BUILDING FUTURES
COTECCONS

DÁM LÀM ĐIỀU CHƯA TỪNG

Dare TO build THE impossible

Vietnam Value
THƯƠNG HIỆU QUỐC GIA

FORTUNE
SOUTHEAST ASIA
500
2026

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN
NĂM TÀI CHÍNH 2026

CHÚNG TÔI

MỤC LỤC

Chương I: Mở đầu

08 Đối thoại cùng Chủ tịch Bolat Duisenov - DNA "DARE TO BUILD THE IMPOSSIBLE" mở ra hành trình tăng trưởng dài hạn
14 Báo cáo đánh giá từ hội đồng quản trị niên độ 2026: Bước chuyển mình từ quy mô sang kỷ luật vốn và tăng trưởng chất lượng
20 Quản trị công ty là hạ tầng nền tảng cho sự phát triển
22 Quản trị rủi ro, chuỗi cung ứng và kỷ luật "tăng trưởng chất lượng"
24 Chuyển hóa chiến lược ESG thành năng lực cạnh tranh cốt lõi
26 Bài toán M&A, tham vọng toàn cầu và kỷ luật phân bổ vốn
28 Nhân sự là động cơ bảo vệ biên lợi nhuận

Chương II: Thông tin chung giới thiệu về doanh nghiệp

32 Tổng quan về doanh nghiệp
33 Quá trình hình thành và phát triển (2004-2026)
34 Mô hình kinh doanh và chuỗi giá trị
35 Địa bàn hoạt động
36 Sơ đồ chuỗi giá trị
38 Mô hình quản trị công ty và sơ đồ tổ chức
40 Công ty con
45 6 Ưu tiên chiến lược FY2026
46 Tăng trưởng thực chất và bảo vệ ngưỡng an toàn tài chính
49 Ưu tiên chiến lược FY2027
50 Kiến tạo nền móng bền vững cho tương lai
56 Báo cáo hoạt động giám sát của Tiểu Ban Môi trường, Xã hội & Quản trị công ty (ESG)

Chương III: Tình hình hoạt động trong năm

64 Danh sách dự án trúng thầu năm tài chính 2026
68 Những con số tiêu biểu
70 Chỉ số tài chính nổi bật 3 năm
74 Tổng hợp phân tích định giá CTD từ 16 công ty chứng khoán
75 CTD (HOSE): Nền tảng BACKLOG kỷ lục và triển vọng bứt phá
76 Coteccons huy động thành công 1.400 tỷ đồng trái phiếu
78 Tình hình tăng vốn cổ phần và cơ cấu cổ đông
84 Phóng sự ảnh: Rợp sắc cờ đỏ sao vàng trên các công trường Coteccons
94 Những dự án tiêu biểu
112 Sự kiện tiêu biểu
120 Giải thưởng - Danh hiệu tiêu biểu

