác được ghi nhận theo giá gốc.</p> <p>Dự phòng giảm giá trị các khoản đầu tư</p> <p>Dự phòng cho việc giảm giá trị của các khoản đầu tư được lập khi có bằng chứng chắc chắn cho thấy có sự suy giảm giá trị của các khoản đầu tư này vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm.</p> <p>Tăng hoặc giảm số dư dự phòng được hạch toán vào chi phí tài chính trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.</p> <p>Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn</p> <p>Các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn được ghi nhận theo giá gốc. Sau khi ghi nhận ban đầu, các khoản đầu tư này được ghi nhận theo giá trị có thể thu hồi. Các khoản suy giảm giá trị của khoản đầu tư nếu phát sinh được hạch toán vào chi phí tài chính trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và giảm trừ trực tiếp giá trị đầu tư.</p>	
3.12 Các khoản phải trả và chi phí phải trả	<p>Các khoản phải trả và chi phí phải trả được ghi nhận cho số tiền phải trả trong tương lai liên quan đến hàng hóa và dịch vụ đã nhận được, mà không phụ thuộc vào việc Tập đoàn đã nhận được hóa đơn của nhà cung cấp hay chưa.</p>	
3.13 Trợ cấp thôi việc phải trả	<p>Trợ cấp thôi việc cho nhân viên được trích trước vào cuối mỗi kỳ báo cáo cho người lao động đã làm việc thường xuyên từ đủ 12 tháng trở lên tại Tập đoàn. Mức trích lập được tính bằng một nửa tháng lương cho mỗi năm làm việc đủ điều kiện hưởng trợ cấp thôi việc theo Luật lao động và các văn bản hướng dẫn có liên quan. Mức lương bình quân tháng dùng để tính trợ cấp thôi việc sẽ được điều chỉnh vào cuối mỗi kỳ báo cáo theo mức lương bình quân của sáu tháng gần nhất tính đến thời điểm lập báo cáo. Tăng hoặc giảm trong khoản trích trước này ngoại trừ phần thanh toán thực tế cho người lao động sẽ được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.</p> <p>Khoản trợ cấp thôi việc trích trước này được sử dụng để trả trợ cấp thôi việc cho người lao động khi chấm dứt hợp đồng lao động theo Điều 46 của Bộ luật Lao động.</p>	

3.14 Các nghiệp vụ bằng ngoại tệ

Các nghiệp vụ phát sinh bằng các đơn vị tiền tệ khác với đơn vị tiền tệ trong kế toán của Tập đoàn (VND) được hạch toán theo tỷ giá giao dịch thực tế vào ngày phát sinh nghiệp vụ theo nguyên tắc sau:

- Nghiệp vụ làm phát sinh các khoản phải thu được hạch toán theo tỷ giá mua của ngân hàng thương mại nơi Tập đoàn chỉ định khách hàng thanh toán;
- Nghiệp vụ làm phát sinh các khoản phải trả được hạch toán theo tỷ giá bán của ngân hàng thương mại nơi Tập đoàn dự kiến giao dịch;
- Giao dịch góp vốn hoặc nhận vốn góp được hạch toán theo tỷ giá mua ngoại tệ của ngân hàng nơi Tập đoàn mở tài khoản để nhận vốn của nhà đầu tư; và
- Giao dịch mua sắm tài sản hoặc các khoản chi phí được thanh toán ngay bằng ngoại tệ (không qua các tài khoản phải trả) được hạch toán theo tỷ giá mua của ngân hàng thương mại nơi Tập đoàn thực hiện thanh toán.

Tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm, các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ được đánh giá lại theo tỷ giá giao dịch thực tế tại ngày của bảng cân đối kế toán hợp nhất theo nguyên tắc sau:

- Các khoản mục tiền tệ được phân loại là tài sản được đánh giá lại theo tỷ giá mua của ngân hàng thương mại nơi Tập đoàn thường xuyên có giao dịch; và
- Các khoản mục tiền tệ được phân loại là nợ phải trả được đánh giá lại theo tỷ giá bán của ngân hàng thương mại nơi Tập đoàn thường xuyên có giao dịch.

Tất cả các khoản chênh lệch tỷ giá phát sinh được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

Tất cả các khoản chênh lệch tỷ giá hối đoái khi chuyển đổi báo cáo tài chính của công ty con cho mục đích hợp nhất được ghi nhận vào khoản mục “Chênh lệch tỷ giá hối đoái” thuộc nguồn vốn chủ sở hữu trên bảng cân đối kế toán hợp nhất và được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất khi khoản đầu tư được thanh lý.

Chuyển đổi báo cáo tài chính của cơ sở hoạt động ở nước ngoài

Việc chuyển đổi báo cáo tài chính của công ty con mà việc ghi chép sổ sách được thực hiện bằng đơn vị tiền tệ khác với đơn vị tiền tệ kế toán của Tập đoàn là VND, cho mục đích hợp nhất báo cáo tài chính, được thực hiện như sau:

- Tài sản và nợ phải trả được quy đổi tương ứng theo tỷ giá mua và bán của ngân hàng thương mại nơi Tập đoàn thường xuyên có giao dịch vào ngày kết thúc kỳ kế toán;

- Doanh thu, thu nhập khác và các khoản chi phí được quy đổi theo tỷ giá tại ngày giao dịch, hoặc tỷ giá bình quân nếu tỷ giá bình quân chênh lệch không quá 2% so với tỷ giá tại thời điểm phát sinh giao dịch; và
- Tất cả các khoản chênh lệch tỷ giá hối đoái khi chuyển đổi báo cáo tài chính của công ty con cho mục đích hợp nhất được ghi nhận vào khoản mục “Chênh lệch tỷ giá hối đoái” thuộc nguồn vốn chủ sở hữu trên bảng cân đối kế toán hợp nhất và được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất khi khoản đầu tư được thanh lý.

3.15 Phân chia lợi nhuận

Lợi nhuận thuần sau thuế thu nhập doanh nghiệp (không bao gồm lãi từ giao dịch mua giá rẻ) có thể được chia cho các cổ đông sau khi được đại hội đồng cổ đông phê duyệt trong kỳ họp Đại Hội đồng Cổ đông thường niên và sau khi đã trích lập các quỹ dự phòng theo Điều lệ của Công ty và các quy định của pháp luật Việt Nam.

3.16 Cổ phiếu quỹ

Các công cụ vốn chủ sở hữu được Tập đoàn mua lại (cổ phiếu quỹ) được ghi nhận theo nguyên giá và trừ vào vốn chủ sở hữu. Tập đoàn không ghi nhận các khoản lãi (lỗ) khi mua, bán, tái phát hành hoặc hủy các công cụ vốn chủ sở hữu của mình.

3.17 Nghiệp vụ chi trả bằng cổ phiếu

Ban Tổng Giám đốc đã quyết định không hạch toán nghiệp vụ chi trả bằng cổ phiếu theo chương trình quyền chọn trên báo cáo tài chính hợp nhất cho đến khi quyền mua được thực hiện mà chỉ trình bày các thông tin liên quan đến các nghiệp vụ này tại Thuyết minh số 37 của báo cáo tài chính hợp nhất do chưa có hướng dẫn cụ thể về cách hạch toán các nghiệp vụ chi trả bằng cổ phiếu theo các Chuẩn mực kế toán Việt Nam và Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam hiện hành.

3.18 Ghi nhận doanh thu

Doanh thu dịch vụ trò chơi trực tuyến

Tập đoàn phân phối các trò chơi trực tuyến, bao gồm các trò chơi mà Tập đoàn tự phát triển và các trò chơi được cấp phép bởi các nhà phát triển trò chơi, thông qua máy tính cá nhân (PC), ứng dụng trên thiết bị di động hoặc trình duyệt web và các cửa hàng ứng dụng điện tử cho phép người chơi được chơi miễn phí hoặc có trả phí. Trong các trò chơi này, người chơi có thể mua tiền ảo và dùng tiền ảo để mua hàng hóa ảo hoặc có thể mua hàng hóa ảo trực tiếp (“vật phẩm ảo”) để nâng cấp, tăng cao trải nghiệm chơi trò chơi của họ. Tập đoàn ghi nhận doanh thu chưa thực hiện khi nhận được tiền từ việc người chơi mua trực tiếp tiền ảo hoặc vật phẩm ảo, hoặc khi người chơi sử dụng thẻ nạp tiền để mua tiền ảo hoặc vật phẩm ảo.

Theo các thỏa thuận cấp phép với các nhà phát triển trò chơi trực tuyến, trong trường hợp Tập đoàn chịu trách nhiệm kiểm soát, vận hành và bảo trì trò chơi, bao gồm việc duy trì đội ngũ vận hành và bảo mật, môi trường thử nghiệm và

3.18 Ghi nhận doanh thu (tiếp theo)

dịch vụ khách hàng, doanh thu được ghi nhận trên cơ sở gộp. Phí bản quyền trả cho nhà phát triển trò chơi (dựa trên tỷ lệ chia sẻ doanh thu) được ghi nhận vào giá vốn khi phát sinh. Trong trường hợp ngược lại, doanh thu được ghi nhận trên cơ sở thuần, tức là, sau khi trừ đi phí bản quyền.

Đối với trò chơi trực tuyến, nghĩa vụ thực hiện của Tập đoàn được xác định khi Tập đoàn tạo ra trò chơi và cung cấp các dịch vụ liên quan đến trò chơi diễn ra xuyên suốt cho người chơi. Khi đó, doanh thu được ghi nhận khi nghĩa vụ thực hiện đối với người chơi được hoàn thành. Với mục đích xác định thời hạn thực hiện nghĩa vụ, Tập đoàn đã xem xét đến một số yếu tố bao gồm: tính chất của từng trò chơi, tính chất của vật phẩm ảo được bán, cách bán vật phẩm ảo và tầm quan trọng của chúng đối với người chơi.

Hàng quý, Tập đoàn ước tính thời gian chơi trung bình của người chơi cho mỗi trò chơi trực tuyến dựa trên “tỷ lệ rời bỏ” bằng cách sử dụng nhiều điểm dữ liệu trong ba tháng của quý. Để tính toán tỷ lệ rời bỏ, Tập đoàn xác định số lượng người chơi thực hiện thanh toán vào tháng đầu tiên của mỗi quý và theo dõi hành vi của người chơi để xác định tỷ lệ rời bỏ tiếp theo của những người chơi, tức là, số lượng người chơi không đăng nhập vào trò chơi trong hai tháng tiếp theo của quý. Tập đoàn xác định rằng một người chơi sẽ “rời bỏ” nếu thanh toán vào tháng đầu tiên của quý nhưng không quay lại chơi trò chơi trong những tháng còn lại của quý đó. Đối với vài trò chơi trực tuyến riêng biệt, hoặc khi một trò chơi mới được ra mắt và chỉ có một khoảng thời gian giới hạn về dữ liệu người chơi trả tiền, Tập đoàn sẽ xem xét các yếu tố khác để ước tính thời gian chơi của người chơi, chẳng hạn như thời gian chơi ước tính của người chơi các trò chơi khác có đặc điểm tương tự.

Mặc dù Tập đoàn tin rằng các ước tính của mình là hợp lý dựa trên thông tin về người chơi trò chơi trực tuyến có sẵn tại mỗi thời điểm, nhưng thời gian chơi trung bình ước tính có thể được điều chỉnh nếu đặc điểm của người chơi trò chơi thay đổi. Việc điều chỉnh doanh thu phát sinh từ việc thay đổi ước tính về thời gian chơi trung bình trong một quý nhất định sẽ được hạch toán tương ứng như một thay đổi trong ước tính kế toán. Sự thay đổi như vậy là kết quả của thông tin mới về mô hình hành vi của người chơi trò chơi trực tuyến.

Tập đoàn cung cấp nhiều phương thức để người dùng thanh toán các vật phẩm ảo trong trò chơi, bao gồm nền tảng ZaloPay, chuyển khoản ngân hàng, thẻ tín dụng, thanh toán thông qua điện thoại di động, thẻ trả trước do chính Tập đoàn bán thông qua các đại lý và các cổng thanh toán trực tuyến khác.

Đối với doanh thu nhận được thông qua nền tảng điện thoại di động, giá giao dịch là tổng số tiền mà Tập đoàn tính cho người chơi vì Tập đoàn là chủ thể trong giao dịch này. Tập đoàn kiểm soát dịch vụ cung cấp trò chơi trực tuyến cho người chơi và có thỏa thuận hợp đồng trực tiếp với người chơi trả tiền. Phí nền tảng và phí xử lý thanh toán được ghi nhận là giá vốn.

Đối với doanh thu nhận được thông qua các kênh phân phối khác (chẳng hạn

3. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU

3.18 Ghi nhận doanh thu (tiếp theo)

nhu thông qua đại lý, công ty viễn thông và nền tảng trực tuyến), Tập đoàn cũng là chủ thể trong các giao dịch này. Tập đoàn ghi nhận doanh thu theo số tiền nhận được từ nhà phân phối. Các nhà phân phối này có thể chọn thay đổi mức giá mà Tập đoàn yêu cầu bằng cách đưa ra chiết khấu hoặc các ưu đãi khác cho người chơi. Tập đoàn không nhận được thông tin từ các nhà phân phối này về số tiền giảm giá, hoặc ưu đãi, hoặc số tiền thực tế mà người chơi thanh toán.

Tập đoàn ghi nhận chi phí cho các kênh thanh toán là chi phí phát sinh gia tăng, nhất quán với cách ghi nhận doanh thu tương ứng. Đối với những trò chơi trực tuyến, trong đó các yếu tố cho thấy trải nghiệm chơi trò chơi và môi trường ảo đóng vai trò quan trọng đối với người chơi hơn là vật phẩm ảo được bán, thì chi phí cho các kênh thanh toán này được ghi nhận theo thời gian chơi trung bình ước tính của người chơi. Đối với những trò chơi trong đó các yếu tố cho thấy vật phẩm ảo đóng vai trò quan trọng đối với người chơi hơn trải nghiệm chơi trò chơi thì chi phí cho các kênh thanh toán này được ghi nhận trên cơ sở nhất quán với doanh thu liên quan.

Doanh thu dịch vụ quảng cáo trực tuyến

Doanh thu dịch vụ quảng cáo trực tuyến bao gồm doanh thu từ việc quảng cáo trên trang chủ của Tập đoàn, trên trang chủ của các trò chơi trực tuyến dưới hình thức băng rôn, các địa chỉ kết nối và biểu tượng, v.v. và được ghi nhận dựa trên thời gian thực tế mà các quảng cáo này xuất hiện trên trang mạng tương ứng.

Các dịch vụ khác

Các dịch vụ khác bao gồm:

- Dịch vụ công nghệ tài chính;
- Dịch vụ giá trị gia tăng trên mạng viễn thông và internet; và
- Dịch vụ đầu tư dài hạn khác và các dịch vụ khác.

Doanh thu của các dịch vụ trên được ghi nhận khi dịch vụ đã được cung cấp.

Khi cung cấp dịch vụ theo chương trình dành cho khách hàng truyền thống thỏa mãn đồng thời các điều kiện quy định tại Thông tư số 200/2014/TT-BTC, doanh thu được ghi nhận trên cơ sở tổng số tiền thu được trừ đi phần doanh thu chưa thực hiện là giá trị hợp lý của hàng hóa, dịch vụ cung cấp miễn phí hoặc số tiền chiết khấu, giảm giá cho khách hàng. Doanh thu đối với hàng hóa, dịch vụ phải cung cấp miễn phí đó sẽ được ghi nhận khi đã thực hiện nghĩa vụ với khách hàng hoặc khách hàng không đạt đủ điều kiện theo quy định và không được hưởng dịch vụ miễn phí.

