

Số: 917/BC-VTG

Hà Nội, ngày 02 tháng 4 năm 2026

BÁO CÁO

Của Ban Điều hành về tình hình sản xuất kinh doanh năm 2025 và kế hoạch kinh doanh năm 2026

I. BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG NĂM 2025

1. Đặc điểm tình hình:

Năm 2025, tình hình thế giới tiếp tục đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức: Xung đột quân sự và bất ổn chính trị lan rộng ở Nga-Ukraina, Israel-Palestine-Iran, Campuchia-Thái Lan; Mỹ áp thuế đối ứng lên ~ 60 quốc gia, đặc biệt với hàng Trung Quốc và các nước châu Á (Campuchia, Việt Nam, Lào, Myanmar) khiến nền kinh tế thế giới và tại các quốc gia bị áp thuế đối diện với nhiều rủi ro, nguy cơ bất ổn tài chính và tỷ giá do suy giảm xuất khẩu, nợ công cao; Thiên tai, biến đổi khí hậu cực đoan với bão, lũ, hạn hán, cháy rừng tại châu Á, châu Phi, Nam Mỹ.

Tăng trưởng kinh tế toàn cầu đạt 3,2%, tương đương so với năm 2024. Lạm phát toàn cầu năm 2025 trung bình đạt khoảng 5,8% (giảm từ mức 6,7% của năm 2024), lạm phát đã có sự hạ nhiệt đáng kể so với giai đoạn 2023-2024 nhờ chính sách thắt chặt tiền tệ quyết liệt của các ngân hàng trung ương.

Trong bối cảnh đó, Tổng Công ty Cổ phần Đầu tư Quốc tế Viettel (Viettel Global) vẫn duy trì mức tăng trưởng doanh thu hai chữ số và ghi nhận lợi nhuận trước thuế tăng trưởng liên tục trong 7 năm liên tiếp. Năm 2025 cũng là năm VTG thực hiện tốt và tập trung vào mục tiêu đầu tư hiệu quả tạo đà chắc chắn để tiếp tục trên chặng đường giai đoạn phát triển 5 năm tới.

Đặc biệt, năm 2025, các thị trường Viettel đầu tư tạo được những dấu ấn nổi bật như Lumitel hoàn vốn Viettel vào tháng 2/2025 (sớm hơn KH 10 tháng); Mytel đạt mốc lợi nhuận cao nhất từ khi kinh doanh (~128tr\$), Movitel tiếp tục bứt phá lợi nhuận trước thuế với mốc 161tr\$, Metfone vượt mốc 8 triệu thuê bao, doanh thu vượt mốc 500tr\$, lợi nhuận trước thuế vượt mốc 120tr\$. Đây là những dấu ấn mạnh mẽ, tiếp tục khẳng định vị thế vững chắc của Viettel Global tại các thị trường quốc tế.

Trong năm 2025, Viettel Global đã đạt được nhiều kết quả nổi bật nhờ triển khai hiệu quả và đồng bộ các hoạt động sản xuất kinh doanh (SXKD). Tổng Công ty duy trì tăng trưởng ổn định ở các lĩnh vực truyền thống, đồng thời đẩy mạnh

xúc tiến đầu tư, tìm kiếm các mô hình kinh doanh mới nhằm mở rộng không gian tăng trưởng.

Tại các thị trường đầu tư, Viettel Global chủ động cử lực lượng hỗ trợ trực tiếp để tháo gỡ khó khăn, giải quyết các vấn đề phức tạp, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động SXKD.

Tổng Công ty đã đặt mục tiêu chiến lược 5 năm giai đoạn 2026-2030 trong đó tập trung vào xây dựng VTG trở thành Công ty công nghệ toàn cầu, kinh doanh đa lĩnh vực, góp phần kiến tạo cuộc sống số tại các thị trường đầu tư. Đưa VTG vào **Top 20 Công ty lớn nhất thế giới** về quy mô thuê bao viễn thông, hướng tới mốc **100 triệu khách hàng** Tận dụng quy mô hạ tầng và lợi thế công nghệ để đẩy mạnh phát triển dịch vụ mới phân bổ tỷ trọng doanh thu ngoài viễn thông chiếm từ 17% đến 25% tổng doanh thu vào năm 2030. Triển khai 5 lĩnh vực kinh doanh (Viễn thông, Tài chính điện tử, Dịch vụ số khách hàng cá nhân và khách hàng doanh nghiệp, dịch vụ mới) trên 4 nhóm khách hàng chiến lược dựa trên phát triển hạ tầng số để dẫn dắt chuyển đổi số và phát triển bền vững.

