

Số: /BC-VCC

Hà Nội, ngày tháng năm 2025

**BÁO CÁO CỦA BAN ĐIỀU HÀNH**  
**Về kết quả hoạt động kinh doanh năm 2024 và kế hoạch kinh doanh năm 2025**

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông Tổng Công ty CP Công trình Viettel.

Ban Điều hành xin được báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2024 và kế hoạch kinh doanh năm 2025, cụ thể như sau:

**I. BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG NĂM 2024**

**1. Tổng quan về môi trường kinh doanh năm 2024:**

Năm 2024 kinh tế thế giới tiếp tục xu hướng phục hồi do thương mại hàng hóa toàn cầu cải thiện, lạm phát giảm về mức mục tiêu, điều kiện tài chính được nói lỏng và tình trạng thiếu hụt lao động giảm, tuy nhiên tốc độ tăng trưởng dưới mức tiềm năng và không đều giữa các khu vực (GDP tăng ~ 3,2%, cao hơn mức 3,1% năm 2023).

Tại Việt Nam, nền kinh tế đạt nhiều thành tựu vượt qua các thách thức từ thiên tai và biến động kinh tế toàn cầu. Tăng trưởng kinh tế bứt phá vào các tháng cuối năm, vượt qua mọi dự báo trước đó, tốc độ tăng trưởng GDP cả năm 2024 ước tính tăng 7% so năm 2023.

Trong năm 2024 Chính phủ đã ban hành loạt các văn bản pháp luật liên quan đến năng lượng mặt trời: Quyết định số 262/QĐ-TTg về kế hoạch thực hiện quy hoạch điện VIII; Nghị định 80/2024/NĐ-CP quy định về cơ chế mua bán điện trực tiếp giữa đơn vị phát điện năng lượng tái tạo với khách hàng sử dụng điện; Nghị định 135/2024/NĐ-CP quy định cơ chế, chính sách khuyến khích phát triển điện mặt trời mái nhà tự sản, tự tiêu. Bên cạnh đó, giá điện liên tục tăng trong khi giá pin ngày càng giảm, thuận lợi cho VCC trong việc kinh doanh và đầu tư năng lượng mặt trời.

Từ tháng 8/2024, Luật Đất đai, Luật Nhà ở, Luật kinh doanh bất động sản chính thức có hiệu lực kỳ vọng sẽ tác động tích cực, gỡ bỏ các rào cản, tạo động lực thúc đẩy sự phục hồi và phát triển của thị trường bất động sản => các quy định từ luật cần thời gian dài mới đi vào thực tế, do đó, VCC chưa thể tăng trưởng đột phá mảng xây dựng dân dụng ngay trong năm 2024.

Năm 2024, Chính phủ rất quyết liệt điều hành giải ngân vốn đầu tư công tuy nhiên tỷ lệ giải ngân chỉ đạt 70%, còn xa theo mục tiêu 95% của Thủ tướng Chính phủ => Việc tiếp cận, đấu thầu các dự án đầu tư công của VCC với các nội dung về xây dựng dân dụng, năng lượng cơ điện còn chưa thuận lợi.

Thời tiết tiếp tục diễn biến phức tạp, Bão số 3 (Yagi) là cơn bão mạnh nhất ảnh hưởng nước ta trong khoảng 70 năm trở lại đây đã gây thiệt hại nặng nề về hạ tầng mạng lưới các tỉnh phía Bắc => Lực lượng vận hành khai thác (VHKT) vừa phải huy động nguồn lực lớn nhất từ trước đến nay (~4.000 người) để khắc phục cho các tỉnh ảnh hưởng và vừa phải duy trì công tác VHKT tại các tỉnh còn lại.

Bên cạnh những khó khăn trên, VCC được Tập đoàn tạo điều kiện thực hiện đầu tư hạ tầng viễn thông với vai trò hạt nhân, đồng thời trong năm Tập đoàn cũng đẩy mạnh đầu tư các dự án 4G, 5G => VCC có đủ điều kiện để hoàn thành vượt kế hoạch kinh doanh mảng Đầu tư hạ tầng và xây lắp viễn thông.

VCC kiện toàn mô hình tổ chức: Sáp nhập 2 trung tâm Giải pháp tích hợp và Dịch vụ kỹ thuật thành Trung tâm Giải pháp & Dịch vụ kỹ thuật để cộng hưởng sức mạnh kênh bán và kênh triển khai; Chuyển lĩnh vực xây lắp từ Trung tâm hạ tầng sang Trung tâm Đầu tư hạ tầng để đảm bảo tối ưu và thống nhất đầu mối điều hành thi công các công trình xây lắp trạm viễn thông.

Ban lãnh đạo VCC cũng điều chỉnh những giải pháp quản trị: Quyết liệt điều hành, đánh giá theo mục tiêu đã xây dựng từ đầu năm đảm bảo tính thống nhất; Điều hành thực thi chuyên sâu, quyết liệt và sát việc đến tận lớp Trung tâm quận huyện. Nguyên tắc chi lương thưởng ngoài căn cứ vào kết quả thực hiện theo kế hoạch còn căn cứ theo hiệu quả đơn vị tạo ra để đảm bảo thúc đẩy tăng trưởng bền vững, dài hạn.