Doanh thu bán hàng

Doanh thu bán hàng được ghi nhận khi các rủi ro trọng yếu và các quyền sở hữu

hàng hóa đã được chuyển sang người mua, thường là trùng với thời điểm chuyển giao hàng hóa.

Tiền lãi

Tiền lãi được ghi nhận trên cơ sở thời gian và lãi suất thực tế từng kỳ.

Cổ tức

Cổ tức được ghi nhận khi quyền được nhận khoản thanh toán cổ tức của Tập đoàn được xác lập.

3.19 Giá vốn hàng bán và dịch vụ cung cấp

Giá vốn hàng bán và dịch vụ cung cấp chủ yếu bao gồm chi phí mua hàng hóa, chi phí mua phần mềm ban đầu, phí phần mềm theo doanh thu, chi phí triển khai và điều hành trò chơi, và các chi phí liên quan đến trung tâm dữ liệu và các chi phí chung trực tiếp khác liên quan đến việc cung cấp dịch vụ và hàng hóa.

3.20 Thuế

Thuế thu nhập hiện hành

Tài sản thuế thu nhập và thuế thu nhập phải nộp cho năm hiện hành và các năm trước được xác định bằng số tiền dự kiến được thu hồi từ hoặc phải nộp cho cơ quan thuế, dựa trên các mức thuế suất và các luật thuế có hiệu lực đến ngày kết thúc kỳ kế toán năm.

Thuế thu nhập hiện hành được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất ngoại trừ trường hợp thuế thu nhập phát sinh liên quan đến một khoản mục được ghi thẳng vào vốn chủ sở hữu, trong trường hợp này, thuế thu nhập hiện hành cũng được ghi nhận trực tiếp vào vốn chủ sở hữu.

Tập đoàn chỉ được bù trừ các tài sản thuế thu nhập hiện hành và thuế thu nhập hiện hành phải nộp khi Tập đoàn có quyền hợp pháp được bù trừ giữa tài sản thuế thu nhập hiện hành với thuế thu nhập hiện hành phải nộp và Tập đoàn dự định thanh toán thuế thu nhập hiện hành phải nộp và tài sản thuế thu nhập hiện hành trên cơ sở thuần.

Thuế thu nhập hoãn lại

Thuế thu nhập hoãn lại được xác định cho các khoản chênh lệch tạm thời tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm giữa cơ sở tính thuế thu nhập của các tài sản và nợ phải trả và giá trị ghi sổ của các khoản mục này trong báo cáo tài chính hợp nhất.

Thuế thu nhập hoãn lại phải trả được ghi nhận cho tất cả các khoản chênh lệch tạm thời chịu thuế, ngoại trừ:

3. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU

3.20 Thuế (tiếp theo)

- Thuế thu nhập hoãn lại phải trả phát sinh từ ghi nhận ban đầu của một tài sản hay nợ phải trả từ một giao dịch mà giao dịch này không có ảnh hưởng đến lợi nhuận kế toán hoặc lợi nhuận tính thuế thu nhập (hoặc lỗ tính thuế) tại thời điểm phát sinh giao dịch;
- Các chênh lệch tạm thời chịu thuế gắn liền với các khoản đầu tư vào công ty con và công ty liên kết khi Tập đoàn có khả năng kiểm soát thời gian hoàn nhập khoản chênh lệch tạm thời và chắc chắn khoản chênh lệch tạm thời sẽ không được hoàn nhập trong tương lai có thể dự đoán.
- Tài sản thuế thu nhập hoãn lại được ghi nhận cho tất cả các chênh lệch tạm thời được khấu trừ, giá trị được khấu trừ chuyển sang các năm sau của các khoản lỗ tính thuế và các khoản ưu đãi thuế chưa sử dụng khi chắc chắn trong tương lai sẽ có lợi nhuận tính thuế để sử dụng những chênh lệch tạm thời được khấu trừ, các khoản lỗ tính thuế và các ưu đãi thuế chưa sử dụng này, ngoại trừ:
- Tài sản thuế hoãn lại phát sinh từ ghi nhận ban đầu của một tài sản hoặc nợ phải trả từ một giao dịch mà giao dịch này không có ảnh hưởng đến lợi nhuận kế toán hoặc lợi nhuận tính thuế thu nhập (hoặc lỗ tính thuế) tại thời điểm phát sinh giao dịch; và
- Đối với các chênh lệch tạm thời được khấu trừ phát sinh từ các khoản đầu tư vào các công ty con và công ty liên kết, tài sản thuế thu nhập hoãn lại chỉ được ghi nhận khi chắc chắn là chênh lệch tạm thời sẽ được hoàn nhập trong tương lai có thể dự đoán được và có lợi nhuận chịu thuế để sử dụng được khoản chênh lệch tạm thời đó.

Giá trị ghi sổ của tài sản thuế thu nhập hoãn lại phải được xem xét lại vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm và phải giảm giá trị ghi sổ của tài sản thuế thu nhập hoãn lại đến mức bảo đảm chắc chắn có đủ lợi nhuận tính thuế cho phép lợi ích của một phần hoặc toàn bộ tài sản thuế thu nhập hoãn lại được sử dụng. Các tài sản thuế thu nhập hoãn lại chưa được ghi nhận trước đây được xem xét lại vào ngày kết thúc kỳ kế toán và được ghi nhận khi chắc chắn có đủ lợi nhuận tính thuế trong tương lai để có thể sử dụng các tài sản thuế thu nhập hoãn lại chưa ghi nhận này.

Tài sản thuế thu nhập hoãn lại và thuế thu nhập hoãn lại phải trả được xác định theo thuế suất dự tính sẽ áp dụng cho năm tài chính khi tài sản được thu hồi hay nợ phải trả được thanh toán, dựa trên các mức thuế suất và luật thuế có hiệu lực vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm.

Thuế thu nhập hoãn lại được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh

doanh hợp nhất ngoại trừ trường hợp thuế thu nhập phát sinh liên quan đến một khoản mục được ghi thẳng vào vốn chủ sở hữu, trong trường hợp này, thuế thu nhập hoãn lại cũng được ghi nhận trực tiếp vào vốn chủ sở hữu.

Tập đoàn chỉ được bù trừ các tài sản thuế thu nhập hoãn lại và thuế thu nhập hoãn lại phải trả khi Tập đoàn có quyền hợp pháp được bù trừ giữa tài sản thuế thu nhập hiện hành với thuế thu nhập hiện hành phải nộp và các tài sản thuế thu nhập hoãn lại và thuế thu nhập hoãn lại phải trả này liên quan tới thuế thu nhập doanh nghiệp được quản lý bởi cùng một cơ quan thuế đối với cùng một đơn vị chịu thuế; hoặc Tập đoàn dự định thanh toán thuế thu nhập hiện hành phải nộp và tài sản thuế thu nhập hiện hành trên cơ sở thuần hoặc thu hồi tài sản đồng thời với việc thanh toán nợ phải trả trong từng kỳ tương lai khi các khoản trọng yếu của thuế thu nhập hoãn lại phải trả hoặc tài sản thuế thu nhập hoãn lại được thanh toán hoặc thu hồi.

Các bên được coi là bên liên quan của Tập đoàn nếu một bên có khả năng, trực tiếp hoặc gián tiếp, kiểm soát bên kia hoặc gây ảnh hưởng đáng kể tới bên kia trong việc ra các quyết định tài chính và hoạt động, hoặc khi Tập đoàn và bên kia cùng chịu sự kiểm soát chung hoặc ảnh hưởng đáng kể chung. Các bên liên quan nêu trên có thể là các công ty hoặc các cá nhân, bao gồm cả các thành viên mật thiết trong gia đình của họ.

Một bộ phận là một cấu phần có thể xác định riêng biệt của Tập đoàn tham gia vào việc cung cấp các sản phẩm hoặc dịch vụ liên quan (bộ phận được chia theo hoạt động kinh doanh). Mỗi một bộ phận này chịu rủi ro và thu được lợi ích khác biệt so với các bộ phận khác.

Bộ phận theo hoạt động kinh doanh của Tập đoàn chủ yếu được xác định dựa trên việc kinh doanh các lĩnh vực trò chơi trực tuyến, truyền thông đa phương tiện, dịch vụ công nghệ tài chính, chuyển đổi số và dịch vụ đầu tư dài hạn khác.

Do Tập đoàn có trụ sở tại Việt Nam và Tập đoàn xem báo cáo bộ phận được chia theo hoạt động kinh doanh là báo cáo thông tin bộ phận chính yếu của mình, do đó, Ban Tổng Giám đốc Tập đoàn cho rằng việc trình bày thông tin bộ phận theo khu vực địa lý là không cần thiết.

3.21 Các bên liên quan

3.22 Thông tin theo bộ phận

4. SỰ KIẾN QUAN TRỌNG TRONG NĂM

4.1 Thay đổi tỷ lệ sở hữu của Tập đoàn trong Zion

Trong quý 1 năm 2024, Tập đoàn đã hoàn tất việc góp thêm vốn vào Zion để tăng tỷ lệ sở hữu tại Zion từ 72,654% lên 73,758%. Thêm vào đó, vào ngày 9 tháng 5 năm 2024, Tập đoàn đã hoàn tất việc mua thêm 26,24108% tỷ lệ sở hữu trong Zion từ một cổ đông hiện hữu của Zion, với tổng giá mua là 1.234.455.468.612 VND. Theo đó, tỷ lệ sở hữu tại Zion của Tập đoàn tăng từ 73,758% lên 99,99908% kể từ ngày này.

Vào ngày 16 tháng 5 năm 2024, Tập đoàn đã hoàn tất việc góp thêm vốn vào Zion để tăng tỷ lệ sở hữu tại Zion từ 99,99908% lên 99,99914%.

Vào ngày 24 tháng 12 năm 2024, Tập đoàn đã hoàn tất việc góp thêm vốn vào Zion với tổng giá trị là 408.000.000.000 VND để tăng tỷ lệ sở hữu tại Zion từ 99,99914% lên 99,99922%.

Chênh lệch giữa giá trị đầu tư thêm vào Zion và giá trị ghi sổ tương ứng với phần sở hữu tài sản thuần của Zion tại ngày giao dịch là 1.235.980.310.934 VND được ghi nhận giảm tài khoản lợi nhuận sau thuế chưa phân phối trên bảng cân đối kế toán hợp nhất.

4.2 Thay đổi tỷ lệ sở hữu của Tập đoàn trong VNG DC

Vào ngày 16 tháng 1 năm 2024, quyền sở hữu của Tập đoàn tại VNG DC đã giảm từ 100,00% xuống còn 51,00% do VNDT đã hoàn tất việc chuyển nhượng một phần cổ phần sở hữu tại VNG DC cho một nhà đầu tư chiến lược.

Chênh lệch giữa giá trị do giảm tỷ lệ sở hữu tại VNG DC và giá trị ghi sổ tương ứng với phần sở hữu tài sản thuần của VNG DC tại ngày giao dịch là 309.852.674.636 VND được ghi nhận tăng tài khoản lợi nhuận sau thuế chưa phân phối trên bảng cân đối kế toán

4.3 Thành lập các công ty con trong năm

Vào ngày 5 tháng 1 năm 2024, Tập đoàn đã hoàn tất việc thành lập Greennode Co., Ltd (“Greennode TH”) với tỷ lệ sở hữu là 99,989%, tương ứng với số vốn đã góp là 69.000.000 VND (tương đương 100.000 THB). Vào ngày 15 tháng 7 năm 2024, Tập đoàn đã hoàn tất việc góp thêm vốn vào Greennode TH, nâng tổng số vốn đã góp lên 300.000 THB. Công ty Greennode TH có địa chỉ tại Thái Lan với ngành nghề kinh doanh chính là cung cấp dịch vụ lưu trữ dữ liệu.

Vào ngày 24 tháng 4 năm 2024, Tập đoàn đã hoàn tất việc thành lập VNG Technologies LLC với tỷ lệ sở hữu là 100,00%, tương ứng với số vốn cổ phần là 2.771.028.000 VND (tương đương 400.000 AED). VNG Technologies LLC có địa chỉ tại Dubai, Các Tiểu Vương quốc Ả Rập Thống Nhất với ngành nghề kinh doanh chính là cung cấp dịch vụ mạng công nghệ thông tin; thiết bị hệ thống máy tính và truyền thông; thiết kế phần mềm; dịch vụ công nghệ số cái phân tán; tư vấn công nghệ thông tin.

4.4 Mất quyền kiểm soát trong Công ty Cổ phần Phát triển Phần mềm VTH ("VTH")

Vào ngày 23 tháng 10 năm 2023, Tập đoàn và VTH đã ký kết Hợp đồng Đăng ký Mua Cổ phiếu với một nhóm công ty là nhà đầu tư chiến lược để chào bán 33.428.572 cổ phần được phát hành thêm bởi VTH cho nhóm nhà đầu tư chiến lược này, với giá trị là 464.536.000.000 VND. Vào ngày 17 tháng 5 năm 2024, giao dịch trên đã hoàn tất. Theo đó, nhóm nhà đầu tư chiến lược sở hữu 65% trong VTH và Tập đoàn giảm tỷ lệ sở hữu trong VTH xuống còn 35%. VTH trở thành công ty liên kết của Tập đoàn kể từ ngày này. Tập đoàn ghi nhận khoản lãi từ việc thanh lý nói trên với giá trị là 53.860.252.944 VND vào khoản mục doanh thu hoạt động tài chính trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

5. TIỀN VÀ CÁC KHOẢN TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN

	Số cuối năm	Số đầu năm
Tiền mặt	634.144.916	246.056.841
Tiền gửi ngân hàng (*)	2.289.601.754.964	2.318.667.730.803
Tiền đang chuyển	274.234.084	-
Các khoản tương đương tiền (**)	452.937.529.856	1.518.993.099.178
TỔNG CỘNG	2.743.447.663.820	3.837.906.886.822

(*) Vào ngày 31 tháng 12 năm 2024, một phần của tiền gửi ngân hàng đã được dùng để bảo đảm cho các khoản phải thu được giữ hộ cho người bán chưa hoàn tất các giao dịch mua, số dư trong ví điện tử của người dùng ZaloPay có liên quan đến hoạt động kinh doanh dịch vụ tài chính của Tập đoàn và một lượng tiền nhất định được ngân hàng yêu cầu dự trữ (hoặc duy trì) để đảm bảo.

Vào ngày 31 tháng 12 năm 2024, một phần tiền gửi ngân hàng và tiền gửi có kỳ hạn ngắn hạn tại các ngân hàng (Thuyết minh số 5 và số 6) của Tập đoàn với tổng số dư 457 tỷ VND đang bị giới hạn giao dịch liên quan đến việc rà soát pháp lý được thực hiện bởi cơ quan chức năng tại Việt Nam.

(**) Các khoản tương đương tiền thể hiện các khoản tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn gốc không quá ba (3) tháng và được hưởng lãi suất dao động từ 0,2% đến 3,80%/năm.