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

Với những nỗ lực thực hiện kế hoạch, đến hết năm 2025 Viettel Global đã đạt được kết quả như sau:

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	2025				2024		
			Thực hiện	Kế hoạch	%KH	Tăng trưởng	Thực hiện	Kế hoạch	%KH
1	Tổng doanh thu hợp nhất	Tỷ đồng	49.109	38.649	127%	22,8%	40.000	31.746	126%
2	Lợi nhuận trước thuế hợp nhất	Tỷ đồng	15.176	7.599	200%	42,3%	10.667	5.477	195%

Ghi chú: Lợi nhuận trước thuế tăng cao chủ yếu do hầu hết các Công ty thị trường (bao gồm cả Công ty con và Công ty liên kết) đều tăng trưởng tốt trong kinh doanh; doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của các Công ty thị trường tăng trưởng mạnh, trong đó: Lumitel tại Burundi tăng 35%, Natcom tại Haiti tăng 27%, Halotel tại Tanzania tăng 26%, Movitel tại Mozambique tăng 19%, Telemor tại Đông Timor tăng 7%, Metfone tại Campuchia tăng 7%; đặc biệt các Công ty Ví điện tử cũng tăng trưởng rất ấn tượng: Halopesa tại Tanzania tăng 42%, Lumicash tại Burundi tăng 38%, M_mola tại Mozambique tăng 33%, Emoney tại Cambodia tăng 27%, Mosan tại Đông Timor tăng 26%. Bên cạnh đó, lợi nhuận từ các Công ty liên kết cũng mang lại mức tăng trưởng ấn tượng 24% góp phần vào mức tăng trưởng lợi nhuận của Viettel Global.

3. Kết quả thực hiện nhiệm vụ trọng tâm

- VTG đã tập trung mọi nguồn lực cần thiết, đảm bảo hoàn thành các mục tiêu, chỉ tiêu SXKD năm 2025 (doanh thu, lợi nhuận) vượt mức kế hoạch đề ra.
- Tiếp tục duy trì tốt hoạt động kinh doanh đối với các dịch vụ viễn thông truyền thống (di động, cố định băng rộng) bằng nhiều chiến lược trọng điểm như **đẩy mạnh chuyển dịch 4G và 5G**: Tiếp tục phát triển thuê bao 4G tại các thị trường có mức độ thâm nhập còn thấp như Châu Phi và Haiti. Đồng thời, thực hiện thương mại hóa và chuyển dịch kinh doanh sang công nghệ **5G** tại các thị trường trọng điểm như Unitel, Metfone, Lumitel, Halotel và Telemor. Đẩy mạnh dịch vụ FTTH (cáp quang tận nhà) để tăng tỷ lệ đóng góp tăng trưởng, kết hợp với dịch vụ truyền hình màn hình lớn và camera an ninh. Đồng thời mở rộng không gian, đẩy mạnh phát triển các dịch vụ mới (superapp, Ví điện tử, Logistics). Trong năm khai trương thành công dịch vụ Logistics tại Lào, đẩy mạnh phát triển hệ sinh thái SuperApp và Dịch vụ nội dung tại các thị trường Châu Á và Châu Mỹ. Năm 2025 ghi nhận sự bứt phá mạnh mẽ của dịch vụ Ví điện tử tại nhiều thị trường, đóng góp đáng kể vào tăng trưởng doanh thu.
- Hoàn thành xây dựng kế hoạch chiến lược phát triển giai đoạn 5 năm 2026-2030 cho tất cả các thị trường nước ngoài.
- VTG hoàn thành các chương trình xúc tiến trọng điểm mở rộng vị thế, hình ảnh Viettel nói chung tại các nước đang đầu tư; Đồng thời mở ra các cơ hội đầu tư kinh doanh, các chính sách ưu đãi cũng như tạo thuận lợi cho quá trình hoạt động của các Công ty thị trường. Tiếp tục nghiên cứu, khảo sát và đánh giá cơ hội tại các thị trường tiềm năng mới khi có điều kiện thuận lợi về chính trị và kinh tế, nhằm gia tăng quy mô và tầm ảnh hưởng của Viettel trên toàn cầu.
- Thực hiện rà soát tổng thể mô hình tổ chức của các công ty thị trường hướng đến tối ưu bộ máy để giúp các công ty thị trường hoạt động tốt hơn, linh hoạt hơn và đảm bảo đạt được các mục tiêu chiến lược đến năm 2030.

II. KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2026

1. Dự báo về môi trường kinh doanh:

Năm 2026, tình hình thế giới tiếp tục đối mặt với nhiều thách thức: Xung đột địa chính trị trên toàn cầu sẽ kéo dài với khả năng leo thang căng thẳng ở nhiều khu vực cùng lúc (Nga – Ucraina, Israel – Palestin – Iran). Kinh tế toàn cầu dự báo tiếp tục tăng trưởng chậm lại ở mức 3,1% (giảm nhẹ so với mức 3,2% năm 2025), giá cả hàng hóa và tiền tệ sẽ biến động khó lường do ảnh hưởng từ chiến tranh thương mại Mỹ và Trung Quốc. Tại các nước Viettel đầu tư, một số quốc gia GDP dự báo tăng trưởng kinh tế năm 2026 cải thiện hoặc tương đương so với năm 2025: Tanzania 6% (tương đương năm 2025); Lào 5,3% (năm 2025: 4.8%);

Cambodia 4% (tương đương năm 2025); Mozambique 3,5% (năm 2025: 2,5%); Myanmar 3% (năm 2025: -2,7%); Burundi 2,6% (năm 2025: 1,9%); Haiti -1,2% (năm 2025: -3,1%). Một số thị trường dự báo tốc độ tăng trưởng thấp hơn so với năm 2025; Timor Lest 3,3% (năm 2025: 3,9%).

Tại các quốc gia như Campuchia, Timor, Myanmar, Lào đã bắt đầu đẩy mạnh triển khai chiến lược chuyển đổi số, nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh và phát triển nền kinh tế số. Đây là cơ hội lớn cho các công ty viễn thông và công nghệ như Viettel Global.

2. Kế hoạch kinh doanh năm 2026:

Với những dự báo nêu trên, Ban Tổng Giám đốc Tổng Công ty xây dựng kế hoạch kinh doanh năm 2026 với các chỉ tiêu và nhiệm vụ trọng tâm như sau:

2.1. Chỉ tiêu chính:

- Tổng doanh thu hợp nhất đạt **52.561 tỷ đồng**, tăng 7% so với năm 2025, tăng 3.450 tỷ đồng.
- Lợi nhuận trước thuế hợp nhất đạt **13.275 tỷ đồng**, giảm 12,5% so với thực hiện năm 2025, giảm 1.901 tỷ đồng. Nguyên nhân ảnh hưởng bởi lãi chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại cuối kỳ của các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ giảm 2.296 tỷ đồng (năm 2025 có lãi 1.074 tỷ đồng trong khi kế hoạch năm 2026 lỗ 1.221 tỷ đồng). Nếu loại trừ ảnh hưởng của chênh lệch tỷ giá thì lợi nhuận trước thuế từ hoạt động kinh doanh tăng 395 tỷ đồng (~3%) so với thực hiện 2025.

2.2. Nhiệm vụ trọng tâm:

- Tập trung mọi nguồn lực cần thiết, đảm bảo hoàn thành các mục tiêu, chỉ tiêu SXKD năm 2026 (doanh thu, lợi nhuận).
- Đẩy mạnh kinh doanh các dịch vụ mới (Triển khai dịch vụ chuyển phát, vận tải và kho vận tại Lào, Campuchia, Myanmar; nghiên cứu triển khai các lĩnh vực: cho thuê hạ tầng viễn thông, năng lượng mặt trời, dịch vụ khách hàng).
- Triển khai chiến lược phát triển giai đoạn 5 năm 2026-2030 cho tất cả các thị trường nước ngoài.
- Bổ sung tần số cho thị trường Myanmar, Mozambique (Mục tiêu: Hoàn tất thủ tục xin cấp mới/ bổ sung tần số với cơ quan chủ quản; Đưa tần số vào khai thác khi được phê duyệt).

2.3. Giải pháp thực hiện:

- Giải pháp về đầu tư và công nghệ: Đẩy mạnh triển khai các chương trình chuyển đổi số toàn diện cho VTG và các Công ty thị trường mục tiêu tăng khả năng quản lý giám sát và tăng NSLĐ; Tiếp tục mở rộng vùng phủ 4G tiến tới bằng 2G tại tất cả thị trường; Nâng cấp, tăng dung lượng, chất lượng mạng 4G; Triển khai kinh doanh 5G tại 8/9 thị trường (trừ Mytel); Đảm bảo hạ tầng 5G cho các thủ đô, trung tâm tỉnh và khu vực có tiềm năng dịch vụ truy cập không dây cố

định tốc độ cao tại 1 số thị trường (Tanzania, Burundi, Timor-leste...); Đảm bảo hạ tầng, điều kiện kinh doanh cho CDBR (Mở rộng mạng GPON ~ 380k cổng và bắt đầu triển khai x-GSPON một số thị trường) và các dịch vụ mới như Logistic, điện NLMT.