Chương IV: Báo cáo & đánh giá của Ban Tổng Giám đốc

132 Trấn giữ vùng lõi
134 Coteccons FY2026 – Bản thiết kế tăng trưởng bền vững
138 Làm chủ cuộc chơi Mega Project
142 Thúc đẩy doanh thu tái tạo – Bài báo cáo Ông Nguyễn Chí Thiện – Phó Tổng Giám đốc, Tổng Giám đốc BU2
148 Bản lĩnh đón sóng "FDI thế hệ mới" – Bài báo cáo Ông Võ Hoàng Lâm – Phó Tổng Giám đốc, Tổng Giám đốc BU1
154 Phá vỡ giới hạn, chinh phục đỉnh cao mới
158 Hành trình chinh phục các biểu tượng – Bài báo cáo Ông Trần Ngọc Hải – Phó Tổng Giám đốc, Khối Thương mại
164 Chuỗi cung ứng toàn cầu và bước ngoặt 40-30-30 – Bài báo cáo Ông Nguyễn Tấn Tiến – Giám đốc Điều hành MEP
170 Từ xây dựng nền tảng đến giấc mơ GLOBAL-READY – Bài báo cáo Ông Nguyễn Trí Thông - Giám đốc Chiến lược Thị trường Quốc tế - CTD Global
176 Bản giao hưởng của những mảnh ghép
180 Cộng hưởng hệ sinh thái CTD – Bài báo cáo Ông Trần Duy Thanh, Tổng Giám đốc Công ty Sinh Nam Façade
184 Tối đa hoá sức mạnh tại siêu dự án - Bài báo cáo Ông Huỳnh Xuân Vinh - Giám đốc dự án GEO Foundations
188 Hệ điều hành trung tâm: Kỷ luật, minh bạch và bản sắc OWN IT
192 Báo cáo phân tích chiến lược: Vé thông hành ESG toàn cầu
194 Kỷ luật thép giữ dòng tiền dương – Bài báo cáo Ông Nguyễn Hồng Sơn – Phó Giám đốc Tài chính và Ông Giang Văn Doanh – Phó Giám đốc Tài chính
198 "SAVING MODE" nơi bước ngoặt tỷ USD
202 Hóa đơn mua sắm xanh – Bài báo cáo Bà Đinh Minh Đoan Trinh - Giám đốc Chuỗi cung ứng Coteccons
206 Đòn bẩy tối ưu chi phí, nâng cao khả năng chống chịu và tạo giá trị bền vững
208 Thông điệp tổng quan báo cáo phát triển bền vững FY2026 chuyển hóa cam kết phát triển bền vững thành giá trị thực tiễn
210 BUILDTECH: Chiếc xe mở đường GO GLOBAL – Bài báo cáo Ông Đoàn Hải Nam - Giám đốc IT Coteccons
214 Trăm năm kiến tạo, dưỡng vóc nhân tài
220 Xây đạo trong xây dựng – Bài báo cáo Bà Nguyễn Trình Thuỳ Trang, Phó Tổng Giám đốc, Khối Vận hành
226 Từ chữ "Dám" cũ đến tăng trưởng tại UNICONS
228 "MINI-CEO" kiến thiết lại động lực tăng trưởng
232 Nghệ thuật trao quyền và bản lĩnh tạo dựng thế hệ "MINI-CEO"
234 Kiến trúc phân quyền: Tái lập trình cỗ máy Coteccons
240 Dữ liệu hạnh phúc & 87 bậc FORTUNE 500 - Bài báo cáo Bà Nguyễn Thị Thanh Hương - Giám đốc Quản trị Nguồn Nhân lực Coteccons
246 Kiến trúc vốn con người: Quy mô & sức mạnh tuyến đầu
248 Chiến lược vốn con người: Nâng năng suất đầu người lên 9,8 tỷ đồng giữa đà tăng trưởng quy mô
254 Tái định hình năng lực: Đào tạo thực chiến đột phá
256 Hướng tới cuộc cách mạng HUMAN CAPITAL
260 Đưa "tài sản vô hình" vươn tầm toàn cầu
264 Mã gen PEOPLE CARING
266 H.E.A.R.T nhịp đập di sản
272 Xây ESG trên nền móng tín nhiệm - Bài báo cáo Bà Đinh Thị Hồng Thắm - Giám đốc Quản trị Đối ngoại Coteccons
276 Vé thông hành ESG toàn cầu
280 Phóng sự ảnh: Xây Tết 2026 – Cảm ơn Người bảo vệ hạnh phúc

Chương V: Đánh giá của Hội đồng Quản trị

296 Hội đồng Quản trị
303 Ban Điều hành
308 Đánh giá về yêu cầu cân đối thành viên và tính đa dạng của HĐQT
310 Hoạt động hội đồng quản trị và tình hình thực thi nghị quyết
312 Tổng kết các cuộc họp của HĐQT và các quyết định của HĐQT
314 Vai trò giám sát của HĐQT
318 Các tiểu ban trực thuộc HĐQT

Chương VI: Quản trị công ty

322 Báo cáo quản trị rủi ro & tuân thủ từ RCA: "Hạ tầng minh bạch" cho tăng trưởng
326 Ban Kiểm soát
328 Báo cáo Ban Kiểm soát: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm tài chính 2026
335 Hoạt động đào tạo về quản trị công ty
336 Quản lý rủi ro