## 2. Đánh giá thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch

### - Chỉ tiêu kế hoạch hợp nhất:

TT	Tên chỉ tiêu	TH 2023	Năm 2024			So với 2023	
			KH	TH	%KH	$\Delta$	%
<b>I</b>	<b>Chỉ tiêu tài chính (tỷ đồng)</b>						
1	Tổng doanh thu	11.470,4	12.653,2	12.662,6	100%	1.192,2	10,4%
2	Tổng chi phí	10.814,6	11.981,8	11.990,6	100%	1.176,0	10,9%
3	LNTT	655,7	671,4	671,9	100%	16,2	2,5%
4	LNST	524,6	531,7	538,1	101%	13,5	2,6%
<b>II</b>	<b>Chỉ tiêu hiệu quả</b>						
1	ROA (%)	8,0%	6,8%	7,7%	114%	-0,2%	-2,9%
2	ROE (%)	28,5%	24,7%	28,3%	114%	-0,2%	-0,7%

(Số liệu trong báo cáo tài chính hợp nhất năm 2024)

**- Chỉ tiêu kế hoạch công ty mẹ:**

TT	Tên chỉ tiêu	TH 2023	Năm 2024			So với 2023	
			KH	TH	%KH	KH	TH
<b>I</b>	<b>Chỉ tiêu tài chính</b> (tỷ đồng)						
1	Tổng doanh thu	9.919,4	11.262,4	10.138,6	90%	219,2	2,2%
2	Tổng chi phí	9.286,1	10.624,4	9.478,8	89%	192,7	2,1%
3	LNTT	633,3	638,0	659,8	103%	26,5	4,2%
4	LNST	509,0	509,2	516,4	101%	7,3	1,4%
<b>II</b>	<b>Chỉ tiêu hiệu quả</b>						
1	ROA (%)	8,3%	7,0%	7,9%	112%	-0,4%	-5,3%
2	ROE (%)	28,7%	24,7%	28,2%	114%	-0,6%	-1,9%

### **3. Đánh giá các mặt hoạt động sản xuất kinh doanh**

#### **3.1. Những mặt đạt được**

- Hoàn thành các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh mục tiêu năm 2024 và tăng trưởng 2 con số, duy trì thu nhập người lao động đều đặn trong bối cảnh ngành nghề cốt lõi VHKT suy giảm, thị trường không thuận lợi cho việc phát triển các ngành nghề mới (XDDD, GP&DVKT).

- Giữ vị trí số 1 thị trường TowerCo tại Việt Nam với lũy kế đến hết năm 2024 đạt 10k trạm.

- Tham gia triển khai dự án năng lượng trọng điểm quốc gia 500KV mạch 3 kéo dài với tiến độ gấp rút theo yêu cầu của Thủ tướng Chính phủ; Là đơn vị nòng cốt trong quá trình triển khai lắp đặt trạm 5G của Viettel, thi công tại 55 tỉnh, 4.118/6.010 trạm tương đương 70% tổng khối lượng trạm toàn mạng.

- Hoạt động chuyển đổi số sôi động, hết năm đạt mức chuyển đổi số 3.85/5 trong đó các lĩnh vực công nghệ, vận hành, khách hàng, chiến lược, văn hóa, dữ liệu đạt từ 3.5-4/5 điểm, tăng từ 2,1%-5,4%.

- Mức độ trưởng thành hệ thống khung quy trình và quy trình của VCC đạt 4,5/5; Tỷ lệ số hóa quy trình năm 2024 đạt 98%, tăng 7% so năm 2023, tỷ lệ tự động hóa đạt 54% các quy trình trọng yếu.

#### **3.2. Những nguy cơ, điểm cần cải thiện**

- Không hoàn thành mục tiêu năng suất và tiền lương bình quân do doanh thu, quỹ tiền lương từ lĩnh vực VHKT trong nước không đạt so với kế hoạch ban đầu, mặc dù VCC đã tối ưu lao động (giảm 336 LDBQ là FT1).

## **II. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025**

### **1. Dự báo về môi trường kinh doanh**

Năm 2025, Chính phủ đạt mục tiêu tăng trưởng GDP từ 8% phấn đấu để xếp hạng 31-33 thế giới về quy mô GDP.

Các văn bản pháp luật về thúc đẩy năng lượng tái tạo đã được ban hành năm 2024 và nhiều văn bản đang đang xem xét sửa đổi và ban hành với mục tiêu thúc

đẩy tăng trưởng kinh tế như: Luật điện lực kỳ vọng sẽ mở ra hướng đi mới cho hạ tầng truyền tải và năng lượng tái tạo, thúc đẩy đầu tư hạ tầng truyền tải điện và đầu tư hệ thống năng lượng tái tạo; Luật Đầu tư công với mục tiêu giảm thủ tục hành chính, loại cơ chế “xin-cho”; Nghị quyết tháo gỡ khó khăn, vướng mắc tại các dự án bất động sản để phát triển dài hạn thị trường.....