6. ĐẦU TƯ NĂM GIỮ ĐẾN NGÀY ĐÁO HẠN

Đầu tư năm giữ đến ngày đáo hạn ngắn hạn thể hiện các khoản tiền gửi tại các ngân hàng có kỳ hạn gốc trên ba (3) tháng và kỳ hạn còn lại dưới một (1) năm và được hưởng lãi suất dao động từ 4,50% đến 5,50%/năm.

Đầu tư năm giữ đến ngày đáo hạn dài hạn thể hiện khoản tiền gửi tại các ngân hàng có kỳ hạn còn lại trên một (1) năm và được hưởng lãi suất dao động từ 4%/năm đến 4,4%/năm. Tại ngày 31 tháng 12 năm 2024, một phần của khoản đầu tư năm giữ đến ngày đáo hạn này được sử dụng để làm tài sản đảm bảo cho một khoản vay dài hạn như được trình bày tại Thuyết minh số 23.3.

7. PHẢI THU CỦA KHÁCH HÀNG VÀ TRẢ TRƯỚC CHO NGƯỜI BÁN NGẮN HẠN

7.1 Phải thu ngắn hạn của khách hàng

	Số cuối năm	Số đầu năm
Phải thu khách hàng	482.622.163.231	507.962.013.419
- Apple Inc.	124.359.229.931	118.361.839.278
- Google Inc.	57.555.262.345	44.057.722.923
- Khác	300.707.670.955	345.542.451.218
Phải thu các bên liên quan (Thuyết minh số 34)	45.193.249.646	30.241.229.216
TỔNG CỘNG	527.815.412.877	538.203.242.635
Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(17.850.937.028)	(19.244.795.160)
GIÁ TRỊ THUẦN	509.964.475.849	518.958.447.475

7.2 Trả trước cho người bán ngắn hạn

	Số cuối năm	Số đầu năm
Trả trước cho người bán	173.597.801.402	207.208.904.911
- Tạp chí Điện tử Tri thức Trực tuyến	63.395.100.000	71.495.100.000
- Công ty Cổ phần Dịch vụ Trực tuyến Cộng Đồng Việt	49.165.988.342	8.380.531.173
- Hong Kong NetEase Interactive Entertainment Limited	25.401.000.000	-
- Các nhà cung cấp khác	35.635.713.060	127.333.273.738
Trả trước cho bên liên quan (Thuyết minh số 34)	7.112.280.000	6.790.000.000
TỔNG CỘNG	180.710.081.402	213.998.904.911
Dự phòng trả trước cho người bán	(63.395.100.000)	(63.395.100.000)
GIÁ TRỊ THUẦN	117.314.981.402	150.603.804.911

7.3 Dự phòng phải thu ngắn hạn của khách hàng và trả trước cho người bán ngắn hạn

Chi tiết tình hình tăng, giảm dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi và trả trước cho người bán ngắn hạn:

	VND	
	Năm nay	Năm trước
Số đầu năm	82.639.895.160	2.851.617.779
Cộng: Dự phòng trích lập trong năm	1.055.183.049	80.138.777.381
Trừ: Hoàn nhập dự phòng trong năm	(2.449.041.181)	(350.500.000)
Số cuối năm	81.246.037.028	82.639.895.160

8. CÁC KHOẢN PHẢI THU KHÁC

	VND	
	Năm nay	Năm trước
Ngắn hạn	241.602.705.829	275.982.480.210
Đặt cọc cho các hoạt động kinh doanh	66.580.811.893	19.592.846.084
Phải thu ngân hàng - dịch vụ trung gian thanh toán	49.317.375.443	93.316.631.133
Tiền lãi phải thu	18.272.065.910	6.023.633.584
Tạm ứng cho nhân viên	12.199.616.292	6.809.379.528
Khác	95.232.836.291	150.239.989.881
Dài hạn	13.566.125.480	10.888.049.512
Đặt cọc cho các hoạt động kinh doanh	13.566.125.480	10.888.049.512
TỔNG CỘNG	255.168.831.309	286.870.529.722
Trong đó:		
Phải thu khác bên khác	255.168.831.309	170.585.592.222
Phải thu khác bên liên quan (Thuyết minh số 34)	-	116.284.937.500

9. HÀNG TỒN KHO

	Số cuối năm		Số đầu năm		VND
	Giá gốc	Dự phòng	Giá gốc	Dự phòng	
Công cụ, dụng cụ	16.387.967.482	-	21.744.302.878	-	
Hàng hóa	16.308.495.204	-	21.104.611.235	-	
Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang	9.584.304.003	-	36.937.285.273	-	
Hàng khuyến mãi	5.891.985.163	(1.060.683.025)	4.624.349.807	(956.107.119)	
TỔNG CỘNG	48.172.751.852	(1.060.683.025)	84.410.549.193	(956.107.119)	

Chi tiết tình hình giảm dự phòng giảm giá hàng tồn kho:

	VND	
	Năm nay	Năm trước
Số đầu năm	956.107.119	1.114.818.086
Cộng: Lập dự phòng trong năm	104.575.906	-
Trừ: Hoàn nhập dự phòng trong năm	-	(158.710.967)
Số cuối năm	1.060.683.025	956.107.119

10. CHI PHÍ TRẢ TRƯỚC

	VND	
	Số cuối năm	Số đầu năm
Ngắn hạn	310.442.964.158	212.379.601.605
Chi phí kênh phân phối	145.977.853.067	112.870.019.896
Phí bản quyền phần mềm	83.809.941.595	14.312.196.797
Chi phí dịch vụ trả trước	66.250.022.464	60.494.873.228
Công cụ, dụng cụ	8.462.324.449	13.624.939.875
Khác	5.942.822.583	11.077.571.809
Dài hạn	235.325.196.450	386.388.659.539
Tiền thuê đất trả trước (*)	103.097.280.168	267.360.110.056
Công cụ, dụng cụ	72.768.343.737	63.166.162.582
Phí bản quyền âm nhạc	21.928.050.045	32.684.967.909
Chi phí kênh phân phối	14.769.276.870	4.634.148.881
Chi phí sửa chữa văn phòng	10.080.560.323	13.182.914.521
Khác	12.681.685.307	5.360.355.590
TỔNG CỘNG	545.768.160.608	598.768.261.144

(*) Tập đoàn đã sử dụng toàn bộ tiền thuê đất trả trước để đảm bảo cho khoản vay tại các ngân hàng thương mại (Thuyết minh số 23.1 và 23.3).

11. TÀI SẢN CỐ ĐỊNH HỮU HÌNH

	Nhà cửa và vật kiến trúc	Máy móc & thiết bị	Phương tiện vận tải & thiết bị truyền dẫn	Thiết bị văn phòng	Khác	Tổng cộng
VND						
Nguyên giá:						
Số đầu năm	1.532.160.959.798	1.708.394.164.533	40.295.594.935	156.467.780.623	52.682.908.587	3.490.001.408.476
Mua trong năm	500.000.000	48.912.320.996	7.930.542.236	5.961.553.629	428.208.167	63.732.625.028
Đầu tư xây dựng cơ bản hoàn thành	-	895.508.620.106	-	164.120.941	-	895.672.741.047
Thanh lý và xóa sổ	(14.470.714.692)	(226.377.336.572)	(811.028.819)	(11.138.509.187)	(822.564.128)	(253.620.153.398)
Chênh lệch tỷ giá hối đoái do chuyển đổi báo cáo tài chính công ty con từ ngoại tệ sang VND	(770.143.604)	46.984.108	-	270.292.841	-	(452.866.655)
Số cuối năm	1.517.420.101.502	2.426.484.753.171	47.415.108.352	151.725.238.847	52.288.552.626	4.195.333.754.498
Trong đó:						
Đã khấu hao hết:	1.524.449.430	600.037.872.470	21.263.955.459	99.452.844.676	51.298.980.823	773.578.102.858
Giá trị khấu hao lũy kế:						
Số đầu năm	(185.856.801.657)	(1.024.081.693.363)	(31.681.712.565)	(125.646.495.376)	(52.085.761.905)	(1.419.352.464.866)
Khấu hao trong năm	(77.807.595.097)	(289.379.583.061)	(9.135.317.155)	(21.459.084.064)	(256.040.394)	(398.037.619.771)
Thanh lý và xóa sổ	12.470.720.728	212.717.114.989	811.028.819	9.494.786.908	822.564.128	236.316.215.572
Chênh lệch tỷ giá hối đoái do chuyển đổi báo cáo tài chính công ty con từ ngoại tệ sang VND	(8.264.708)	(5.387.822.660)	-	(173.680.688)	-	(5.569.768.056)
Số cuối năm	(251.201.940.734)	(1.106.131.984.095)	(40.006.000.901)	(137.784.473.220)	(51.519.238.171)	(1.586.643.637.121)
Giá trị còn lại:						
Số đầu năm	1.346.304.158.141	684.312.471.170	8.613.882.370	30.821.285.247	597.146.682	2.070.648.943.610
Số cuối năm	1.266.218.160.768	1.320.352.769.076	7.409.107.451	13.940.765.627	769.314.455	2.608.690.117.377
Trong đó:						
Tài sản sử dụng để thế chấp (Thuyết minh số 23.1 and 23.3)	1.264.744.882.710	309.068.769.623	-	-	-	1.573.813.652.333

12. TÀI SẢN CỐ ĐỊNH THUÊ TÀI CHÍNH

	VND
	Máy móc và thiết bị
Nguyên giá:	
Số đầu năm	
Thuê trong năm (*)	161.305.595.964
Số cuối năm	161.305.595.964
Giá trị khấu hao lũy kế:	
Số đầu năm	-
Khấu hao trong năm	(21.293.742.027)
Chênh lệch tỷ giá hối đoái do chuyển đổi báo cáo tài chính công ty con từ ngoại tệ sang VND	(301.815.794)
Số cuối năm	(21.595.557.821)
Giá trị còn lại	
Số đầu năm	-
Số cuối năm	139.710.038.143

(*) Tập đoàn thuê các tài sản liên quan đến dịch vụ đám mây ("Cloud service") theo hợp đồng thuê tài chính nhằm mục đích sử dụng cho các hoạt động cung cấp dịch vụ giá trị gia tăng trên mạng viễn thông và internet. Theo hợp đồng thuê tài chính này, Tập đoàn có thể mua lại các tài sản thuê tại cuối thời hạn thuê. Các cam kết liên quan các khoản thanh toán tiền thuê trong tương lai theo hợp đồng thuê tài chính được trình bày trong Thuyết minh số 23.4.

13. TÀI SẢN CỐ ĐỊNH VÔ HÌNH

	VND			
		Phần mềm	Tài sản khác	Tổng cộng
Nguyên giá:				
Số đầu năm		942.594.083.418	42.360.625.489	984.954.708.907
Đầu tư xây dựng cơ bản hoàn thành		114.224.970.305	15.640.437.473	129.865.407.778
Mua trong năm		43.479.796.000	7.751.649.333	51.231.445.333
Thanh lý và xóa sổ		(163.116.379.466)	(2.000.000.000)	(165.116.379.466)
Chênh lệch tỷ giá hối đoái do chuyển đổi báo cáo tài chính công ty con từ ngoại tệ sang VND		9.840.248.504	151.101.553	9.991.350.057
Số cuối năm		947.022.718.761	63.903.813.848	1.010.926.532.609
Trong đó:				
Đã hao mòn hết		428.922.334.839	37.177.121.864	466.099.456.703
Giá trị hao mòn lũy kế:				
Số đầu năm		(728.733.524.868)	(39.177.121.864)	(767.910.646.732)
Hao mòn trong năm		(140.523.426.621)	(1.884.604.555)	(142.408.031.176)
Thanh lý và xóa sổ		160.673.185.590	2.000.000.000	162.673.185.590
Chênh lệch tỷ giá hối đoái do chuyển đổi báo cáo tài chính công ty con từ ngoại tệ sang VND		(8.582.305.463)	(30.320.482)	(8.612.625.945)
Dự phòng tổn thất tài sản		(98.956.872.034)	-	(98.956.872.034)
Số cuối năm		(816.122.943.396)	(39.092.046.901)	(855.214.990.297)
Giá trị còn lại				
Số đầu năm		213.860.558.550	3.183.503.625	217.044.062.175
Số cuối năm		130.899.775.365	24.811.766.947	155.711.542.312

14. CHI PHÍ XÂY DỰNG CƠ BẢN DỞ DANG

	Số cuối năm	Số đầu năm
Phần mềm trò chơi đang hoàn thiện	95.045.817.824	172.071.827.271
Hệ thống máy chủ đang hoàn thiện	20.568.206.332	23.356.780.860
Khác	8.846.294.943	17.556.843.531
TỔNG CỘNG	124.460.319.099	212.985.451.662

15. ĐẦU TƯ TÀI CHÍNH DÀI HẠN

	Số cuối năm	Số đầu năm
Đầu tư vào công ty liên kết (Thuyết minh số 15.1)	838.762.505.786	992.467.125.745
Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác (Thuyết minh số 15.2)	734.431.898.405	291.173.144.967
Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn (Thuyết minh số 6)	823.359.000.000	1.000.000.000
Dự phòng đầu tư tài chính dài hạn (Thuyết minh số 15.2)	(597.482.974.871)	(102.792.808.196)
TỔNG CỘNG	1.799.070.429.320	1.181.847.462.516

Chi tiết tình hình tăng dự phòng đầu tư tài chính dài hạn:

	Số cuối năm	Số đầu năm
At the beginning of year	102.792.808.196	2.357.000.000
Cộng: Chuyển từ đầu tư vào công ty liên kết	510.119.999.037	-
Cộng: Dự phòng trong năm	-	100.367.808.196
Trừ: Hoàn nhập dự phòng	(19.388.526.319)	-
Chênh lệch tỷ giá hối đoái do chuyển đổi báo cáo tài chính công ty con từ ngoại tệ sang VND	3.958.693.957	68.000.000
Số cuối năm	597.482.974.871	102.792.808.196

15.1 Đầu tư vào các công ty liên kết

Giá trị khoản đầu tư vào công ty liên kết như sau:

	Năm nay	Năm trước
Giá trị đầu tư		
Số đầu năm	1.992.237.908.772	1.876.163.725.870
Tăng giá trị đầu tư	238.598.374.568	116.074.182.902
Chuyển sang đầu tư khác	(510.119.999.037)	-
Số cuối năm	1.720.716.284.303	1.992.237.908.772
Phần lỗ lũy kế sau khi đầu tư		
Số đầu năm	(999.770.783.027)	(701.645.358.632)
Chuyển sang đầu tư khác	510.119.999.037	-
Phần lỗ từ công ty liên kết	(392.302.994.527)	(298.125.424.395)
Số cuối năm	(881.953.778.517)	(999.770.783.027)
Giá trị còn lại		
Số đầu năm	992.467.125.745	1.174.518.367.238
Số cuối năm	838.762.505.786	992.467.125.745

Chi tiết giá trị còn lại của các khoản đầu tư liên kết như sau:

Tên Công ty	VND		Rocketeer Holding Limited ("Rocketeer")
	Số cuối năm	Số đầu năm	
Funding Asia	381.379.367.370	425.090.749.477	Công ty Cổ phần Công nghệ Ecotruck ("Ecotruck")
VTH	219.406.763.806	-	
DayOne Holding	125.688.824.624	-	
OCG	96.407.353.433	101.005.862.454	
NCV	15.880.196.553	-	
Telio	-	215.814.747.048	Công ty Cổ phần DayOne Holding ("Day One Holding")
DayOne	-	146.435.671.114	
Ecotruck	-	104.120.095.652	
Tiki Global	-	-	
Rocketeer	-	-	
Beijing Youtu	-	-	
TỔNG CỘNG	838.762.505.786	992.467.125.745	

Tiki Global Pte. Ltd (“TiKi Global”)

Tiki Global được thành lập theo mã số đăng ký doanh nghiệp số 202117645H vào ngày 19 tháng 5 năm 2021. Tiki Global có trụ sở chính tại Số 10, Đường Anson, Tòa nhà Quốc tế #21-07, Singapore. Hoạt động chính của Tiki Global là công ty đầu tư.

Vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm, Tập đoàn nắm giữ 14,61% tỷ lệ sở hữu trong Tiki Global. Theo thỏa thuận cổ đông ngày 28 tháng 10 năm 2024, Tập đoàn đã miễn nhiệm hai (2) người của Tập đoàn trong Ban Giám đốc của Tiki Global, và không còn ảnh hưởng đáng kể trong Tiki Global. Theo đó, Tiki Global không còn là công ty liên kết của Tập đoàn kể từ ngày này.

Beijing Youtu Interactive Co.. Ltd (“Beijing Youtu”)

Rocketeer được thành lập theo GCNĐKKD số 379385 vào ngày 29 tháng 7 năm 2021. Rocketeer có trụ sở chính tại ICS Corporate Services (Cayman) Limited, Quảng trường Chính quyền 3-212, Đại lộ 23 Line Tree Bay, P.O. Box 30746, Seven Mile Beach, Grand Cayman KY1-1203, Quần đảo Cayman. Hoạt động chính của Rocketeer là công ty đầu tư.

Vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm, Tập đoàn nắm giữ 11,25% tỷ lệ sở hữu trong Rocketeer. Theo thỏa thuận cổ đông, Tập đoàn có quyền chỉ định một (1) trên năm (5) thành viên Hội đồng Quản trị của Rocketeer, kèm các quyền khác, và có ảnh hưởng đáng kể mặc dù tỷ lệ sở hữu thấp hơn 20%.

Ecotruck được thành lập theo GCNĐKKD số 0314715626 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp vào ngày 3 tháng 11 năm 2017. Ecotruck có trụ sở chính tại Số 139/1A, Đường Phan Đăng Lưu, Phường 2, Quận Phú Nhuận, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam. Hoạt động chính của Ecotruck là sản xuất phần mềm và hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải.

Vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm, Tập đoàn nắm giữ 23,94% quyền sở hữu và quyền biểu quyết tương ứng trong Ecotruck (ngày 31 tháng 12 năm 2023: 25,29%). Trong năm 2024, Ecotruck đã hoàn tất phát hành thêm công cụ tài chính nhằm tăng vốn. Tuy nhiên, Tập đoàn không tham gia quá trình này.

Vào ngày 28 tháng 11 năm 2024, Tập đoàn đã hoàn tất hoán đổi khoản đầu tư vào Công ty Cổ phần Day One thành khoản đầu tư vào DayOne Holding với 641.559 cổ phần. Day One Holding được thành lập theo GCNĐKKD số 0318506038 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu vào ngày 12 tháng 6 năm 2024. Day One Holding có trụ sở chính tại Số 102, Nguyễn Đình Chính, Phường 15, Quận Phú Nhuận, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam. Hoạt động chính của Day One Holding là dịch vụ tư vấn quản lý.

Trong năm 2024, DayOne Holding đã hoàn tất việc phát hành cổ phần cho nhân viên theo chương trình cổ phiếu cho người lao động. Theo đó, tỷ lệ sở hữu của Tập đoàn đối với DayOne Holding bị pha loãng còn 22,46%. Vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm, Tập đoàn nắm giữ 22,46% quyền sở hữu và quyền biểu quyết tương ứng trong DayOne Holding.

Beijing Youtu được thành lập theo GCNĐKKD số 91110105MA01YKF977 cấp vào ngày 5 tháng 1 năm 2021. Beijing Youtu có trụ sở chính tại 576 East, 202B, Tầng 2, Tòa nhà 1, Số 1, Đường Lize Middle, Quận Changyang, Bắc Kinh, Trung Quốc. Hoạt động chính của Beijing Youtu là phân phối trò chơi điện tử.

Vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm, Tập đoàn nắm giữ 14% tỷ lệ sở hữu trong Beijing Youtu. Theo thỏa thuận cổ đông, Tập đoàn có quyền chỉ định một (1) trên ba (3) thành viên Hội đồng Quản trị của Beijing Youtu, kèm các quyền khác, và có ảnh hưởng đáng kể mặc dù tỷ lệ sở hữu thấp hơn 20%.

Telio Pte. Ltd. (“Telio”)

Telio được thành lập theo mã số đăng ký doanh nghiệp số 201902507W cấp vào ngày 21 tháng 1 năm 2019. Telio có trụ sở chính tại Số 10 Anson Road, #16-04, International Plaza, Singapore. Hoạt động chính của Telio là công ty đầu tư.

Vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm, Tập đoàn nắm giữ 16,55% tỷ lệ sở hữu trong Telio. Theo thỏa thuận cổ đông, Tập đoàn có quyền chỉ định một (1) trên ba (3) thành viên Hội đồng quản trị của Telio kèm các quyền khác, nên có ảnh hưởng đáng kể mặc dù có tỷ lệ sở hữu ít hơn 20%.

Nhóm Công ty Funding Asia Group Pte. Ltd. ("Funding Asia")

Funding Asia được thành lập theo mã số đăng ký doanh nghiệp số 201537647E cấp vào ngày 14 tháng 10 năm 2015. Funding Assia có trụ sở chính tại Số 112 Robinson Road, #08-01, Robinson 112, Singapore 068902. Hoạt động chính của Funding Asia là kinh doanh vận hành và quản lý nền tảng tài chính số.

Vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm, Tập đoàn nắm giữ 4,37% tỷ lệ sở hữu trong Funding Asia (ngày 31 tháng 12 năm 2023: 4,88%). Funding Asia đã hoàn tất phát hành thêm công vụ tài chính nhằm tăng vốn. Tuy nhiên, Tập đoàn không tham gia quá trình này. Theo thỏa thuận cổ đông, Tập đoàn có quyền chỉ định một (1) trên chín (9) thành viên Hội đồng quản trị của Funding Asia kèm các quyền khác, nên có ảnh hưởng đáng kể mặc dù có tỷ lệ sở hữu ít hơn 20%.

Open Commerce Holding Pte. Ltd. (“OCG”)

OCG được thành lập với mã số đăng ký doanh nghiệp số 202140908D vào ngày 24 tháng 11 năm 2021. OCG có trụ sở chính tại 1 Raffles Place #40-02 One Raffles Place Singapore 048616. Hoạt động chính của OCG là thương mại điện tử.

Vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm, Tập đoàn nắm giữ 12,17% tỷ lệ sở hữu trong OCG. Theo thỏa thuận cổ đông, Tập đoàn có quyền chỉ định một (1) trên bốn (4) thành viên Hội đồng quản trị của OCG kèm các quyền khác và có ảnh hưởng đáng kể mặc dù tỷ lệ sở hữu ít hơn 20%.

Cloudverse Pte. Ltd (“Cloudverse”)

Cloudverse được thành lập với mã số đăng ký doanh nghiệp số 202141526E vào ngày 30 tháng 11 năm 2021. Cloudverse có trụ sở chính tại 3 Temasek Avenue, #17-01, Centennial Tower, Singapore 039190. Hoạt động chính của Cloudverse là cung cấp dịch vụ tư vấn công nghệ thông tin và lưu trữ dữ liệu.

Vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm, Tập đoàn sở hữu 30,00% quyền sở hữu và quyền biểu quyết tương ứng của Cloudverse.

Công ty Cổ phần Phát triển Phần mềm VTH ("VTH")

VTH được thành lập theo GCNĐKKD số 0317484078 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu vào ngày 21 tháng 9 năm 2022. VTH có trụ sở chính đặt tại Số Z06, Đường số 13, Phường Tân Thuận Đông, Quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam. Hoạt động chính của VTH là đầu tư, xây dựng và kinh doanh cơ sở hạ tầng khu công nghiệp và cho thuê văn phòng.

Vào ngày 23 tháng 10 năm 2023, Tập đoàn và VTH đã ký kết Hợp đồng Đăng ký Mua Cổ phiếu với một nhóm công ty là nhà đầu tư chiến lược để chào bán 33.428.572 cổ phần được phát hành thêm bởi VTH cho nhóm nhà đầu tư chiến lược này, với giá trị là 464.536.000.000 VND. Vào ngày 17 tháng 5 năm 2024, giao dịch trên đã hoàn tất. Theo đó, nhóm nhà đầu tư chiến lược sở hữu 65% trong VTH và Tập đoàn giảm tỷ lệ sở hữu trong VTH xuống còn 35%. VTH trở thành công ty liên kết của Tập đoàn kể từ ngày này.

NCV Games Pte. Ltd. (“NCV”)

NCV được thành lập với mã số đăng ký doanh nghiệp số 202425231Z ngày 24 tháng 6 năm 2024. NCV có trụ sở chính tại 9 Raffles Place, #26-01, Republic Plaza, Singapore. Hoạt động chính của NCV là phân phối bản quyền trò chơi điện tử.

Vào ngày 15 tháng 11 năm 2024, Tập đoàn đã hoàn tất việc góp vốn tương ứng 690.000 USD vào NCV. Theo đó, Tập đoàn nắm giữ 30% quyền sở hữu và quyền biểu quyết trong NCV kể từ ngày này.

15.2 Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác

	SỐ CUỐI NĂM				SỐ ĐẦU NĂM			
	Số lượng (cổ phiếu)	Tỷ lệ sở hữu (%)	Giá trị (VND)	Dự phòng (VND)	Số lượng (cổ phiếu)	Tỷ lệ sở hữu (%)	Giá trị (VND)	Dự phòng (VND)
Tiki Global Pte. Ltd	4.639.533	14.61	510.119.999.037	(510.119.999.037)	-	-	-	-
Haegin, Co. Ltd, ("Haegin")	55.555	0.57	106.155.034.938	-	55.555	0.57	101.344.813.088	-
Transcend Fund II			53.310.018.537	(34.020.875.834)			50.894.372.250	(32.479.281.877)
Wildseed Games, Inc.			50.802.000.000	(50.802.000.000)			48.500.000.000	(48.500.000.000)
Trái phiếu của Victoria Shanghai Education Foundation Limited			11.504.745.893	-			10.983.429.310	-
Real Stake Pte Ltd			2.540.100.000	(2.540.100.000)			2.425.000.000	(2.425.000.000)
Công ty Cổ phần Dịch vụ Trực tuyến FPT (*)	-	-	-	-	847.603	4.63	77.025.530.319	(19.388.526.319)
TỔNG CỘNG			734.431.898.405	(597.482.974.871)			291.173.144.967	(102.792.808.196)

(*) Trong năm 2024, Tập đoàn đã thanh lý 847.603 cổ phần trong Công ty Cổ phần Dịch vụ Trực tuyến FPT với tổng giá trị chuyển nhượng là 81.934.546.000 VND. Theo đó, Tập đoàn đã ghi nhận khoản lãi từ nghiệp vụ này với giá trị là 4.909.015.681 VND vào tài khoản doanh thu hoạt động tài chính trên báo cáo tài chính hợp nhất.

16. LỢI THẾ THƯƠNG MẠI

Lợi thế thương mại phát sinh từ hợp nhất các công ty con được trình bày như sau:

	VinaData	EPI	MPT	VNG Online	XFM	Verichains	Tổng cộng
VND							
Nguyên giá:							
Số đầu năm and Số cuối năm	9.814.811.229	11.920.046.178	591.115.321	26.343.737	11.025.955.237	158.604.581.243	191.982.852.945
Giá trị khấu hao lũy kế:							
Số đầu năm	(9.814.811.229)	(11.920.046.178)	(591.115.321)	(26.343.737)	(3.859.084.315)	(150.434.945.875)	(176.646.346.655)
Phân bổ trong năm	-	-	-	-	(1.102.595.520)	(961.133.568)	(2.063.729.088)
Số cuối năm	(9.814.811.229)	(11.920.046.178)	(591.115.321)	(26.343.737)	(4.961.679.835)	(151.396.079.443)	(178.710.075.743)
Giá trị còn lại							
Số đầu năm	-	-	-	-	7.166.870.922	8.169.635.368	15.336.506.290
Số cuối năm	-	-	-	-	6.064.275.402	7.208.501.800	13.272.777.202

17. PHẢI TRẢ NGƯỜI BÁN NGẮN HẠN

	Số cuối năm	Số đầu năm
VND		
Phải trả cho người bán	427.937.196.558	333.889.718.374
Seasun Games Corporation Limited	81.996.292.982	38.920.796.627
King & Spalding LLP	49.735.112.260	1.130.587.410
Google Asia Pacific Pte. Ltd.	32.033.728.695	46.817.181.314
Phải trả các người bán khác	264.172.062.621	247.021.153.023
Phải trả cho các bên liên quan (Thuyết minh số 34)	186.610.907.074	200.134.880.865
TỔNG CỘNG	614.548.103.632	534.024.599.239

18. NGƯỜI MUA TRẢ TIỀN TRƯỚC NGẮN HẠN

	Số cuối năm	Số đầu năm
VND		
Người mua trả tiền trước	60.015.647.813	54.903.377.987
Công ty TNHH The Sherpa	6.279.981.775	14.052.426.696
Các khách hàng khác	53.735.666.038	40.850.951.291
Bên liên quan trả tiền trước (Thuyết minh số 34)	1.453.002.350	2.429.141.860
TỔNG CỘNG	61.468.650.163	57.332.519.847

19. THUẾ

	Số đầu năm	Tăng trong năm	Giảm trong năm	Chênh lệch tỷ giá hối đoái	Số cuối năm
VND					
Phải thu					
Thuế giá trị gia tăng	249.637.918.549	755.905.072.010	(732.146.527.811)	811.625.644	274.208.088.392
Thuế thu nhập doanh nghiệp	24.516.073.550	13.722.217.563	(4.192.314.744)	(9.414.611)	34.036.561.758
TỔNG CỘNG	274.153.992.099	769.627.289.573	(736.338.842.555)	802.211.033	308.244.650.150
Phải nộp					
Thuế giá trị gia tăng	35.488.318.236	909.489.360.880	(887.745.834.096)	(68.300.585)	57.163.544.435
Thuế thu nhập doanh nghiệp	43.736.519.053	75.840.256.397	(82.311.623.747)	657.158.407	37.922.310.110
Thuế thu nhập cá nhân	35.718.937.086	253.834.680.916	(254.508.661.302)	813.064.065	35.858.020.765
Thuế nhà thầu nước ngoài	13.983.713.541	378.081.519.438	(363.491.393.028)	262.638.630	28.836.478.581
Khác	-	83.989.928	(83.989.928)	-	-
TỔNG CỘNG	128.927.487.916	1.617.329.807.559	(1.588.141.502.101)	1.664.560.517	159.780.353.891