Chương VII: Báo cáo tài chính

Chương VIII: Báo cáo tài chính theo tiêu chuẩn IFRS

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

STT	VIẾT TẮT	DIỄN GIẢI
1	ACGS	Thẻ điểm Quản trị Công ty ASEAN
2	AI	Trí tuệ nhân tạo
3	ATC	Kiểm soát không lưu
4	BĐH	Ban Điều hành
5	BIM	Mô hình hoá thông tin xây dựng
6	BKS	Ban Kiểm soát
7	BLĐ	Ban Lãnh đạo
8	BU	Đơn vị kinh doanh
9	CAGR	Tốc độ tăng trưởng kép hằng năm
10	CBNV	Cán bộ nhân viên
11	CCC	Chu kỳ tiền mặt
12	CDE	Nền tảng dữ liệu tập trung
13	CTD	Mã chứng khoán Coteccons
14	CEO	Giám đốc điều hành
15	CFO	Cash Flow from Operating Activities - Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh
16	CFO	Chief Financial Officer - Giám đốc Tài chính
17	DC	Data Center - Trung tâm dữ liệu
18	DN	Doanh nghiệp
19	DNA	Bản sắc cốt lõi doanh nghiệp
20	ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông
21	ESMS	Hệ thống quản lý môi trường và xã hội
22	ETC/EAC	Phương pháp dự báo khi hoàn thành
23	EPC	Tổng thầu thiết kế, mua sắm và thi công
24	ERM	Quản trị rủi ro doanh nghiệp
25	ESOP	Chương trình phát hành cổ phiếu với giá ưu đãi cho nhân sự chủ chốt và nhân viên trong doanh nghiệp
26	ESG	Môi trường, Xã hội và Quản trị công ty
27	FDI	Đầu tư trực tiếp nước ngoài
28	FY	Fiscal Year - Năm tài chính
29	GDP	Tổng sản phẩm quốc nội
30	GRI	Bộ tiêu chuẩn báo cáo phát triển bền vững toàn cầu
31	HĐQT	Hội đồng Quản trị
32	HKQT	Hàng không quốc tế
33	HOSE	Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh
34	HSE	Sức khỏe - An toàn - Môi trường
35	ICAO	Tổ chức Hàng không Dân dụng Quốc tế
36	IFC	Tổ chức Tài chính Quốc tế
37	IFRS	Chuẩn mực Báo cáo Tài chính quốc tế
38	IPC	Khối lượng hoàn thành
39	IR	Ban Quan hệ Nhà đầu tư & Truyền thông
40	ISSB	Hội đồng Chuẩn mực Bền vững Quốc tế
41	KYC	Xác minh danh tính khách hàng
42	LEED	Hệ thống chứng nhận công trình xanh
43	LNST	Lợi nhuận sau thuế
44	LNTT	Lợi nhuận trước thuế
45	M&A	Hoạt động mua bán và sáp nhập doanh nghiệp
46	MEP	Tổ hợp các hệ thống kỹ thuật gồm cơ khí, điện và cấp thoát nước trong xây dựng
47	NĐT	Nhà đầu tư
48	OECD	Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế
49	P/E	Hệ số giá trên lợi nhuận
50	PTBV	Phát triển bền vững
51	PTGĐ	Phó tổng giám đốc
52	QLRR	Quản lý rủi ro
53	QTCT	Quản trị công ty
54	RCA	Quản trị rủi ro, Tuân thủ và Kiểm toán nội bộ
55	Repeat sales	Tỷ lệ khách hàng lặp lại
56	ROIC	Tỷ suất sinh lời trên vốn đầu tư
57	SACA	Hiệp hội Xây dựng và Vật liệu xây dựng TP.HCM
58	SDGs	Các Mục tiêu Phát triển Bền vững
59	SECO	Cục Kinh tế Liên bang Thụy Sĩ
60	SOPs	Quy trình vận hành chuẩn
61	SXKD	Sản xuất kinh doanh
62	Tier IV	Tiêu chuẩn Trung tâm dữ liệu cấp độ IV
64	TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
64	TTDL	Trung tâm dữ liệu
65	TTM	12 tháng gần nhất
66	UBCKNN	Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
67	USPs	Năng lực vượt trội
68	VCCI	Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam
69	VE	Tối ưu hóa giá trị
70	VIOD	Viện Thành viên Hội đồng Quản trị Việt Nam
71	VSCF	Diễn đàn Phát triển Bền vững Ngành Xây dựng Việt Nam
72	YoY	So sánh dữ liệu của một kỳ trong năm nay với cùng kỳ năm trước
73	TTTM	Trung tâm thương mại

CHƯƠNG I.