Động lực tăng trưởng năm 2025 được dự báo sẽ đến từ đầu tư công do chi tiêu của Chính phủ năm 2024 thấp hơn kế hoạch, còn dư địa tăng trưởng cho năm 2025; Các Luật Đất đai, Luật Nhà ở, Luật kinh doanh bất động sản có hiệu lực từ năm 2024 đi vào cuộc sống, kỳ vọng sẽ tác động tích cực, sàng lọc Chủ đầu tư, khơi thông dòng vốn, gỡ bỏ các rào cản, tạo động lực thúc đẩy sự phục hồi và phát triển của thị trường bất động sản.

Theo viện nghiên cứu quản lý kinh tế TW, thu hút FDI tiếp tục khả quan, là trụ cột tăng trưởng trong năm 2025, dòng chảy FDI đổ về Asean vẫn là điểm sáng, kết quả năm 2024, vốn FDI thực hiện đạt 25,35 tỷ USD, tăng 9,4% so năm 2023 là mức giải ngân cao nhất từ trước tới nay.

Tháng 2/2025, Quốc hội đã thông qua kế hoạch cải tổ hành chính quy mô lớn từ cấp Trung Ương đến địa phương với mục tiêu tinh gọn bộ máy, nâng cao hiệu quả hành chính, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh và đầu tư, thu hút đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên trong ngắn hạn, việc thực hiện kế hoạch cải tổ này có thể gây ra gián đoạn trong hoạt động kinh tế và việc giải ngân vốn đầu tư công gây khó khăn đến các doanh nghiệp nói chung và VCC nói riêng trong việc kinh doanh các lĩnh vực xây dựng dân dụng, giải pháp và dịch vụ kỹ thuật.

## **2. Chủ trương, định hướng kinh doanh năm 2025:**

Với phương châm hành động năm 2025 “Nâng cao trải nghiệm, bứt phá tăng trưởng” BDH định hướng kinh doanh theo từng lĩnh vực như sau:

- Vận hành khai thác:
  - VHKT trong Tập đoàn: Đảm bảo cam kết KPIs với CĐT.
  - VHKT ngoài Tập đoàn: Xúc tiến, mở rộng VHKT thành công tối thiểu từ 3 đến 5 doanh nghiệp ngoài Tập đoàn.
- Xây dựng dân dụng:
  - B2B: Đẩy mạnh tham gia các dự án nguồn vốn đầu tư công, nguồn vốn FDI bên cạnh các dự án bất động sản truyền thống, đặc biệt tập trung vào 27 tỉnh trọng điểm. Triển khai mô hình góp vốn kinh doanh bất động sản khi đủ điều kiện pháp lý; Mở rộng kinh doanh ra thị trường nước ngoài.

o B2C: Hoàn thành mục tiêu 5 căn nhà/tỉnh/tháng. Phát triển hệ sinh thái xây dựng dân dụng gắn liền với thiết kế “smart”, nội thất và thiết bị gia dụng.

- Giải pháp và dịch vụ kỹ thuật: nâng cao năng lực đấu thầu và triển khai các dự án cơ điện giá trị lớn. Tập trung lực lượng chiếm lĩnh thị trường năng lượng mặt trời trên 63 tỉnh/TP.

- Đầu tư hạ tầng: Đầu tư xây dựng mới 2.000 trạm BTS. Triển khai đầu tư hệ thống cáp quang tuyến đường cao tốc Bắc Nam và các tuyến ngầm hóa kết nối từ đường cao tốc vào tổng trạm. Bám nắm chính sách của Nhà nước để triển khai đầu tư các tuyến ngầm kiên cố tại các tỉnh/TP lớn.

### 3. Các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh:

#### 3.1. Chỉ tiêu hợp nhất

TT	Chỉ tiêu hợp nhất	TH 2024	KH 2025	So với 2024	
				Δ	%
<b>I</b>	<b>Chỉ tiêu tài chính (tỷ đồng)</b>				
1	Tổng doanh thu	12.662,6	13.968,0	1.305,4	10,3%
2	Tổng chi phí	11.990,6	13.246,6	1.255,9	10,5%
3	LNTT	671,9	721,4	49,5	7,4%
4	LNST	538,1	562,7	24,6	4,6%
<b>II</b>	<b>Chỉ tiêu hiệu quả (%)</b>				
1	ROA	7,7%	7,2%	-0,5%	-7,0%
2	ROE	28,3%	24,7%	-3,6%	-12,7%

#### 3.2. Chỉ tiêu công ty mẹ

TT	Chỉ tiêu công ty mẹ	TH 2024	KH 2025	So với 2024	
				Δ	%
<b>I</b>	<b>Chỉ tiêu tài chính (tỷ đồng)</b>				
1	Tổng doanh thu	10.138,6	12.360,6	2.222,0	21,9%
2	Tổng chi phí	9.478,8	11.686,6	2.207,8	23,3%
3	LNTT	659,8	674,0	14,3	2,2%
4	LNST	516,4	526,6	10,2	2,0%
<b>II</b>	<b>Chỉ tiêu hiệu quả (%)</b>				
1	ROA	7,9%	7,3%	-0,6%	-7,9%
2	ROE	28,2%	24,8%	-3,4%	-12,0%

### 4. Nhiệm vụ trọng tâm năm 2025:

- Thực hiện chiến lược Go Global: Ký hợp đồng kinh tế với 2-3 đối tác nước ngoài.