- Về đầu tư vào các dịch vụ mới: Phát triển Dịch vụ Truyền hình: VTG tập trung mua chung các nội dung bản quyền cho các thị trường châu Á (Q1/2026), Châu Mỹ (Q2/2026); Hoàn thiện lộ trình “bản quyền hoá nội dung” tại các thị trường vẫn còn nhiều tiềm năng (Lào, Myanmar, Haiti, Mozambique, Timor) để đảm bảo công tác SXKD, truyền thông sản phẩm. Các thị trường châu Á đánh giá tính khả thi triển khai dịch vụ màn hình lớn, các thị trường châu Phi tập trung triển khai màn hình nhỏ. Đánh giá triển khai hợp tác với những đối tác uy tín như Netflix, Cartoon Network, AXN, Discovery, Warner TV, CNN.... Về Ví điện tử: Các thị trường đẩy mạnh triển khai ví điện tử theo lộ trình chuyển dịch phổ biến 4 bước: Ví điện tử → Hệ sinh thái thanh toán số → Dịch vụ tài chính số → Ngân hàng số; Năm 2026, các thị trường tập trung thực hiện thiết kế, xây dựng, xin phép để DC đạt tiêu chuẩn (tối thiểu Tier III) và xây dựng hệ sinh thái Cloud, để sẵn sàng kinh doanh từ năm 2027. Ưu tiên triển khai dịch vụ Logistic tại 3 thị trường Lào, Campuchia và Myanmar.

- Giải pháp về xúc tiến đầu tư và đảm bảo nguồn vốn: Tiếp tục hỗ trợ các thị trường thực hiện công tác đảm bảo vốn cho hoạt động SXKD. Tổ chức giám sát tài chính thị trường Tanzania; Tiếp tục nâng cao hiệu quả quản trị tài chính tổng thể, đảm bảo sử dụng vốn tối ưu, kiểm soát chi phí và tối đa hóa lợi nhuận từ các hoạt động đầu tư tài chính; Gia tăng doanh thu tài chính thông qua việc tối ưu dòng tiền, quản trị thanh khoản chủ động, khai thác hiệu quả nguồn vốn nhân rồi và tìm kiếm cơ hội sinh lời an toàn. Về hoạt động xúc tiến đầu tư: Chuẩn bị hồ sơ tham gia đấu thầu tần số; Tổ chức đoàn khảo sát và thiết kế chi tiết kế hoạch triển khai mạng lưới; Hoàn thiện thủ tục pháp lý trong nước để xin cấp Giấy chứng nhận ĐTRNN; Đàm phán hợp đồng nhượng quyền với Cơ quan quản lý viễn thông của Cộng hòa Dominicana; Thành lập Công ty con của Viettel tại Dominicana để ký kết hợp đồng nhượng quyền; Chuyển tiền thanh toán giấy phép tần số theo quy định pháp luật.

- Giải pháp về kinh doanh và truyền thông: Đẩy mạnh chuyển đổi và phát triển thuê bao 4G tại thị trường có mức độ thâm nhập thấp/chưa bão hòa (Châu Phi, Haiti). Phát triển thuê bao chất lượng cao, dịch vụ số khách hàng cá nhân (xổ số, game, OTT TV) để tăng tiêu dùng (Châu Á); Chuyển dịch kinh doanh 5G và thương mại hóa tại Unitel, Metfone, Lumitel, Halotel, Telemor. Triển khai dịch vụ FTTH (cáp quang đến tận nhà) tăng tỉ lệ đóng góp tăng trưởng hàng năm, triển khai các gói cước kết hợp với dịch vụ truyền hình (màn hình lớn), camera an ninh.

- Giải pháp về các hoạt động quản trị rủi ro: Nâng cao mức độ trưởng thành, chuyên nghiệp, phát triển bền vững hoạt động quản trị VTG. Áp dụng hệ thống CNTT vào hoạt động quản trị rủi ro tối ưu nguồn lực, kiểm soát tốt chất lượng hoạt động quản trị rủi ro.

- Giải pháp quản trị nguồn nhân lực: Rà soát, đánh giá và hoàn thiện mô hình tổ chức, khung nhân sự tại các CTTT; gắn công tác tạo nguồn, tuyển dụng và bố trí nhân sự với quy hoạch tổ chức, bảo đảm chủ động nguồn nhân sự chất lượng cao, đặc biệt cho các thị trường mới; Tối ưu công tác nhân sự – tiền lương theo hướng đồng bộ, minh bạch, bảo đảm tính cạnh tranh và phù hợp thực tiễn từng thị trường; triển khai sử dụng dịch vụ nhân sự dùng chung nhằm nâng cao hiệu quả chi phí và tối ưu nguồn lực.

Trên đây là báo cáo của Tổng Giám đốc Tổng Công ty, kính báo cáo Đại hội xem xét thông qua./.

Nơi nhận:

- Các cổ đông TCT;
- Lưu: VT; VP. Tùng02.



Nguyễn Thị Hoa