MỞ ĐẦU



ÔNG BOLAT DUISENOV
Chủ tịch Hội đồng Quản trị
Coteccons

ĐỐI THOẠI CÙNG CHỦ TỊCH BOLAT DUISENOV

DNA "DARE TO BUILD THE IMPOSSIBLE" mở ra hành trình tăng trưởng dài hạn

TỰ HÀO VỀ HÔM NAY, VỮNG VÀNG CHO CHẶNG ĐƯỜNG PHÍA TRƯỚC

*** Coteccons khép lại năm tài chính 2026 (FY26) với kết quả ấn tượng: doanh thu tăng 38%, lợi nhuận sau thuế tăng 73%. Với đà tăng trưởng này, câu hỏi lớn nhất mà Ban lãnh đạo đặt ra cho chu kỳ phát triển tiếp theo là gì?**

Hôm nay, Coteccons được công nhận là doanh nghiệp dẫn đầu ngành xây dựng Việt Nam, và chúng tôi hoàn toàn có quyền tự hào về điều đó. Nhưng chúng tôi không thể dừng lại ở đây, và nghĩ đây là đích đến. Với một nhà vô địch Olympic, tấm huy chương vàng chưa phải là vạch đích. Khi bạn nghĩ mình đã đến nơi, thì đâu đó đã có người tập luyện chăm chỉ hơn bạn. Đứng yên không có nghĩa là giữ vị trí. Đứng yên là tụt lại phía sau.

Vì vậy, câu hỏi lớn nhất của chúng tôi hôm nay không phải là "Chúng ta có thể tăng trưởng bao nhiêu?", mà là **"Chúng ta có thể tiếp tục tăng trưởng trong bao lâu?"**

Đích đến tiếp theo đã rõ: Tại Việt Nam, Coteccons muốn trở thành thủ lĩnh ngành, không chỉ là nhà thầu lớn nhất mà là doanh nghiệp đặt ra chuẩn mực mới. Trên thế giới, chúng tôi muốn dẫn đầu ở những lĩnh vực chuyên biệt mà mình lựa chọn.

*** Chuyển từ "Tăng trưởng" sang "Tăng trưởng Chất lượng" đòi hỏi một chuẩn kỷ luật mới. Hội đồng Quản trị đã đặt ra những "lằn ranh đỏ" nào để hệ thống luôn đi đúng hướng?**

Khi quy mô và độ phức tạp của Công ty tăng lên, tốc độ tăng trưởng có thể vượt quá sức chịu tải của hệ thống vận hành. Tăng trưởng hôm nay có thể trở thành rủi ro ngày mai nếu chuẩn mực của chính chúng tôi không được nâng lên tương xứng. Đó là lý do chúng tôi chuyển từ tư duy "thắng thêm nhiều dự án" sang năng lực "chọn đúng dự án".

Backlog kỷ lục 70.000 tỷ đồng sẽ trở thành gánh nặng nếu không đi kèm hiệu quả. Chúng tôi không cạnh tranh chỉ bằng giá, và sẵn sàng từ chối cả những dự án nghìn tỷ nếu chúng ảnh hưởng đến hiệu quả hoặc dòng tiền.

Để kiểm soát điều này, chúng tôi đặt ra năm nguyên tắc không thỏa hiệp:

- **Ưu tiên hiệu quả:** Doanh thu không có biên lợi nhuận tốt thì không có giá trị.
- **Bảo vệ dòng tiền:** Doanh thu phải chuyển thành tiền thật. Thu hồi công nợ và quản lý vốn lưu động là việc của tất cả mọi người, không riêng bộ phận Tài chính.
- **Không tai nạn:** An toàn là điều kiện tiên quyết cho uy tín thương hiệu.



• **Nói không với dự án "red zone":** Chúng tôi siết chặt tiêu chí lựa chọn và đánh giá kỹ hơn năng lực tài chính của đối tác, để loại bỏ những dự án có nguy cơ phát sinh nợ xấu. Nhờ vậy, backlog hiện tại của Coteccons không chỉ là một con số cam kết, mà còn là bảo chứng về chất lượng và an toàn tài chính cho những năm tới.

• **Vươn ra quốc tế có chọn lọc:** Chọn đúng thị trường, đúng phân khúc & lĩnh vực để xây dựng lợi thế cạnh tranh thực sự.

Chuẩn mực mới giúp chúng tôi giữ vững những gì đã xây dựng. Nhưng chỉ giữ thôi thì chưa đủ để bước lên tầm cao mới.

MÔ HÌNH MỚI CHO TẦM CAO MỚI

*** Ông đặt mục tiêu đưa Coteccons trở thành doanh nghiệp dẫn dắt ngành tại Việt Nam và dẫn đầu ở thị trường quốc tế ở một số lĩnh vực chuyên biệt. Để đi đến đích, Coteccons cần những gì?**

Cần một cách nghĩ mới về vai trò của Coteccons. Tôi nhìn thấy bốn con đường để Coteccons lên một tầm cao mới.