- Vận hành khai thác: Đảm bảo chất lượng mạng theo yêu cầu của chủ đầu tư.

- Mở rộng hoạt động kinh doanh ngoài Tập đoàn, doanh thu đạt 6.359, tăng trưởng 26,6% so năm 2024.

- Giữ vững thị phần Towerco số 1 Việt Nam, tìm kiếm mặt bằng và triển khai thi công DBHT 2.000 vị trí mới.

- Nâng cao điểm trưởng thành số theo khung TMForum đạt mức ~ [4.0-4.5]/5.

## **5. Nhiệm vụ cụ thể các lĩnh vực:**

### **5.1. Vận hành khai thác:**

- Nâng cao chất lượng nguồn lực VHKT: *Chuẩn hóa bộ khung kiến thức nền tảng cho lực lượng tuyến đầu; Sát hạch hàng quý các nhân sự yếu/kém để thay thế và thải loại; Xây dựng công cụ cảnh báo tự động về việc thiếu hụt nhân sự.*
- Đảm bảo chất lượng trạm đạt chuẩn: *Kiểm soát nghiêm thu trạm phát sóng mới; Kiểm soát việc tác động vào hạ tầng mạng lưới; Duy trì chất lượng trạm đạt chuẩn.*
- Nâng cao chất lượng mạng truyền dẫn: *Chuẩn hóa cơ sở dữ liệu mạng truyền; Chủ động củng cố hạ tầng tuyến cáp.*
- Nâng cao chất lượng dịch vụ cố định băng rộng: *thực hiện chương trình củng cố chủ động điểm xung yếu truyền dẫn; Đào tạo kỹ năng tiếp xúc khách hàng cho FT để nâng cao trải nghiệm; Đảm bảo hàng hóa vật tư; công cụ dụng cụ; Chủ động đầu tư nguồn lực.*
- Xúc tiến khách hàng Ngoài Tập đoàn: *Tiếp xúc các khách hàng CMC Telecom; Bộ Công An, HBO, Đoàn Biên Phòng, các đơn vị sở hữu trạm xã hội hóa... hợp tác triển khai VHKT~ 9.500km cáp quang, 400 trạm đồn biên phòng, 1.500 trạm xã hội hóa; Làm việc với các ngân hàng và các nhà cung cấp trạm ATM, xúc tiến tìm cơ hội hợp tác cung cấp dịch vụ bảo trì, xử lý sự cố máy ATM cho các ngân hàng (mục tiêu tối thiểu 200 máy).*

### **5.2. Đầu tư hạ tầng cho thuê:**

- Towerco: Tìm kiếm mặt bằng và triển khai 2.000 vị trí trạm BTS mới; Xúc tiến ký hợp đồng tối thiểu 300 trạm cho khách hàng ngoài Tập đoàn, nâng tỷ lệ dùng chung lên 1,045.
- Cáp quang: Bám nắm, phối hợp Cục đường bộ, Cục đường cao tốc và các BQLDA, BOT xin chấp thuận thiết kế, cấp phép thi công hoàn thành lũy kế 15 tuyến ~ 910km cáp ngầm dọc cao tốc Bắc Nam; Tìm kiếm khách hàng đưa vào kinh doanh 11 tuyến ~ 580km trong năm 2025
- Năng lượng tái tạo: Tiếp tục bám nắm kế hoạch, chính sách của Nhà nước để xúc tiến đầu tư ngay khi đủ điều kiện đảm bảo hiệu quả dự án; Tìm kiếm khách hàng có nhu cầu NLMT tại các tỉnh KV2, KV3.
- Nghiên cứu thị trường trạm sạc, đánh giá hiệu quả phương án đầu tư trạm sạc tại các điểm dừng cao tốc, nếu khả thi sẽ triển khai đầu tư.
- Đảm bảo các chương trình trọng điểm với VTNet: Quy hoạch lực lượng triển khai đáp ứng tiến độ, chất lượng các chương trình BTS xây mới, kiên cố, GPON, ngầm hóa và các giải pháp nâng cao chất lượng mạng lưới.

### **5.3. Xây dựng:**

- Triển khai chương trình đầu tư công, dự án bất động sản: Xây dựng tập khách hàng B2B trên địa bàn tỉnh, đặc biệt là các đơn vị có dự án đầu tư công và dự án bất động sản lớn, tạo tên tuổi tại địa phương để lan tỏa uy tín, thương hiệu, nâng cao cơ hội tìm kiếm dự án.

- Tổ chức bộ máy tham gia tìm kiếm, tiếp xúc, triển khai các dự án FDI; Nghiên cứu những tiêu chí cần đáp ứng để có thể cạnh tranh với các tổng thầu nước ngoài (kinh nghiệm, tài chính, máy móc thiết bị, nhân sự). Xây dựng quy trình từ tìm kiếm thông tin dự án, đánh giá dự án (mức độ hiệu quả của dự án, khả năng cạnh tranh), tham gia đấu thầu, triển khai dự án đến thanh quyết toán, bảo hành dự án...)