20. CHI PHÍ PHẢI TRẢ NGẮN HẠN

	VND	
	Số cuối năm	Số đầu năm
Phí bản quyền phần mềm	638.859.751.435	838.904.705.351
Chi phí lương thưởng	305.293.360.951	359.709.238.542
Chi phí dịch vụ mua ngoài	80.280.344.461	40.117.579.424
Chi phí quảng cáo	44.837.456.341	60.419.093.392
Chi phí phải trả khác	254.508.233.826	86.296.566.335
TỔNG CỘNG	1.323.779.147.014	1.385.447.183.044
Trong đó:		
Phải trả bên khác	904.645.127.018	743.064.453.732
Phải trả bên liên quan (Thuyết minh số 34)	419.134.019.996	642.382.729.312

21. DOANH THU CHƯA THỰC HIỆN

	VND	
	Số cuối năm	Số đầu năm
Ngắn hạn	1.843.189.184.199	1.529.821.224.450
Dịch vụ trò chơi trực tuyến	1.634.154.034.241	1.433.097.680.020
Dịch vụ khác	209.035.149.958	96.723.544.430
Dài hạn	93.628.602.544	99.177.031.928
Dịch vụ trò chơi trực tuyến	93.533.215.777	99.060.513.973
Dịch vụ khác	95.386.767	116.517.955
TỔNG CỘNG	1.936.817.786.743	1.628.998.256.378

22. PHẢI TRẢ NGẮN HẠN KHÁC

	VND	
	Số cuối năm	Số đầu năm
Thu hộ	805.626.476.959	729.192.221.667
Nhận đặt cọc mua cổ phần	178.841.570.000	17.849.830.000
Thuế nhà thầu nước ngoài	29.351.930.195	23.500.614.867
Kinh phí công đoàn	12.720.637.842	15.826.936.535
Phải trả khác	71.465.653.430	8.188.851.055
TỔNG CỘNG	1.098.006.268.426	794.558.454.124
Trong đó:		
Phải trả bên khác	958.213.927.780	793.542.709.840
Phải trả bên liên quan (Thuyết minh số 34)	139.792.340.646	1.015.744.284

23. VAY VÀ NỢ THUÊ TÀI CHÍNH

VND

	Số đầu năm	Tăng trong năm	Giảm trong năm	Giảm do mất quyền kiểm soát	Phân loại lại	Số cuối năm
Ngắn hạn:	865.445.722.221	1.860.663.914.213	(2.188.964.341.827)	(14.850.000.000)	232.501.972.034	754.797.266.641
Vay ngân hàng ngắn hạn (Thuyết minh số 23.1)	718.480.706.210	1.850.313.914.213	(2.010.753.623.307)	-	-	558.040.997.116
Vay cá nhân ngắn hạn (Thuyết minh số 23.2)	-	10.350.000.000	(6.850.000.000)	-	-	3.500.000.000
Vay dài hạn đến hạn trả (Thuyết minh số 23.3)	146.965.016.011	-	(138.865.016.012)	(14.850.000.000)	166.016.835.812	159.266.835.811
Nợ thuê tài chính dài hạn đến hạn trả (Thuyết minh số 23.4)	-	-	(32.495.702.508)	-	66.485.136.222	33.989.433.714
Dài hạn:	617.728.536.712	913.516.904.745	-	(49.978.864.740)	(232.501.972.034)	1.248.764.604.683
Vay ngân hàng dài hạn (Thuyết minh số 23.3)	617.728.536.712	752.211.334.182	-	(49.978.864.740)	(166.016.835.812)	1.153.944.170.342
Nợ thuê tài chính (Thuyết minh số 23.4)	-	161.305.570.563	-	-	(66.485.136.222)	94.820.434.341
TỔNG CỘNG	1.483.174.258.933	2.774.180.818.958	(2.188.964.341.827)	(64.828.864.740)	-	2.003.561.871.324

23.1 Vay ngân hàng ngắn hạn

Chi tiết khoản vay ngắn hạn tại các ngân hàng thương mại để bổ sung vốn lưu động được trình bày như sau:

Ngân hàng	Số cuối năm VND	Kỳ hạn trả gốc	Lãi suất	Hình thức đảm bảo
Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam – Chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh	337.673.970.25	Từ ngày 3 tháng 1 năm 2025 đến ngày 31 tháng 1 năm 2025	5,5	(i) Quyền sử dụng đất và quyền sở hữu tài sản gắn liền với đất thuộc Thửa đất số 24, Tờ bản đồ số 31 (theo tài liệu đo năm 2023), tọa lạc tại Lô Z.03b-04 và Lô Z.05-06-07, Khu Chế xuất Tân Thuận, Phường Tân Thuận Đông, Quận 7, TP.HCM (Thuyết minh số 10 và số 11). (ii) 40.000.000 (Bốn mươi triệu) cổ phiếu phổ thông Công ty sở hữu tại VinaData.
Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam – Chi nhánh Tân Bình	220.367.026.863	Từ ngày 28 tháng 2 năm 2025 đến ngày 30 tháng 6 năm 2025	5,5	Tín chấp
TỔNG CỘNG	558.040.997.116			

23.2 Vay cá nhân ngắn hạn

Chi tiết khoản vay cá nhân ngắn hạn để bổ sung vốn lưu động được trình bày như sau:

Individual	Số cuối năm VND	Kỳ hạn trả gốc	Lãi suất %/năm	Hình thức đảm bảo
Cá nhân	3.500.000.000	Ngày 2 tháng 5 năm 2025	5,18	Tín chấp

23.3 Vay ngân hàng dài hạn

Chi tiết các khoản vay ngân hàng dài hạn được trình bày như sau:

Ngân hàng	Số cuối năm VND	Kỳ hạn trả gốc	Lãi suất %/năm	Mục đích	Hình thức đảm bảo
Ngân hàng Deutsche Bank AG – Chi nhánh Singapore	750.959.786.982	Ngày 1 tháng 8 năm 2027	Lãi suất SOFR trung bình 3 tháng + 1,65	Đầu tư tài sản cố định	Khoản tiền gửi ngân hàng tại VinaData (Thuyết minh số 6)
Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam – Chi nhánh Tân Bình	384.999.999.981	Từ ngày 26 tháng 2 năm 2025 đến ngày 20 tháng 5 năm 2028	8,5	Tài trợ cho dự án “Trung tâm dữ liệu và sản xuất phần mềm”	Tiền thuê đất trả trước, chi phí xây dựng và máy móc thiết bị của dự án “Trung tâm dữ liệu và sản xuất phần mềm” (Thuyết minh số 10 và số 11)
Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Tân Sài Gòn	1.251.547.200	Từ ngày 29 tháng 11 năm 2025 đến ngày 29 tháng 8 năm 2031	8,5		
	119.505.526.950	Từ ngày 26 tháng 1 năm 2025 đến ngày 31 tháng 3 năm 2028	7,4		
	56.494.145.040	Từ ngày 26 tháng 1 năm 2025 đến ngày 28 tháng 9 năm 2028	7,4	Đầu tư tài sản cố định	Máy móc, thiết bị thuộc sở hữu của VinaData (Thuyết minh số 11)
TỔNG CỘNG	1.313.211.006.153				
Trong đó:					
Vay dài hạn đến hạn trả	159.266.835.811				
Vay dài hạn	1.153.944.170.342				

23.4 Nợ thuê tài chính

Tập đoàn hiện đang thuê máy móc thiết bị liên quan đến dịch vụ đám mây (“Cloud service”) theo hợp đồng thuê tài chính. Vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm, các khoản tiền thuê phải trả trong tương lai theo hợp đồng thuê tài chính được trình bày như sau:

	Ngày 31 tháng 12 năm 2024			Ngày 31 tháng 12 năm 2023		
	Tổng khoản thanh toán tiền thuê tối thiểu	Lãi thuê tài chính	Nợ gốc	Tổng khoản thanh toán tiền thuê tối thiểu	Lãi thuê tài chính	Nợ gốc
Đến 1 năm	43.463.752.704	9.474.318.990	33.989.433.714	-	-	-
Từ 1 đến 5 năm	105.037.427.769	10.216.993.428	94.820.434.341	-	-	-
TỔNG CỘNG	148.501.180.473	19.691.312.418	128.809.868.055	-	-	-

Chi phí đi vay vốn hóa

Trong năm, Tập đoàn đã vốn hóa chi phí đi vay với tổng số tiền là 0 VND vào giá trị của chi phí xây dựng cơ bản dở dang (cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2023: 7.700.790.582 VND).

24. DỰ PHÒNG PHẢI TRẢ DÀI HẠN

Dự phòng phải trả dài hạn thể hiện khoản trợ cấp thôi việc phải trả được trích lập theo Điều 46 của Bộ luật Lao động, như được đề cập trong Thuyết minh số 3.13.

25. VỐN CHỦ SỞ HỮU

25.1 Tình hình tăng, giảm vốn chủ sở hữu

	Vốn cổ phần	Thặng dư vốn cổ phần	Cổ phiếu quỹ	Chênh lệch tỷ giá hối đoái	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	<i>VND</i> Tổng cộng
Năm trước						
Số đầu năm	358.442.620.000	783.503.561.013	(1.264.419.931.578)	9.835.765.373	5.092.951.627.944	4.980.313.642.752
Lỗi thuần trong năm	-	-	-	-	(2.101.010.258.664)	(2.101.010.258.664)
Thay đổi tỷ lệ sở hữu trong công ty con	-	-	-	-	(149.621.322.139)	(149.621.322.139)
Hủy cổ phiếu quỹ	(71.082.620.000)	(1.193.337.311.578)	1.264.419.931.578	-	-	-
Chênh lệch tỷ giá hối đoái do chuyển đổi báo cáo tài chính công ty con từ ngoại tệ sang VND	-	-	-	5.848.452.029	-	5.848.452.029
Số cuối năm	287.360.000.000	(409.833.750.565)	-	15.684.217.402	2.842.320.047.141	2.735.530.513.978
Dài hạn:						
Số đầu năm	287.360.000.000	(409.833.750.565)	-	15.684.217.402	2.842.320.047.141	2.735.530.513.978
Lỗi thuần trong năm	-	-	-	-	(1.080.672.795.518)	(1.080.672.795.518)
Thay đổi tỷ lệ sở hữu trong công ty con	-	-	-	-	(934.814.850.003)	(934.814.850.003)
Chênh lệch tỷ giá hối đoái do chuyển đổi báo cáo tài chính công ty con từ ngoại tệ sang VND	-	-	-	30.663.337.498	-	30.663.337.498
Số cuối năm	287.360.000.000	(409.833.750.565)	-	46.347.554.900	826.832.401.620	750.706.205.955

25.2 Cổ phiếu

	Số cuối năm Cổ phiếu	Số đầu năm Cổ phiếu
Số lượng cổ phiếu được phép phát hành	28.736.000	28.736.000
Số lượng cổ phiếu đã phát hành và góp vốn đầy đủ	28.736.000	28.736.000
Cổ phiếu phổ thông		
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	28.736.000	28.736.000
Cổ phiếu phổ thông		

Cổ phiếu của Tập đoàn đã được phát hành với mệnh giá 10.000 VND/cổ phiếu (ngày 31 tháng 12 năm 2023: 10.000 VND/cổ phiếu). Các cổ đông nắm giữ cổ phiếu phổ thông của Tập đoàn được quyền hưởng cổ tức do Tập đoàn công bố. Mỗi cổ phiếu phổ thông thể hiện một quyền biểu quyết không hạn chế.

25.3 Các giao dịch về vốn với cổ đông

	Số cuối năm	Số đầu năm
Contributed capital		
Số đầu năm	287.360.000.000	358.442.620.000
Vốn góp giảm trong năm	-	(71.082.620.000)
Số cuối năm	287.360.000.000	287.360.000.000

26. LỢI ÍCH CỦA CÁC CỔ ĐÔNG KHÔNG KIỂM SOÁT

	Năm nay	Năm trước
Số đầu năm	74.569.536.248	134.273.634.810
Thay đổi tỷ lệ sở hữu trong công ty con	301.422.381.391	149.621.322.139
Thanh lý công ty con	-	6.869.597.918
Góp vốn trong năm	80.959.739.760	42.397.171
Cổ tức đã chia	(600.000)	(2.780.018)
Lỗ thuần trong năm	(99.708.306.300)	(216.234.635.772)
Số cuối năm	357.242.751.099	74.569.536.248

27. DOANH THU

27.1 Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ

	Năm nay	Năm trước
Dịch vụ trò chơi trực tuyến	6.420.105.140.042	5.482.545.050.342
Dịch vụ quảng cáo trực tuyến	928.510.359.167	913.044.681.364
Dịch vụ công nghệ tài chính	754.369.732.977	625.271.428.517
Dịch vụ giá trị gia tăng trên mạng viễn thông và internet	887.006.873.056	385.545.436.727
Dịch vụ khác	283.331.206.934	186.298.518.355
TỔNG CỘNG	9.273.323.312.176	7.592.705.115.305
Trong đó:		
Doanh thu đối với các bên khác	9.170.152.951.074	7.419.894.189.918
Doanh thu đối với bên liên quan	103.170.361.102	172.810.925.387

27.2 Doanh thu hoạt động tài chính

	Năm nay	Năm trước
Lãi thanh lý khoản đầu tư tài chính dài hạn	58.769.268.625	649.716.829
Lãi chênh lệch tỷ giá	49.729.738.301	48.356.061.557
Lãi tiền gửi	48.840.257.059	38.750.167.961
Cổ tức được chia	-	4.273.515.000
Khác	657.400.327	2.355.827.101
TỔNG CỘNG	157.996.664.312	94.385.288.448

28. GIÁ VỐN HÀNG BÁN VÀ DỊCH VỤ CUNG CẤP

	Năm nay	Năm trước
Chi phí dịch vụ mua ngoài	1.872.098.871.685	1.520.381.405.773
Phí bản quyền phần mềm	1.759.400.441.346	1.868.066.990.497
Chi phí nhân viên	1.597.007.004.913	1.505.716.730.919
Chi phí khấu hao và hao mòn	496.867.291.498	303.934.463.495
Chi phí khác	121.778.693.932	106.270.456.792
TỔNG CỘNG	5.847.152.303.374	5.304.370.047.476

29. CHI PHÍ TÀI CHÍNH

	Năm nay	Năm trước
Chi phí lãi vay	145.335.261.844	84.267.203.480
Lỗ chênh lệch tỷ giá	34.679.322.649	16.964.153.270
(Hoàn nhập) dự phòng giảm giá trị đầu tư tài chính dài hạn	(19.388.526.319)	98.747.310.429
Lỗ từ hoạt động đầu tư	-	20.874.616.355
Khác	16.680.582.652	1.157.738
TỔNG CỘNG	177.306.640.826	220.854.441.272

30. CHI PHÍ BÁN HÀNG VÀ CHI PHÍ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP

	Năm nay	Năm trước
Chi phí bán hàng	1.970.946.985.364	2.385.651.703.488
Chi phí dịch vụ mua ngoài	1.543.575.193.983	1.942.189.041.267
Chi phí nhân viên	383.617.617.770	416.364.414.468
Chi phí khác	43.754.173.611	27.098.247.753
Chi phí quản lý doanh nghiệp	1.329.745.568.320	1.564.028.649.250
Chi phí nhân viên	733.845.725.160	789.781.966.656
Chi phí dịch vụ mua ngoài	446.059.076.156	476.599.394.376
Chi phí khấu hao và hao mòn	66.874.957.764	110.560.847.866
Công cụ, dụng cụ	51.864.586.166	72.135.712.873
Chi phí khác	31.101.223.074	114.950.727.479
TỔNG CỘNG	3.300.692.553.684	3.949.680.352.738

31. THU NHẬP KHÁC VÀ CHI PHÍ KHÁC

	Năm nay	Năm trước
Thu nhập khác	17.958.235.979	14.610.087.651
Lãi từ thanh lý, nhượng bán tài sản cố định	12.320.302.821	280.915.887
Thu nhập khác	5.637.933.158	14.329.171.764
Chi phí khác	(467.259.691.122)	(78.496.462.200)
Chi phí thanh lý, xóa sổ tài sản	(330.404.342.367)	(35.495.264.732)
Chi phí bồi thường (*)	(129.004.592.615)	(24.947.520.046)
Chi phí khác	(7.850.756.140)	(18.053.677.422)
TỔNG CỘNG	(449.301.455.143)	(63.886.374.549)

(*) Tập đoàn có liên quan đến một tranh chấp pháp lý về vi phạm bản quyền tại Hoa Kỳ. Vụ kiện này bắt đầu vào năm 2014 và đã trải qua một số phiên tòa, bao gồm nhiều lần kháng cáo của các bên. Cho đến nay, vẫn chưa có phán quyết cuối cùng của tòa án đối với tranh chấp, dẫn đến trách nhiệm bồi thường của Tập đoàn.