• **Mở rộng tệp khách hàng, đến gần hơn với người dùng cuối:** Trong nhiều năm, khách hàng của chúng tôi chủ yếu là chủ đầu tư và nhà phát triển dự án. Ngày nay, chúng tôi còn xây dựng cho những thương hiệu mà ai cũng biết và yêu thích. Coteccons là tổng thầu nhà máy LEGO tại Bình Dương, nhà máy lớn nhất của LEGO trên thế giới, và là nhà thầu chính của nhà máy Pandora, cơ sở chế tác trang sức lớn nhất thế giới. Chúng tôi cũng là tổng thầu thiết kế và thi công nhà máy Suntory PepsiCo tại Tây Ninh, đây là khoản đầu tư lớn nhất của Suntory PepsiCo tại Việt Nam sau hơn 30 năm. Từ đồ chơi, trang sức đến đồ uống, những sản phẩm làm ra tại các công trình chúng tôi xây dựng đang có mặt trong đời sống hằng ngày của rất nhiều người. Từng bước, chúng tôi muốn phục vụ người dùng cuối một cách trực tiếp hơn.

• **Chuyên môn hóa:** Chúng tôi không muốn giỏi mọi thứ. Chúng tôi muốn giỏi nhất ở những lĩnh vực quan trọng nhất: ví dụ như trung tâm dữ liệu, nhà máy công nghệ cao, móng sâu và hệ thống MEP phức tạp. Chúng tôi đang thi công nhà máy GE Vernova tại Hải Phòng, một trong ba cơ sở duy nhất của GE Vernova trên thế giới sản xuất máy biến áp công suất lớn cho hệ thống truyền tải điện một chiều cao áp. Với GEO Foundations - một thành viên mới của Coteccons Group, đơn vị kế thừa nền tảng địa kỹ thuật của BAUER (Đức), thông qua đơn vị này, chúng tôi muốn chủ động làm chủ các hạng mục nền móng và công trình ngầm, vốn là phần việc rủi ro nhất trong mọi dự án phức tạp.

• **Kéo dài 'vòng đời' công trình:** Tại Coteccons, chúng tôi đang xây dựng một mô hình mà mối quan hệ với khách hàng không dừng lại ở ngày bàn giao. Lâu nay, câu chuyện của nhà thầu thường khép lại khi trao chìa khóa. Chúng tôi muốn đồng hành lâu hơn với khách hàng và những người sử dụng công trình, qua nhiều điểm chạm hơn: tư vấn thiết kế từ sớm, vận hành, bảo trì, nâng cấp và cả những giai đoạn phát triển tiếp theo của họ. Hiện nay, 72% doanh số của Coteccons đến từ repeat sales. Niềm tin ấy là điểm khởi đầu. Một công trình sống hàng chục năm, thì mối quan hệ của chúng tôi với công trình đó cũng nên như vậy.

• **Dự án lớn hơn, phức tạp hơn:** Chúng tôi đang thi công Trung tâm Hội nghị APEC tại Phú Quốc để phục vụ APEC 2027. Chúng tôi không ngại dự án khó. Thậm chí, chúng tôi cần những dự án như vậy. Chính những dự án khó sẽ thử thách đội ngũ, thúc đẩy chúng tôi nâng cao năng lực và tạo cơ hội để giải quyết những bài toán phức tạp nhất của khách hàng. Đó là cách người Coteccons trưởng thành, đồng thời cũng là cách chúng tôi xây dựng niềm tin và có được sự tôn trọng từ khách hàng. Thử thách càng lớn, thành quả càng có ý nghĩa. Những công trình như thế là nơi Coteccons chứng minh năng lực và giá trị của mình.

Mỗi con đường đều đưa chúng tôi đến gần khách hàng hơn, và tách mình khỏi việc cạnh tranh chỉ bằng giá.

ĐÓN SÓNG HẠ TẦNG, VƯƠN TẦM CÔNG NGHỆ CAO

*** Nhìn rộng hơn, động lực nào sẽ giúp Coteccons giữ vững quỹ đạo Tăng trưởng Chất lượng trong 5 đến 10 năm tới?**

Trước hết, chúng tôi hoàn toàn tự tin vào vị thế và năng lực của mình tại Việt Nam. Trước làn sóng đầu tư hạ tầng quy mô lớn, chúng tôi đã xây dựng các đội ngũ chuyên trách cho metro, giao thông, sân bay, cao tốc và đường sắt đô thị.

Song song đó, với năng lực hiện có, Coteccons muốn tìm những thử thách xứng tầm với khát vọng của mình trên thị trường quốc tế. Ngoài Việt Nam, Coteccons đã có mặt tại Mỹ, Kazakhstan, Georgia, Đài Loan, Ấn Độ và một số thị trường khác.