- Triển khai chương trình 5 căn nhà ở cá nhân/tỉnh/tháng: Thực hiện chiến dịch marketing “Xây nhà muôn nơi” “Xây nhà trọn tâm” phát triển thương hiệu AIOHOMES trên đa kênh; Phát triển kênh xã hội hóa đảm bảo tối thiểu 2 cộng tác viên/xã phường tìm kiếm khách hàng có nhu cầu xây nhà ở cá nhân và lan tỏa thương hiệu; Quy hoạch, tuyển dụng, đào tạo, đánh giá, sàng lọc hàng quý đảm bảo số lượng và chất lượng đội thi công, nhà cung cấp tại địa phương; Đảm bảo công cụ dụng cụ thi công, giám sát việc thực hiện quy trình và giám sát chất lượng công trình bằng công nghệ và kiểm tra thực tế, mục tiêu 100% công trình đạt yêu cầu chất lượng theo hợp đồng với khách hàng.

- Go Global: Bám nắm các dự án đã theo năm 2024 để triển khai theo tiến độ; Tiếp tục tìm kiếm các dự án qua các kênh trung gian (Trang alibaba.com; mua dữ liệu khách hàng ...), các tổ chức, hiệp hội trong ngành. Mục tiêu hướng đến ký hợp đồng cung cấp vật liệu xây dựng cho các dự án xây dựng tại thị trường Australia, NewZealand, Đông Nam Á); Xây dựng và triển khai kế hoạch tuyển dụng, đào tạo nhân sự để đảm bảo cho các dự án dự kiến sẽ triển khai trong năm 2025 và các năm tới.

#### **5.4. Giải pháp và dịch vụ kỹ thuật:**

- Năng lượng:

- + B2B: Tiếp cận các quỹ đầu tư hệ thống năng lượng mặt trời từ khâu tiếp xúc tìm mái để xúc tiến EPC, vận hành cho quỹ.

- + B2C: Triển khai chương trình phát triển NLMT mục tiêu mỗi Trung tâm quận/huyện phát triển 3 hệ (5kw)/tháng. Tổng Công ty tìm kiếm nguồn hàng đảm bảo tính cạnh tranh, xây dựng chính sách thúc đẩy bán hàng; Tổ chức đào tạo bán hàng từng nhóm; Khối trung tâm tổ chức làm cùng, hỗ trợ đối với các hệ đầu tiên của Trung tâm quận/huyện.

- Cơ điện:

- + B2B: Tập trung tìm kiếm, tiếp xúc 6 nhóm khách hàng: tổng thầu cơ điện, doanh nghiệp bất động sản, đơn vị tư vấn thiết kế, đơn vị hành chính sự nghiệp cung cấp các sản phẩm: hệ thống điều hòa, thông gió; phòng cháy chữa cháy, điện chiếu sáng/động lực, thang máy, điện nhẹ... Đi cùng Trung tâm Xây dựng B2C,

B2B để cung cấp hệ sinh thái sản phẩm cho các dự án bất động sản, dự án nguồn vốn đầu tư công, FDI; Tiếp cận làm thầu phụ hoặc liên doanh để lấy năng lực, triển khai công trình điểm tại địa bàn các tỉnh;

+ B2C: Triển khai chương trình phát triển thang máy hộ gia đình; Chương trình phát triển thuê bao lọc nước.

Kính trình Đại hội xem xét và thông qua./.

**TỔNG GIÁM ĐỐC**

**Phạm Đình Trường**



**Phụ lục**  
**Giải thích thuật ngữ và các từ viết tắt**

<b>Từ viết tắt</b>	<b>Diễn giải</b>
VCC	Tổng Công ty Cổ phần Công trình Viettel
Tập đoàn	Tập đoàn Công nghiệp – Viễn thông Quân đội
LNTT	Lợi nhuận trước thuế
LNST	Lợi nhuận sau thuế
ROA (%)	Tỷ suất lợi nhuận ròng trên tổng tài sản bình quân
ROE (%)	Tỷ suất lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu bình quân
ROS (%)	Tỷ suất lợi nhuận ròng trên tổng doanh thu
VHKT	Vận hành khai thác
XDDD	Xây dựng dân dụng
GP&DVKT	Giải pháp và Dịch vụ kỹ thuật
NLMT	Năng lượng mặt trời
FT	Nhân viên kỹ thuật hiện trường

**VIETTEL GROUP**  
**VIETTEL CONSTRUCTION JOINT STOCK CORPORATION**  
No.: /BC-VCC

**SOCIALIST REPUBLIC OF VIETNAM**  
**Independence - Freedom - Happiness**  
Hanoi, [Day] [Month] 2025

**REPORT FROM THE EXECUTIVE BOARD**  
**Regarding the business performance results of 2024 and the business plan for 2025**

To: The General Meeting of Shareholders of Viettel Construction Joint Stock Corporation.