Trong năm, Tập đoàn đã đàm phán với bên đối tác và đã đạt được thỏa thuận giải quyết vụ việc. Số tiền giải quyết đã được ghi nhận vào báo cáo tài chính hợp nhất của Tập đoàn theo hợp đồng giải quyết được ký và có hiệu lực vào ngày 19 tháng 3 năm 2025.

32. CHI PHÍ KINH DOANH THEO YẾU TỐ

	Năm nay	Năm trước
Chi phí dịch vụ mua ngoài	3.861.733.141.824	3.939.169.841.416
Chi phí nhân viên	2.714.470.347.843	2.711.863.112.043
Phí bản quyền phần mềm	1.759.400.441.346	1.868.066.990.497
Chi phí khấu hao và hao mòn tài sản cố định và lợi thế thương mại (Thuyết minh số 11, 12, 13 và 16)	563.803.122.062	414.587.390.902
Công cụ, dụng cụ	112.747.025.307	137.395.036.358
Chi phí khác	135.690.778.676	182.968.028.998
TỔNG CỘNG	9.147.844.857.058	9.254.050.400.214

33. THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP

Tập đoàn có nghĩa vụ nộp thuế thu nhập doanh nghiệp (“thuế TNDN”) với thuế suất bằng 20% thu nhập chịu thuế thu được từ tất cả các hoạt động kinh doanh, ngoại trừ các khoản miễn và/hoặc giảm sau đây:

VNGS được miễn thuế TNDN trong bốn (4) năm tính từ năm đầu tiên kinh doanh có thu nhập chịu thuế (năm 2012) và thuế suất ưu đãi 5% cho chín (9) năm tiếp theo sau và 10% cho những năm còn lại tới hết năm 2026.

- VNG Singapore, ZPI, Greennode SG, VNG Investment, Instpay Holco, Instpay SG, và Verichains SG có nghĩa vụ nộp thuế TNDN với thuế suất 17%.
- VNG Myanmar có nghĩa vụ nộp thuế TNDN với thuế suất 22%.
- MLT HK và Instpay HK có nghĩa vụ nộp thuế TNDN với tỷ lệ 8,25% trên 2 triệu HKD lợi nhuận đầu tiên tính thuế từ năm đầu tiên và thuế suất 16,5% cho phần lợi nhuận tính thuế còn lại.
- Instpay AU và KMZ có nghĩa vụ nộp thuế TNDN với thuế suất 25%.
- Instpay UK có nghĩa vụ nộp thuế TNDN với thuế suất 19%, áp dụng cho doanh nghiệp có lợi nhuận chịu thuế thấp hơn 50 nghìn Bảng Anh.
- VinaData có nghĩa vụ nộp thuế TNDN với thuế suất 10% được miễn thuế TNDN trong hai (2) năm kể từ ngày cấp Giấy chứng nhận Doanh nghiệp Công nghệ cao (2021) và giảm 50% thuế suất thuế TNDN áp dụng trong sáu (6) năm tiếp theo. Việc miễn, giảm thuế này chỉ áp dụng đối với thu nhập từ nhóm sản phẩm, dịch vụ thuộc nhóm sản phẩm, dịch vụ công nghệ cao.
- DMF được miễn thuế TNDN đối với thu nhập đóng góp cho mục đích từ thiện theo quy định của Luật thuế thu nhập doanh nghiệp Việt Nam.
- YoPlatform và VNG Technologies LLC có nghĩa vụ nộp thuế TNDN với tỷ lệ 0% trên 375 ngàn AED lợi nhuận đầu tiên tính thuế từ năm đầu tiên và thuế suất 9% cho phần lợi nhuận tính thuế còn lại.

Các báo cáo thuế của Công ty và các công ty con sẽ chịu sự kiểm tra của cơ quan thuế. Do việc áp dụng luật và các quy định về thuế có thể được giải thích theo nhiều cách khác nhau, số thuế được trình bày trên báo cáo tài chính hợp nhất có thể sẽ bị thay đổi theo quyết định cuối cùng của cơ quan thuế.

33.1 Chi phí thuế TNDN

	Năm nay	Năm trước
Chi phí thuế TNDN hiện hành	80.032.571.141	74.131.700.238
Chi phí thuế TNDN hoãn lại	364.912.559.611	93.286.957.521
TỔNG CỘNG	444.945.130.752	167.418.657.759

Dưới đây là đối chiếu chi phí thuế TNDN và kết quả của lỗ kế toán trước thuế nhân với thuế suất thuế TNDN:

	Năm nay	Năm trước
Tổng lỗ kế toán trước thuế	(735.435.971.066)	(2.149.826.236.677)
Thuế TNDN theo thuế suất áp dụng cho các công ty trong Tập đoàn	(139.213.664.680)	(516.574.299.079)
Các khoản điều chỉnh:		
Cổ tức và thu nhập khác từ hoạt động không thuộc diện nộp thuế TNDN	-	(624.487.026)
Lãi từ thanh lý công ty con loại trừ trên khía cạnh hợp nhất	41.232.549.411	-
Lỗ thuế chưa ghi nhận thuế thu nhập hoãn lại	423.893.122.215	261.715.440.820
Lỗ từ công ty liên kết	78.460.598.905	59.625.084.879
Chi phí không được trừ	69.613.300.734	70.048.099.431
Phân bổ giá trị lợi thế thương mại	412.745.817	7.903.731.078
Thuế được miễn, giảm	13.632.577.373	(3.311.897.925)
Khác	(43.086.099.023)	288.636.985.581
Chi phí thuế TNDN	444.945.130.752	167.418.657.759

33.2 Thuế TNDN hiện hành

Thuế TNDN hiện hành phải trả được xác định dựa trên thu nhập chịu thuế của năm hiện tại. Thu nhập chịu thuế của Tập đoàn khác với tổng lỗ kế toán trước thuế được báo cáo trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất vì thu nhập chịu thuế không bao gồm các khoản mục thu nhập chịu thuế hay chi phí được trừ cho mục đích tính thuế trong các năm khác và cũng không bao gồm các khoản mục không phải chịu thuế hay không được trừ cho mục đích tính thuế. Thuế TNDN hiện hành phải trả của Tập đoàn được tính theo thuế suất đã ban hành đến ngày kết thúc kỳ kế toán năm.

33.3 Thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại

Tập đoàn đã ghi nhận một số tài sản thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại và thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại phải trả trong năm nay và năm trước như sau:

VND

	BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT		BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT	
	Số cuối năm	Số đầu năm	Năm nay	Năm trước
Lỗi có thể sử dụng để bù trừ với thu nhập chịu thuế trong tương lai	1.902.442.204	6.815.250.989	(4.912.808.785)	5.050.987.825
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	25.459.600	20.574.346	4.885.254	(15.993.919)
Chênh lệch tỷ giá hối đoái từ đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ	1.582.288	-	1.582.288	(3.618.573)
Khác	4.283.572.591	2.427.590.066	1.855.982.525	1.388.694.177
Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	6.213.056.683	9.263.415.401		
Dự phòng đầu tư dài hạn vào công ty con và công ty liên kết	(1.043.488.282.822)	(670.811.336.560)	(372.676.946.262)	(128.674.106.617)
Khác biệt cơ sở ghi nhận doanh thu	(114.050.201)	(8.722.990.477)	8.608.940.385	32.615.779.235
Hao mòn bản quyền phần mềm trò chơi và khấu hao máy móc	(2.300.593.866)	(5.381.292.342)	3.080.698.476	(3.176.815.839)
Chênh lệch tỷ giá hối đoái do chuyển đổi báo cáo tài chính công ty con từ ngoại tệ sang VND	(1.499.984.919)	(625.091.536)	(874.893.492)	(471.883.810)
Thuế TNDN hoãn lại phải trả	(1.047.402.911.808)	(685.540.710.915)		
Chi phí thuế TNDN hoãn lại			(364.912.559.611)	(93.286.957.521)

33.4 Lỗ thuế chuyển sang các năm sau

Các công ty trong Tập đoàn được phép chuyển các khoản lỗ thuế sang các năm sau để bù trừ với lợi nhuận phát sinh trong tương lai, với chi tiết như sau:

- Zion, VNG, XFM, VNG Online, DMF, VNG DC, A4B, EPI, Verichains, KMZ, Instpay VN, YoPlatform, GreenNode VN, GreenNode TH and VNG Solutions được phép chuyển lỗ trong vòng năm (5) năm liên tục kể từ năm phát sinh khoản lỗ thuế đó;
- VNG Myanmar được phép chuyển lỗ trong vòng ba (3) năm liên tục kể từ năm phát sinh khoản lỗ thuế đó;
- VNG Sing Taiwan được phép chuyển lỗ trong vòng mười (10) năm liên tục kể từ năm phát sinh khoản lỗ thuế đó; và
- Các công ty còn lại được phép chuyển lỗ vô thời hạn.

Vào ngày 31 tháng 12 năm 2024, Tập đoàn có các khoản lỗ thuế lũy kế với tổng giá trị là 8.734.980.858.229 VND (ngày 31 tháng 12 năm 2023: 6.847.290.805.049 VND) có thể sử dụng để bù trừ với lợi nhuận phát sinh trong tương lai. Chi tiết như sau:

VND						VND					
Năm phát sinh	Có thể chuyển lỗ đến năm	Lỗ thuế (*)	Đã chuyển lỗ đến ngày 31 tháng 12 năm 2024	Không được chuyển lỗ	Chưa chuyển lỗ tại ngày 31 tháng 12 năm 2024	Năm phát sinh	Có thể chuyển lỗ đến năm	Lỗ thuế (*)	Đã chuyển lỗ đến ngày 31 tháng 12 năm 2024	Không được chuyển lỗ	Chưa chuyển lỗ tại ngày 31 tháng 12 năm 2024
Zion						VNG					
2020	2025	685.983.587.158	-	-	685.983.587.158	2021	2026	253.245.072.344	-	-	253.245.072.344
2021	2026	1.229.426.701.077	-	-	1.229.426.701.077	2022	2027	1.326.625.144.087	-	-	1.326.625.144.087
2022	2027	1.309.878.614.959	-	-	1.309.878.614.959	2023	2028	377.743.953.245	-	-	377.743.953.245
2023	2028	721.142.132.923	-	-	721.142.132.923	2024	2029	1.099.111.720.986	-	-	1.099.111.720.986
2024	2029	395.074.179.337	-	-	395.074.179.337	VNG Online					
VNG						2023	2028	44.296.363.685	-	-	44.296.363.685
2021	2026	253.245.072.344	-	-	253.245.072.344	2024	2029	112.056.748.246	-	-	112.056.748.246
2022	2027	1.326.625.144.087	-	-	1.326.625.144.087	KMZ					
2023	2028	377.743.953.245	-	-	377.743.953.245	2022	2027	25.378.970.398	-	-	25.378.970.398
2024	2029	1.099.111.720.986	-	-	1.099.111.720.986	2023	2028	50.119.345.318	-	-	50.119.345.318
VNG Singapore						2024	2029	284.422.129.367	-	-	284.422.129.367
2018	Vô thời hạn	78.301.986.042	-	-	78.301.986.042	VNG DC					
2020	Vô thời hạn	14.103.577.922	-	-	14.103.577.922	2022	2027	1.016.255.900	-	-	1.016.255.900
2022	Vô thời hạn	201.663.980.224	-	-	201.663.980.224	2023	2028	41.139.228.841	-	-	41.139.228.841
2023	Vô thời hạn	47.490.273.616	-	-	47.490.273.616	2024	2029	20.563.534.550	-	-	20.563.534.550
2024	Vô thời hạn	134.467.090.030	-	-	134.467.090.030	XFM					
VNG Online						2020	2025	5.735.187.541	-	-	5.735.187.541
2023	2028	44.296.363.685	-	-	44.296.363.685	2021	2026	16.312.706.534	-	-	16.312.706.534
2024	2029	112.056.748.246	-	-	112.056.748.246	2022	2027	15.512.810.994	-	-	15.512.810.994
KMZ						2023	2028	22.700.395.189	-	-	22.700.395.189
2022	2027	25.378.970.398	-	-	25.378.970.398	2024	2029	8.954.971.621	-	-	8.954.971.621
2023	2028	50.119.345.318	-	-	50.119.345.318						
2024	2029	284.422.129.367	-	-	284.422.129.367						
VNG DC											
2022	2027	1.016.255.900	-	-	1.016.255.900						
2023	2028	41.139.228.841	-	-	41.139.228.841						
2024	2029	20.563.534.550	-	-	20.563.534.550						
XFM											
2020	2025	5.735.187.541	-	-	5.735.187.541						
2021	2026	16.312.706.534	-	-	16.312.706.534						
2022	2027	15.512.810.994	-	-	15.512.810.994						
2023	2028	22.700.395.189	-	-	22.700.395.189						
2024	2029	8.954.971.621	-	-	8.954.971.621						