The Executive Board respectfully submits the report on the business performance results for 2024 and the business plan for 2025 as follows:

**I. REPORT ON BUSINESS ACTIVITIES IN 2024**

**1. Overview of the business environment in 2024:**

In 2024, the global economy continued its recovery trend, supported by improved global merchandise trade, reduced inflation to target levels, eased financial conditions, and a reduction in labor shortages. However, growth remained below potential and uneven across regions, with global GDP growth estimated at 3.2%, slightly higher than the 3.1% growth in 2023.

In Vietnam, the economy achieved significant accomplishments, overcoming challenges from natural disasters and global economic volatility. Economic growth accelerated in the final months of the year, surpassing all previous forecasts, with GDP growth for the full year of 2024 estimated to increase by 7% compared to 2023.

In 2024, the Government introduced a series of legal documents related to solar energy, including Decision No.262/QĐ-TTg on the implementation of the 8<sup>th</sup> Power Plan, Decree No.80/2024/NĐ-CP regulating the direct power purchase agreement between renewable energy generators and consumers, and Decree No.135/2024/NĐ-CP encouraging the development of rooftop solar energy systems for self-production and consumption. Additionally, electricity prices continued to rise while the cost of solar panels decreased, presenting favorable conditions for VCC in the solar energy business and investments.

From August 2024, the new Land Law, Housing Law, and Real Estate Business Law officially came into effect, which is expected to have a positive impact by removing barriers and fostering the recovery and development of the real estate market. However, the regulations in these laws will require time to be fully implemented, so VCC is unlikely to experience significant growth in the civil construction sector in 2024.

In 2024, the Government was very determined in managing the disbursement of public investment funds; however, the disbursement rate only reached 70%, still far from the 95% target set by the Prime Minister. As a result, VCC's efforts to access and bid for public investment projects, particularly in the fields of civil construction and mechanical electrical energy, have faced difficulties.

Weather conditions continued to be complex, with Typhoon No.3 (Yagi) being the most powerful typhoon to affect Vietnam in nearly 70 years. This caused severe damage to the infrastructure network in the Northern provinces. The operational forces had to mobilize the largest workforce ever (~4,000 people) to restore the affected provinces while also maintaining operations in the remaining areas.

Despite these challenges, VCC was provided with favorable conditions by the Group to invest in telecommunications infrastructure, taking a leading role. Additionally, the Group accelerated investments in 4G and 5G projects, enabling VCC to meet and exceed the business plan for the telecommunications infrastructure and construction sectors.

VCC has also streamlined its organizational model by merging the Integrated Solutions and Technical Services Centers into a unified center, the Solutions & Technical Services Center, to leverage the strengths of both sales and implementation channels. The construction sector was transferred from the Infrastructure Center to the Infrastructure Investment Center to ensure optimal and unified project management for telecommunications station construction projects.

The leadership of VCC has also adjusted management solutions: a decisive leadership approach, evaluating progress based on the goals set at the beginning of the year to ensure consistency; detailed and decisive execution management, closely monitoring tasks down to district-level centers. The principle of salary and bonus allocation, in addition to performance results based on the plan, is also based on the effectiveness each unit creates to ensure long-term and sustainable growth.

## **2. Evaluation of the implementation of key performance indicators**

### **- Consolidated plan targets:**

No	indicator	2023	2024			Compared to 2023	
			Planned	Implemented	% of plan	Δ	%
<b>I</b>	<b>Financial targets</b> (billion VND)						
1	Total revenue	11.470,4	12.653,2	12.662,6	100%	1.192,2	10,4%
2	Total expenses	10.814,6	11.981,8	11.990,6	100%	1.176,0	10,9%
3	Profit before tax	655,7	671,4	671,9	100%	16,2	2,5%
4	Profit after tax	524,6	531,7	538,1	101%	13,5	2,6%
<b>II</b>	<b>Efficiency targets</b>						
1	ROA (%)	8,0%	6,8%	7,7%	114%	-0,2%	-2,9%
2	ROE (%)	28,5%	24,7%	28,3%	114%	-0,2%	-0,7%

*(Financial data from the consolidated financial report for 2024)*

**- Parent company's plan targets:**

No	Indicator	2023	2024			Compared to 2023	
			Planned	Implemented	% of plan	Δ	%
<b>I</b>	<b>Financial targets</b> (billion VND)						
1	Total revenue	9.919,4	11.262,4	10.138,6	90%	219,2	2,2%
2	Total expenses	9.286,1	10.624,4	9.478,8	89%	192,7	2,1%
3	Profit before tax	633,3	638,0	659,8	103%	26,5	4,2%
4	Profit after tax	509,0	509,2	516,4	101%	7,3	1,4%
<b>II</b>	<b>Efficiency targets</b>						
1	ROA (%)	8,3%	7,0%	7,9%	112%	-0,4%	-5,3%
2	ROE (%)	28,7%	24,7%	28,2%	114%	-0,6%	-1,9%

### **3. Evaluation of Business Operations**

#### **3.1. Achievements**

- Completed the 2024 business production targets with double-digit growth, maintaining stable employee income despite the decline in the core VHKT industry and unfavorable market conditions for developing new sectors (Civil Construction, technical solutions and services).

- Retained the leading position in the TowerCo market in Vietnam, achieving a cumulative total of 10,000 stations by the end of 2024.

- Participated in the implementation of the national 500KV Circuit 3 energy project with an urgent timeline as requested by the Prime Minister; served as the core unit in the installation process for Viettel's 5G stations, working across 55 provinces with 4,118/6,010 stations, representing 70% of the total network stations.

- Achieved significant progress in digital transformation, with a conversion rate of 3.85/5 by year-end. Key areas like technology, operations, customer service, strategy, culture, and data scored between 3.5-4/5, showing an increase of 2.1%-5.4%.

- The maturity level of the VCC's framework systems and processes reached 4.5/5; the process digitization rate for 2024 was 98%, up by 7% compared to 2023, with an automation rate of 54% in key processes.

#### **3.2. Risks and areas for improvement**

- Failed to meet productivity and average salary targets due to revenue and payroll funds from the domestic Operation & Maintenance sector not reaching the initial plan, although VCC optimized its workforce (reduced by 336 full-time employees).

## **II. BUSINESS PLAN FOR 2025**

### **1. Forecast of the business environment**

In 2025, the Government is targeting a GDP growth rate of 8%, aiming to rank 31st-33rd in the world by GDP size.

Legal documents to promote renewable energy, which were issued in 2024, and others being revised and issued, aim to drive economic growth. These include the Electricity Law, which is expected to open new directions for transmission infrastructure and renewable energy, and the Public Investment Law, which seeks to reduce

administrative procedures and eliminate the “ask-and-give” mechanism. Furthermore, the Government is expected to issue resolutions to address obstacles in real estate projects to ensure long-term market development.

Growth drivers for 2025 are expected to come from public investment, as the Government’s spending in 2024 was lower than planned, leaving room for growth in 2025. The Land Law, Housing Law, and Real Estate Business Law, which took effect in 2024, are expected to have a positive impact by improving investor screening, unblocking capital flows, removing barriers, and boosting the recovery and development of the real estate market.

According to the Institute of Economic Management, FDI attraction remains optimistic, and FDI flows into ASEAN are a bright spot. In 2024, actual FDI capital reached USD 25.35 billion, an increase of 9.4% compared to 2023, the highest disbursement rate ever.

In February 2025, the National Assembly approved a large-scale administrative reform plan from the central to local levels, aiming to streamline the apparatus, improve administrative efficiency, and create favorable conditions for business operations, investment, and foreign investment attraction. However, in the short term, the implementation of this reform plan may cause disruptions in economic activities and difficulties in public investment disbursement, posing challenges to businesses, including VCC, in sectors like civil construction, solutions, and technical services.

## **2. Business strategies and directions for 2025**

With the action motto for 2025, "Enhancing Experience, Driving Growth," the Executive Board has outlined business strategies for each sector as follows:

- + Operations and Maintenance:
- + Operations and Maintenance within the Group: Ensure KPIs are met with the Investor.
- + Operations and Maintenance outside the Group: Promote and expand Operations and Maintenance with at least 3 to 5 external businesses outside the Group.
- Civil construction:
  - + B2B: Increase participation in public investment projects and FDI-funded projects alongside traditional real estate projects, focusing on 27 key provinces. Launch the real estate business investment model when legal conditions allow; expand into international markets.
  - + B2C: Achieve the target of 5 houses/province/month. Develop a civil construction ecosystem closely linked with “smart” design, interior, and household appliances.
- Solutions and Technical Services: Enhance bidding capacity and execute large-scale mechanical-electrical projects. Focus on dominating the solar energy market across all 63 provinces/cities.
- Infrastructure Investment: Invest in the construction of 2,000 new BTS stations. Implement the investment in the fiber optic system for the North-South expressway and underground routes connecting from the expressway to the main stations. Align with

government policies to implement investments in resilient underground routes in major provinces/cities.

### 3. Business performance targets

#### 3.1. Consolidated targets

No	Indicator	2024	2025 plan	Compared to 2024	
				Δ	%
<b>I</b>	<b>Financial targets</b> (billion VND)				
1	Total revenue	12.662,6	13.968,0	1.305,4	10,3%
2	Total expenses	11.990,6	13.246,6	1.255,9	10,5%
3	Profit before tax	671,9	721,4	49,5	7,4%
4	Profit after tax	538,1	562,7	24,6	4,6%
<b>II</b>	<b>Efficiency targets</b>				
1	ROA (%)	7,7%	7,2%	-0,5%	-7,0%
2	ROE (%)	28,3%	24,7%	-3,6%	-12,7%

#### - Parent company's plan targets:

No	Indicator	2024	2025 plan	Compared to 2024	
				Δ	%
<b>I</b>	<b>Financial targets</b> (billion VND)				
1	Total revenue	10.138,6	12.360,6	2.222,0	21,9%
2	Total expenses	9.478,8	11.686,6	2.207,8	23,3%
3	Profit before tax	659,8	674,0	14,3	2,2%
4	Profit after tax	516,4	526,6	10,2	2,0%
<b>II</b>	<b>Efficiency targets</b>				
1	ROA (%)	7,9%	7,3%	-0,6%	-7,9%
2	ROE (%)	28,2%	24,8%	-3,4%	-12,0%

### 4. Key tasks for 2025

- Go Global Strategy: Sign economic contracts with 2-3 foreign partners.
- Operations and Maintenance: Ensure network quality meets the investor's requirements.
- Expand business operations outside the Group: Achieve revenue of 6,359, increasing by 26.6% compared to 2024.
- Maintain the leading position in the TowerCo market in Vietnam: Secure land and begin construction for 2,000 new BTS sites.
- Enhance the digital maturity score according to the TMForum framework: Achieve a score of ~ [4.0-4.5]/5.