33.4 Lỗ thuế chuyển sang các năm sau

Năm phát sinh	Có thể chuyển lỗ đến năm	Lỗ thuế (*)	Đã chuyển lỗ đến ngày 31 tháng 12 năm 2024	Không được chuyển lỗ	Chưa chuyển lỗ tại ngày 31 tháng 12 năm 2024	Năm phát sinh	Có thể chuyển lỗ đến năm	Lỗ thuế (*)	Đã chuyển lỗ đến ngày 31 tháng 12 năm 2024	Không được chuyển lỗ	Chưa chuyển lỗ tại ngày 31 tháng 12 năm 2024
VNG Sing Taiwan branch						Instpay UK					
2023	2033	23.820.426.907	-	-	23.820.426.907	2023	Vô thời hạn	1.851.385.267	-	-	1.851.385.267
2024	2034	33.153.882.150	-	-	33.153.882.150	2024	Vô thời hạn	5.444.400.002	-	-	5.444.400.002
Instpay AU						A4B (*)					
2022	Vô thời hạn	3.764.427.745	-	-	3.764.427.745	2024	2029	5.490.290.440	-	-	5.490.290.440
2023	Vô thời hạn	15.335.284.551	-	-	15.335.284.551	VNG Solutions					
2024	Vô thời hạn	6.829.391.190	-	-	6.829.391.190	2024	2029	22.504.901.950	-	-	22.504.901.950
Instpay SG						Verichains					
2022	Vô thời hạn	125.305.138	-	-	125.305.138	2022	2027	3.396.817.692	-	-	3.396.817.692
2023	Vô thời hạn	15.082.955.918	-	-	15.082.955.918	2024	2029	914.995.540	-	-	914.995.540
2024	Vô thời hạn	22.474.697.992	-	-	22.474.697.992	YoPlatform					
Greennode TH						2023	2028	344.832.306	-	-	344.832.306
2024	2029	12.832.755.885	-	-	12.832.755.885	2024	2029	48.678.670	-	-	48.678.670
EPI (*)						Instpay HK					
2024	2029	12.280.144.785	-	-	12.280.144.785	2023	Vô thời hạn	27.991.605	-	-	27.991.605
VNG Myanmar						2024	Vô thời hạn	246.143.733	-	-	246.143.733
2021	2024	3.990.579.180	-	-	3.990.579.180	GreenNode VN					
2023	2026	1.444.869.928	-	-	1.444.869.928	2023	2028	4.113.258	-	-	4.113.258
2024	2027	860.805.974	-	-	860.805.974	2024	2029	7.955.136	-	-	7.955.136
Instpay Holco						Instpay VN					
2022	Vô thời hạn	132.568.478	-	-	132.568.478	2023	2028	2.104.397	-	-	2.104.397
2023	Vô thời hạn	808.359.650	-	-	808.359.650	2024	2029	2.331.748	-	-	2.331.748
2024	Vô thời hạn	19.141.807.489	-	-	19.141.807.489	VNG Solutions					

Năm phát sinh	Có thể chuyển lỗ đến năm	Lỗ thuế (*)	Đã chuyển lỗ đến ngày 31 tháng 12 năm 2024	Không được chuyển lỗ	Chưa chuyển lỗ tại ngày 31 tháng 12 năm 2024
DMF (*)					
2022	2027	161.570.256	(161.570.256)	-	-
MLT HK					
2024	2029	148.991.391	-	-	148.991.391
TỔNG CỘNG		8.735.142.428.485	(161.570.256)	-	8.734.980.858.229

(*) Lỗ tính thuế ước tính theo tờ khai thuế của Công ty mẹ và các công ty con chưa được cơ quan thuế địa phương quyết toán vào ngày lập báo cáo tài chính hợp nhất này

Tập đoàn chưa ghi nhận tài sản thuế thu nhập hoãn lại cho phần lỗ lũy kế tại một số công ty trong Tập đoàn trị giá là 8.725.178.754.553 VND do không thể ước tính được chắc chắn thu nhập chịu thuế trong tương lai cho từng công ty tại thời điểm này.

34. CÁC NGHIỆP VỤ VỚI CÁC BÊN LIÊN QUAN

Các nghiệp vụ bán hàng và mua hàng với các bên liên quan được thực hiện theo mức giá và các điều khoản niêm yết thông thường trên thị trường. Số dư các khoản phải thu, phải trả tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm không cần bảo đảm và không có lãi suất.

Số dư các khoản phải thu, phải trả tại ngày 31 tháng 12 năm 2024 không cần bảo đảm, không có lãi suất và sẽ được thanh toán bằng tiền. Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024, Tập đoàn chưa trích lập bất cứ một khoản dự phòng nợ phải thu khó đòi nào liên quan đến số tiền các bên liên quan còn nợ Công ty. Việc đánh giá này được thực hiện mỗi kỳ kế toán thông qua việc kiểm tra tình hình tài chính của bên liên quan và thị trường mà bên liên quan đó hoạt động.

Danh sách các bên liên quan có quan hệ kiểm soát và có các giao dịch trọng yếu với Tập đoàn tại ngày 31 tháng 12 năm 2024 như sau:

Bên liên quan	Mối quan hệ
Beijing Youtu	Công ty liên kết
Cloudverse	Công ty liên kết
Day One Holding	Công ty liên kết
Ecotruck	Công ty liên kết
Funding Asia	Công ty liên kết

Bên liên quan	Mối quan hệ
OCG	Công ty liên kết
Rocketeer	Công ty liên kết
Telio	Công ty liên kết
NCV	Công ty liên kết
VTH	Công ty liên kết
Dorocat Games Co., Ltd (“Dorocat”)	Công ty con của công ty liên kết
Công ty TNHH Ti Ki (“Tiki”) (đến ngày 28 tháng 10 năm 2024)	Công ty con của công ty liên kết
Công ty TNHH Tikinow Smart Logistics (“Tikinow”) (đến ngày 28 tháng 10 năm 2024)	Công ty con của công ty liên kết
Công ty TNHH Telio Việt Nam (“Telio Vietnam”)	Công ty con của công ty liên kết
Công ty TNHH Got It (“Got It”)	Công ty con của công ty liên kết
Day One	Công ty con của công ty liên kết
Tencent Technology (Shenzhen) Company Limited (“Tencent Shenzhen”)	Bên liên quan với các công ty có ảnh hưởng đáng kể đến Tập đoàn
Tencent Technology (Shanghai) Co. Ltd (“Tencent Shanghai”)	Bên liên quan với các công ty có ảnh hưởng đáng kể đến Tập đoàn
Tencent Mobile International Ltd. (“Tencent Mobile”)	Bên liên quan với các công ty có ảnh hưởng đáng kể đến Tập đoàn
Proxima Beta Pte. Limited (“Proxima”)	Bên liên quan với các công ty có ảnh hưởng đáng kể đến Tập đoàn
Riot Games Services Pte Ltd. (“Riot Games Services”)	Bên liên quan với các công ty có ảnh hưởng đáng kể đến Tập đoàn
Aceville Pte. Ltd. (“Aceville”)	Bên liên quan với các công ty có ảnh hưởng đáng kể đến Tập đoàn
VNG Limited	Bên liên quan do có cùng thành viên quản lý chủ chốt
Công ty Cổ phần Công nghệ BigV(“BigV”)	Bên liên quan do có cùng thành viên quản lý chủ chốt

Ngoài ra, các bên liên quan với Tập đoàn cũng bao gồm các thành viên của Hội đồng Quản trị, Ban Tổng Giám đốc và Ban Kiểm soát như được trình bày tại phần Thông tin chung của Công ty.

Những nghiệp vụ trọng yếu với các bên liên quan trong năm nay và năm trước như sau:

Bên liên quan	Nội dung nghiệp vụ	Năm nay	Năm trước
Riot Games Services	Phí bản quyền phần mềm	657921.622.341	390.405.155.838
	Cung cấp dịch vụ quảng cáo	30.606.607.740	46.405.905.387
Proxima	Phí bản quyền phần mềm	599.500.749.238	445.935.118.885
	Cung cấp dịch vụ quảng cáo	10.652.565.608	27.710.574.615
	Chi phí vận hành	12.339.925.547	6.239.205.851
	Hỗ trợ từ đối tác	-	6.186.185.202
Tencent	Phí bản quyền phần mềm	167.031.558.777	234.892.446.406
Shenzhen	Phí cam kết	-	23.861.000.000
Aceville	Mua dịch vụ	88.819.590.355	80.944.206.969
Got It	Bán thẻ cào	58.161.258.824	95.715.339.196
Tencent Shanghai	Phí bản quyền phần mềm	35.616.224.925	77.280
Day One	Bán thẻ điện thoại	1.793.902.601	-
	Cung cấp dịch vụ	1.027.113.625	227.335.746
	Mua dịch vụ	571.646.296	553.425.001
TiKi	Dịch vụ hỗ trợ thanh toán trực tuyến	-	2.138.399.138
	Chi phí tiếp thị	-	1.506.340.748
VTH	Cung cấp dịch vụ	263.400.000	-
Telio Việt Nam	Cung cấp dịch vụ	127.933.052	611.643.963
OCG	Vốn chuyển đổi từ vốn vay	-	104.224.076.340
BigV	Hoàn đặt cọc mua cổ phần	-	80.000.000.000
Ecotruck	Góp vốn	-	11.850.106.562

Giao dịch với các bên liên quan khác

Thù lao, trợ cấp của Hội đồng Quản trị, Ban Tổng Giám đốc và Ban Kiểm soát như sau:

	Năm nay	Năm trước
Ông Lê Hồng Minh (i)	7.104.438.000	6.629.771.000
Ông Vương Quang Khải (ii)	6.531.728.000	5.906.342.000
Thành viên Ban kiểm soát	180.000.000	180.000.000
	13.816.166.000	12.716.113.000

- (i) Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Đại diện pháp luật.
- (ii) Thành viên Hội đồng Quản trị kiêm Phó Tổng Giám đốc Thường trực Cấp cao.

	Năm nay	Năm trước
Tổng Giám đốc		
Tiền lương trung bình một tháng (VND/tháng)		
Ông Lê Hồng Minh	592.036.500	552.480.917

Các thành viên quản lý chủ chốt khác

Tiền lương trung bình một tháng cho một người (VND/tháng/người)		
Các Phó Tổng Giám đốc điều hành	648.556.667	727.437.262

Số dư phải thu và phải trả với các bên liên quan như sau:

Bên liên quan	Nội dung nghiệp vụ	Số cuối năm	Số đầu năm
Ngắn hạn trade receivables (Note 7.1)			
Riot Games Services	Cung cấp dịch vụ	38.548.714.661	24.384.667.401
Proxima	Cung cấp dịch vụ	6.579.455.267	5.753.530.601
VTH	Cung cấp dịch vụ	60.390.000	-
Day One	Cung cấp dịch vụ	4.689.718	11.673.203
TiKi	Cung cấp dịch vụ	-	91.358.011
		45.193.249.646	30.241.229.216
Trả trước cho người bán ngắn hạn (Thuyết minh số 7.2)			
Dorocat	Phí bảo lãnh tối thiểu	7.112.280.000	6.790.000.000
Phải thu ngắn hạn khác (Thuyết minh số 8)			
Thành viên Ban Tổng Giám đốc	Phải thu khác	-	115.563.500.000
Riot Games Services	Trích trước doanh thu	-	721.437.500
		-	116.284.937.500
Phải trả người bán ngắn hạn (Thuyết minh số 17)			
Proxima	Mua dịch vụ	131.960.654.601	141.744.168.783
Aceville	Mua dịch vụ	24.605.793.754	32.651.934.551
	Phí bản quyền phần mềm	2.496.217.720	-
Tencent Shenzhen	Phí bản quyền phần mềm	18.490.848.142	25.210.313.371
Tencent Shanghai	Mua dịch vụ	8.786.849.137	-
Day One	Mua dịch vụ	265.400.000	507.570.000
	Mua hàng hóa	5.143.720	-
Got It	Mua dịch vụ	-	20.894.160
		186.610.907.074	200.134.880.865

Bên liên quan	Nội dung nghiệp vụ	Số cuối năm	Số đầu năm
Người mua trả tiền trước (Thuyết minh số 18)			
Day One	Mua dịch vụ	1.453.002.350	-
Got It	Bán thẻ cào	-	2.429.141.860
		1.453.002.350	2.429.141.860
Chi phí phải trả ngắn hạn (Thuyết minh số 20)			
Riot Games Services	Phí bản quyền phần mềm	216.088.179.247	240.495.754.676
Proxima	Phí bản quyền phần mềm	140.837.781.238	146.286.918.288
	Chi phí vận hành	23.712.477.457	5.038.558.055
Tencent Shenzhen	Phí bản quyền phần mềm	26.896.002.669	218.352.501.293
	Phí cam kết	-	24.250.000.000
Aceville	Mua dịch vụ	7.769.935.167	7.958.997.000
Tencent Shanghai	Phí bản quyền phần mềm	3.829.644.218	-
		419.134.019.996	642.382.729.312
Phải trả ngắn hạn khác (Thuyết minh số 22)			
VNG Limited	Tạm ứng mua cổ phần	139.705.500.000	-
Day One	Thu hộ	86.840.646	335.318.337
TiKi	Thu hộ	-	680.425.947
		139.792.340.646	1.015.744.284

35. LỖ TRÊN CỔ PHIẾU

Lỗ cơ bản trên cổ phiếu được tính bằng cách chia lỗ sau thuế phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông của công ty mẹ (sau khi đã điều chỉnh cho việc trích lập quỹ khen thưởng, phúc lợi) cho số lượng bình quân gia quyền của số cổ phiếu phổ thông đang lưu hành trong năm.

Lỗ suy giảm trên cổ phiếu được tính bằng cách chia lỗ sau thuế phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông của công ty mẹ (sau khi đã điều chỉnh cho cổ tức của cổ phiếu ưu đãi có quyền chuyển đổi) cho số lượng bình quân gia quyền của số cổ phiếu phổ thông đang lưu hành trong năm và số lượng bình quân gia quyền của cổ phiếu phổ thông sẽ được phát hành trong trường hợp tất cả các cổ phiếu phổ thông tiềm năng có tác động suy giảm đều được chuyển thành cổ phiếu phổ thông.

	Năm nay	Năm trước
Lỗ sau thuế phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông của công ty mẹ (VND)	(1.080.672.795.518)	(2.101.010.258.664)
Số cổ phiếu bình quân lưu hành trong năm	28.736.000	28.736.000
Số lượng cổ phiếu bình quân lưu hành được điều chỉnh do ảnh hưởng pha loãng trong năm (*)	28.736.000	28.736.000
Lỗ trên mỗi cổ phiếu		
Lỗ cơ bản trên mỗi cổ phiếu (VND/cổ phiếu)	(37.607)	(73.114)
Lỗ suy giảm trên mỗi cổ phiếu (VND/cổ phiếu)	(37.607)	(73.114)

(*) Các công cụ sau có khả năng pha loãng lỗ cơ bản trên mỗi cổ phiếu trong tương lai nhưng không được đưa vào tính toán lỗ suy giảm trên mỗi cổ phiếu Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024 vì chúng có tác dụng suy giảm ngược cho năm hiện tại được trình bày:

	Năm nay
Số lượng cổ phiếu bình quân do ảnh hưởng của cổ phiếu tiềm năng có thể được chuyển đổi từ ESOP III	1.027.104
Số lượng cổ phiếu bình quân do ảnh hưởng của cổ phiếu tiềm năng có thể được chuyển đổi từ chương trình quyền chọn mua cho nhà cung cấp dịch vụ trò chơi trực tuyến	626.564
TỔNG CỘNG	1.653.668

36. CÁC CAM KẾT

Cam kết thuê hoạt động

Tập đoàn hiện đang thuê văn phòng theo các hợp đồng thuê hoạt động với các khoản tiền thuê phải trả trong tương lai theo hợp đồng thuê hoạt động được trình bày như sau:

	Số cuối năm	^{VND} Số đầu năm
Đến 1 năm	74.508.826.410	57.684.714.812
Từ 1 đến 5 năm	147.363.505.212	88.063.480.985
TỔNG CỘNG	221.872.331.622	145.748.195.797

Các cam kết liên quan đến các chi phí đầu tư lớn

Tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm. Tập đoàn có các cam kết liên quan đến việc thi công công trình, mua phí bản quyền trò chơi, mua sắm máy móc thiết bị và các cam kết khác được thể hiện như sau:

	Số cuối năm	^{VND} Số đầu năm
Phí đảm bảo tối thiểu	251.406.397.500	38.981.875.000
Phí bản quyền trò chơi	210.267.090.306	67.354.375.000
Máy móc và thiết bị	21.344.434.046	7.475.635.000
Dự án Trung tâm dữ liệu	-	37.689.300
TỔNG CỘNG	483.017.921.852	113.849.574.300

Các cam kết và nghĩa vụ tiềm tàng khác

(i) Trong năm 2022, Công ty đã thành lập một pháp nhân, VNG Limited, để làm phương tiện niêm yết. Theo các điều khoản của thỏa thuận đăng ký, khoản cam kết của Công ty với số tiền là 24 triệu đô la Mỹ được thừa nhận là phụ thuộc vào đợt phát hành lần đầu ra công chúng (“IPO”) của VNG Limited. Nếu đợt IPO không diễn ra vào một ngày cụ thể, Công ty sẽ không được coi là đã vi phạm nghĩa vụ tài trợ số tiền đã cam kết theo yêu cầu. Tổng số tiền cam kết dự kiến sẽ được gọi trong hơn 5 năm kể từ ngày ký thỏa thuận đăng ký. Tại ngày 31 tháng 12 năm 2024, Tập đoàn không có ý định tiếp tục thỏa thuận này nếu như đợt IPO không được diễn ra trước hoặc vào ngày chốt các đối tác thích hợp đã được gia hạn tới ngày 30 tháng 6 năm 2025. Theo đó, trong trường hợp này, Tập đoàn có thể chấp dứt hợp đồng đăng ký mà không phải chịu bất cứ khoản phạt nào.