### 5. Specific tasks by sectors

#### 5.1. Operations and Maintenance:

- Improve Operations and Maintenance resource quality: *Standardize the knowledge framework for frontline personnel; quarterly evaluation of weak employees for replacement; develop an automatic alert system for personnel shortages.*

- Ensure station quality standards: *Control the commissioning of new radio stations; monitor any impacts on network infrastructure; maintain quality standards for stations.*

- Enhance transmission network quality: *Standardize transmission network databases; proactively strengthen cable infrastructure.*

- Improve broadband service quality: *Implement a program to consolidate critical transmission points; train customer interaction skills for FT staff to enhance customer experience; ensure adequate supply of materials, tools, and equipment; proactively invest in resources.*

- Promote customers outside the Group: *Engage with customers such as CMC Telecom, Ministry of Public Security, HBO, Border Guard posts, and other entities owning socialized stations; cooperate to implement VHKT with ~ 9,500 km of fiber optics, 400 border guard stations, and 1,500 socialized stations; collaborate with banks and ATM station providers to offer maintenance and troubleshooting services for ATMs, targeting a minimum of 200 machines.*

### **5.2. Leasing infrastructure investment:**

- Towerco: Secure land and implement 2,000 new BTS locations; negotiate contracts for a minimum of 300 stations with external customers, increasing shared usage to 1.045.

- Fiber optics: Coordinate with the Road Department, Highway Department, and project management units to obtain design approvals and construction permits, completing a cumulative total of 15 routes (~910 km of underground fiber optic cables along the North-South expressway); target to secure customers for 11 routes (~580 km) in 2025.

- Renewable energy: Continue following government policies to promote investment once conditions are met to ensure project efficiency; search for customers requiring solar energy in KV2 and KV3 regions.

- Charging stations market research: Evaluate the effectiveness of charging station investment plans along expressway rest stops and proceed with investments if feasible.

- Ensure priority programs with VTNet: Plan and implement personnel and infrastructure to meet deadlines and quality for new BTS construction, fortification, GPON, undergrounding, and network quality enhancement solutions.

### **5.3. Construction:**

- Implement public investment programs and real estate projects: Build a B2B customer base in provincial areas, particularly with public investment projects and large real estate developments, to enhance the Corporation's reputation and brand, increasing project opportunities.

- Organize a team to seek, contact, and implement FDI projects; research criteria for competing with foreign contractors (experience, finance, equipment, personnel); develop a process from project information gathering, evaluation (project effectiveness, competitiveness), bidding, implementation, to settlement and warranty.

- Launch the 5 houses per province per month program: Execute the marketing campaigns “Building Homes Everywhere” and “Complete Homes, Full Hearts” to promote the AIOHOMES brand across multiple channels; expand the socialized sales network, ensuring a minimum of 2 collaborators per commune to find customers for personal housing projects and promote the brand; plan, recruit, train, evaluate, and filter construction teams and suppliers quarterly to ensure quantity and quality; ensure tools and equipment for construction and monitor the process using technology to ensure 100% project quality compliance as per the contract.

- Go Global: Follow up on ongoing projects from 2024 and implement them according to schedule; continue seeking projects through intermediaries (e.g., Alibaba.com, customer data purchasing, industry organizations); aim to sign contracts for providing construction materials for projects in Australia, New Zealand, and Southeast Asia; develop and implement a recruitment and training plan to ensure the success of projects planned for 2025 and beyond.

#### **5.4. Solutions and technical services**

- Energy:

- + B2B: Approach solar energy investment funds, starting from identifying rooftops to promote EPC and operation for the funds.

- + B2C: Launch the solar energy development program, targeting each district center to develop 3 systems (5kw) per month. The Corporation will seek competitive suppliers and build sales incentive policies; organize sales training for each group; support district centers for their first solar systems.

- Mechanical-Electrical:

- + B2B: Focus on targeting and approaching six customer groups: general mechanical-electrical contractors, real estate enterprises, design consulting units, public administrative units, to provide products such as air conditioning systems, ventilation, fire protection, lighting/electrical power, elevators, and low-voltage electricity systems. Work alongside the B2C and B2B Construction Centers to offer a product ecosystem for real estate projects, public investment projects, and FDI-funded projects; approach subcontracting or joint ventures to gain capacity and implement flagship projects in provincial areas.

- + B2C: Launch the program for developing household elevators; implement a program to promote water filter subscriptions.

We respectfully submit this report for the General Meeting’s consideration and approval./.

**GENERAL DIRECTOR**

**Pham Dinh Truong**