(ii) Theo thỏa thuận cổ đông đã được sửa đổi vào ngày 9 tháng 5 năm 2024 và thỏa thuận sửa đổi số 1 ngày 27 tháng 3 năm 2025 giữa Công ty, VNG Limited và một số đối tác có liên quan, Tập đoàn có nghĩa vụ, trong trường hợp VNG Limited, với tư cách là bên có nghĩa vụ, không thể thực hiện nghĩa vụ bồi thường đối với bất kỳ khoản tổn thất nào cho các đối tác này khi xảy ra sự kiện vi phạm trong khoảng thời gian cụ thể, Tập đoàn sẽ chịu trách nhiệm thực hiện việc bồi thường đối với bất kỳ khoản thiếu hụt đó. Các khoản này phát sinh từ những tổn thất mà bên đối tác phải chịu và đã được cam kết bồi thường, đảm bảo từ VNG Limited.

37. NGHIỆP VỤ CHI TRẢ BẰNG CỔ PHIẾU

Ban Tổng Giám đốc của Tập đoàn đã quyết định không hạch toán nghiệp vụ chi trả bằng cổ phiếu trên báo cáo tài chính hợp nhất cho đến khi quyền mua được thực hiện mà chỉ trình bày các thông tin liên quan đến các nghiệp vụ này trong thuyết minh bên dưới do chưa có hướng dẫn cụ thể về cách hạch toán các nghiệp vụ chi trả bằng cổ phiếu theo các Chuẩn mực kế toán Việt Nam. Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam hiện hành. Chi tiết các nghiệp vụ chi trả bằng cổ phiếu như sau:

Chương trình cổ phiếu cho nhân viên (“ESOP”)

Tập đoàn có ESOP cho phép nhân viên có quyền mua cổ phiếu với giá 20.000 VND/cổ phiếu (ESOP II) hoặc 30.000 VND/cổ phiếu (ESOP III). Theo đó, tổng số quyền mua cổ phiếu được tổng hợp từ Chương trình ESOP II và ESOP III là 3.306.526 và được cấp từ năm 2020 đến hết năm 2027.

Chi tiết về chương trình cổ phiếu được tóm tắt như sau:

1. Kế hoạch thực hiện

Quyền mua đến hạn thực hiện hàng năm trong vòng 3 hoặc 4 năm từ ngày cấp đầu tiên.

2. Các điều khoản

(i) Với mỗi 12 tháng kể từ ngày cấp quyền, nhân viên được phép thực hiện 33,33% (hoặc 25% trong trường hợp đặc biệt) tổng số quyền mua cổ phần được cấp (làm tròn xuống đến hàng đơn vị). Nhân viên bắt đầu được thực hiện quyền mua cổ phần sau khi kết thúc 12 tháng kể từ ngày được cấp quyền mua.

(ii) Quyền mua cổ phần được thực hiện mỗi năm hai đợt từ ngày 1 tháng 1 đến ngày 30 tháng 1 và từ ngày 1 tháng 7 đến ngày 30 tháng 7. Quyền mua cổ phần đã phát sinh trong một năm chỉ được thực hiện trong đợt thực hiện quyền tương ứng của kỳ đó. Quá thời hạn trên, toàn bộ quyền mua cổ phần chưa được thực hiện sẽ bị hủy bỏ.

3. Điều kiện

(i) Quyền chọn mua sẽ bị hủy bỏ nếu điều kiện đã cam kết không đạt được.

(ii) Chính sách này sẽ được thay đổi tùy từng thời điểm phụ thuộc vào quyết định của Công ty.

Biến động của số lượng quyền mua đã cấp và giá thực hiện trong kỳ được trình bày như sau:

	NĂM NAY		NĂM TRƯỚC	
	Giá (VND)	Số lượng quyền mua	Giá (VND)	Số lượng quyền mua
Số đầu năm	30.000	889.704	30.000	753.876
Cấp trong năm	30.000	546.701	30.000	685.834
Mất quyền mua trong năm	30.000	(75.076)	30.000	(51.967)
Thực hiện quyền mua trong năm	30.000	(384.047)	30.000	(498.039)
Số cuối năm		977.282		889.704

38. CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Chỉ tiêu	Số cuối năm	Số đầu năm
Ngoại tệ:		
MMK	17.162.534	4.287.291
TWD	15.542.672	16.616.101
USD	14.516.791	8.833.614
SGD	3.399.376	4.582.594
THB	3.120.673	8.786.765
EUR	2.159.588	-
PHP	540.723	37.173
AUD	392.572	264.477
CNY	248.137	1.507.659
GBP	13.737	-
AED	5.073	8.942
NZD	962	-

39. THÔNG TIN THEO BỘ PHẬN

Tập đoàn lựa chọn các bộ phận theo lĩnh vực kinh doanh là bộ phận báo cáo chính yếu vì rủi ro và tỷ suất sinh lời của Tập đoàn bị tác động chủ yếu bởi những khác biệt về sản phẩm và dịch vụ do Tập đoàn cung cấp. Các hoạt động kinh doanh của Tập đoàn được tổ chức và quản lý theo tính chất của sản phẩm và dịch vụ do Tập đoàn cung cấp với mỗi một bộ phận là một đơn vị kinh doanh chiến lược cung cấp các sản phẩm khác nhau và phục vụ các thị trường khác nhau.

Giá áp dụng cho các giao dịch giữa các bộ phận được xác định trên cơ sở tương tự như với các bên thứ ba. Doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh của các bộ phận bao gồm các giao dịch giữa các bộ phận. Các giao dịch này được loại trừ khi lập báo cáo tài chính hợp nhất.

Nhằm phục vụ công tác quản lý, Tập đoàn được tổ chức theo các đơn vị kinh doanh dựa trên các sản phẩm và dịch vụ và bao gồm các bộ phận báo cáo theo hoạt động như sau:

- Trò chơi trực tuyến;
- Truyền thông đa phương tiện;
- Dịch vụ công nghệ tài chính;
- Dịch vụ đầu tư dài hạn khác; và
- Chuyển đổi số.

39. THÔNG TIN THEO BỘ PHẬN

Kết quả hoạt động kinh doanh của các bộ phận được quản lý riêng biệt nhằm phục vụ cho việc ra quyết định, phân bổ nguồn lực và đánh giá thành tích. Thành tích của các bộ phận được đánh giá dựa trên kết quả lãi lỗ mà trên một số khía cạnh, như được trình bày trong bảng dưới đây, được đo lường khác với kết quả hoạt động kinh doanh trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất. Nguồn tài trợ, bao gồm thu nhập và chi phí từ hoạt động tài chính; và thuế thu nhập doanh nghiệp được quản lý tập trung ở cấp độ Tập đoàn chứ không phân bổ cho các bộ phận.

Thông tin bộ phận được cung cấp cho theo lĩnh vực kinh doanh cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2023 như sau:

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2023								
	Trò chơi trực tuyến	Truyền thông đa phương tiện	Dịch vụ công nghệ tài chính	Dịch vụ chuyển đổi số	Dịch vụ đầu tư dài hạn khác	Tổng cộng	Loại trừ/ Chưa được phân bổ	Hợp nhất
Doanh thu theo bộ phận kinh doanh								
Doanh thu từ khách hàng bên ngoài	5.585.516.939.173	1.079.734.637.714	625.271.428.517	137.789.389.381	164.392.720.520	7.592.705.115.305	-	7.592.705.115.305
Doanh thu giữa các bộ phận	4.694.283.382	203.331.775.813	146.584.014.562	423.501.266.124	6.596.719.568	784.708.059.449	(784.708.059.449)	-
Tổng doanh thu từ hợp đồng với khách hàng	5.590.211.222.555	1.283.066.413.527	771.855.443.079	561.290.655.505	170.989.440.088	8.377.413.174.754	(784.708.059.449)	7.592.705.115.305
Lợi nhuận/(lỗ) của bộ phận kinh doanh	228.910.475.909	(366.285.181.927)	(992.237.325.152)	(86.054.108.533)	(504.722.504.517)	(1.720.388.644.220)	(4.843.015.238)	(1.725.231.659.458)
Đối chiếu								
Các khoản chi phí không được phân bổ								-
Doanh thu tài chính								94.385.288.448
Chi phí tài chính								(220.854.441.272)
Lỗ từ công ty liên kết								(298.125.424.395)
Tổng lỗ trước thuế								(2.149.826.236.677)
THÔNG TIN KHÁC:								
Tài sản và công nợ								
Tài sản bộ phận	1.495.283.567.470	511.355.854.348	1.226.260.271.363	607.642.078.528	2.642.457.019.514	6.482.998.791.223	-	6.482.998.791.223
Tài sản không phân bổ	-	-	-	-	-	-	3.111.667.827.602	3.111.667.827.602
Tổng tài sản	1.495.283.567.470	511.355.854.348	1.226.260.271.363	607.642.078.528	2.642.457.019.514	6.482.998.791.223	3.111.667.827.602	9.594.666.618.825
Công nợ bộ phận	3.011.976.727.141	251.056.531.255	790.856.766.439	256.683.092.658	638.044.986.286	4.948.618.103.779	-	4.948.618.103.779
Công nợ không phân bổ	-	-	-	-	-	-	1.835.948.464.820	1.835.948.464.820
Tổng công nợ	3.011.976.727.141	251.056.531.255	790.856.766.439	256.683.092.658	638.044.986.286	4.948.618.103.779	1.835.948.464.820	6.784.566.568.599

39. THÔNG TIN THEO BỘ PHẬN

Thông tin bộ phận được cung cấp cho theo lĩnh vực kinh doanh Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024 như sau:

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024								VND
	Trò chơi trực tuyến	Truyền thông đa phương tiện	Dịch vụ công nghệ tài chính	Dịch vụ chuyển đổi số	Dịch vụ đầu tư dài hạn khác	Tổng cộng	Loại trừ/ Chưa được phân bổ	Hợp nhất
Doanh thu theo bộ phận kinh doanh								
Doanh thu từ khách hàng bên ngoài	6.504.322.724.661	1.247.602.279.968	754.369.732.977	494.605.508.516	272.423.066.054	9.273.323.312.176	-	9.273.323.312.176
Doanh thu giữa các bộ phận	5.841.367.237	127.743.033.593	144.782.670.055	309.322.498.577	114.226.140.429	701.915.709.891	(701.915.709.891)	-
Tổng doanh thu từ hợp đồng với khách hàng	6.510.164.091.898	1.375.345.313.561	899.152.403.032	803.928.007.093	386.649.206.483	9.975.239.022.067	(701.915.709.891)	9.273.323.312.176
Lợi nhuận/(lỗ) của bộ phận kinh doanh	1.104.441.521.878	(146.762.226.855)	(612.686.860.087)	(62.999.362.305)	(587.784.572.993)	(305.791.500.362)	(18.031.499.663)	(323.823.000.025)
Đối chiếu								
Các khoản chi phí không được phân bổ								-
Doanh thu tài chính								157.996.664.312
Chi phí tài chínhs								(177.306.640.826)
Lỗ từ công ty liên kết								(392.302.994.527)
Tổng lỗ trước thuế								(735.435.971.066)
THÔNG TIN KHÁC:								
Tài sản và công nợ								
Tài sản bộ phận	939.180.404.444	473.768.784.752	1.290.716.448.230	1.455.098.449.075	3.265.890.785.403	7.424.654.871.904	-	7.424.654.871.904
Tài sản không phân bổ	-	-	-	-	-	-	2.009.498.355.327	2.009.498.355.327
Tổng tài sản	939.180.404.444	473.768.784.752	1.290.716.448.230	1.455.098.449.075	3.265.890.785.403	7.424.654.871.904	2.009.498.355.327	9.434.153.227.231
Công nợ bộ phận	3.762.600.302.020	338.883.278.616	798.410.144.794	406.540.692.304	527.707.757.920	5.834.142.175.654	-	5.834.142.175.654
Công nợ không phân bổ	-	-	-	-	-	-	2.492.062.094.523	2.492.062.094.523
Tổng công nợ	3.762.600.302.020	338.883.278.616	798.410.144.794	406.540.692.304	527.707.757.920	5.834.142.175.654	2.492.062.094.523	8.326.204.270.177

40. CÁC SỰ KIỆN PHÁT SINH SAU NGÀY KẾT THÚC KỲ KẾ TOÁN


Vào ngày 7 tháng 1 năm 2025, Công ty đã hoàn tất thủ tục pháp lý để thành lập Công ty TNHH 2MoreBits theo Nghị quyết của Hội đồng Quản trị số 07/2024/NQ-HĐQT ngày 21 tháng 11 năm 2024 với vốn điều lệ là 20.000.000.000 VND.


Vào ngày 23 tháng 1 năm 2025, Công ty đã hoàn tất thủ tục pháp lý để thành lập Công ty Zalo Platforms theo Nghị quyết của Hội đồng Quản trị số 07/2024/NQ-HĐQT ngày 21 tháng 11 năm 2024 với vốn điều lệ là 10.000.000.000 VND.


Vào ngày 24 tháng 1 năm 2025, Công ty đã hoàn tất việc góp thêm vốn vào NCV với tổng giá trị là 500.000 USD.


Ngoài các sự kiện nêu trên, không có sự kiện trọng yếu nào khác phát sinh sau ngày kết thúc năm tài chính yêu cầu phải được điều chỉnh hay trình bày trong báo cáo tài chính hợp nhất của Tập đoàn.

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Ngày 31 tháng 3 năm 2025


Lê Thị Hồng Hạnh
Người lập


Lê Trung Tín
Kế toán trưởng


Lê Hồng Minh
Người đại diện theo pháp luật



TP. Hồ Chí Minh, ngày 24 tháng 04 năm 2025

TM. CÔNG TY CỔ PHẦN VNG

ql

Người Đại Diện Theo Pháp Luật



Lê Hồng Minh

LÊ HỒNG MINH

Chủ tịch HĐQT