Vươn ra thế giới không phải là cắm thêm cờ lên bản đồ, mà là mang những gì tốt nhất của ngành xây dựng Việt Nam ra thế giới. Động lực đầu tiên là khát vọng. Chúng tôi muốn khẳng định vị trí xứng đáng của mình trên bản đồ xây dựng toàn cầu.

Động lực thứ hai là dẫn đầu có chọn lọc. Chúng tôi không đặt mục tiêu thắng ở mọi nơi, mọi thị trường hay mọi phân khúc. Như ở Thế vận hội, chúng tôi phải chọn những nội dung mà mình có thể chuẩn bị bài bản, xây dựng chuyên môn sâu và tranh tấm huy chương vàng của riêng mình, cả ở Việt Nam lẫn quốc tế.

Mục tiêu giành "huy chương vàng" trên đấu trường quốc tế đang dần thành hiện thực khi chúng tôi chủ động đón đầu các làn sóng công nghệ toàn cầu như AI, bán dẫn và trung tâm dữ liệu. Một minh chứng sớm là việc chúng tôi trúng gói thầu MEP cho một dự án trung tâm dữ liệu cấp quốc gia tại Georgia, một thị trường mới với tiêu chuẩn rất khắt khe.



TINH THẦN DÁM LÀM, SỨC MẠNH ONE TEAM

*** Một tổ chức lớn được làm nên từ những con người xuất sắc. Với hệ giá trị mới, ông lan tỏa văn hóa "Dare to Build the Impossible" và "OWN IT" trong toàn tổ chức như thế nào? Làm sao để văn hóa trở thành lợi thế cạnh tranh lâu dài, giúp Công ty đứng vững trước biến động thị trường?**

Con người và văn hóa là tài sản cốt lõi của chúng tôi. Khi Coteccons bước lên tầm cao mới, chúng tôi cần một môi trường mà mỗi người đều có thể phát triển, đóng góp hết mình và nhìn thấy tương lai của chính mình trong Công ty. "Dare to Build the Impossible" khơi dậy khát vọng. Tinh thần ấy đưa người Coteccons ra khỏi vùng an toàn, bước vào những lĩnh vực mới, xây dựng năng lực mới và đưa ngành xây dựng Việt Nam lên một vị thế cao hơn. Văn hóa "OWN IT" biến khát vọng thành trách nhiệm. Khi được trao quyền theo tư duy "mini-CTD", các Giám đốc Dự án phải làm chủ khách hàng, làm chủ rủi ro và làm chủ kết quả.

Đồng thời, tôi muốn mỗi người ở Coteccons tìm lại niềm tự hào của người kiến tạo. Theo tôi, người kiến tạo là bất kỳ ai góp phần biến một bản vẽ thành công trình thật. Ở Coteccons, không phải ai cũng đội mũ bảo hộ ra công trường. Anh em kỹ sư trực tiếp làm nên công trình. Còn các đồng nghiệp ở khối văn phòng như Tài chính, Pháp chế, Nhân sự, IT hay Truyền thông lo phần nền tảng: hệ thống, niềm tin và con người, để mỗi công trường vận hành được. Bản thân tôi cũng không phải kỹ sư. Nhưng chưa lúc nào tôi nghĩ mình đứng ngoài công việc này. Mỗi người một phần việc, nhưng chúng ta cùng làm ra những nơi để mọi người sống, làm việc, học tập và khám chữa bệnh. Và khi bước ra sân chơi toàn cầu, chúng ta sẽ chiến thắng không phải nhờ lao động giá rẻ, mà bằng năng lực quản trị, công nghệ hiện đại và giá trị của một thương hiệu quốc gia.

Văn hóa phải được nâng đỡ bởi hệ thống: quy trình rõ ràng, thẩm quyền rõ ràng, thời hạn rõ ràng và trách nhiệm rõ ràng. Niềm tin và sự tôn trọng lẫn nhau là nền móng của One Team. Chúng tôi tôn trọng sự khác biệt, học hỏi lẫn nhau và cùng hướng tới một giấc mơ chung lớn hơn lợi ích của bất kỳ cá nhân nào. Chân dung một Cotecconer rất rõ: khiêm tốn, khát khao thành tựu, không ngừng hoàn thiện bản thân và gắn bó với những gì mình xây dựng. Văn hóa ấy trở thành lợi thế cạnh tranh khi thị trường thay đổi. Một đội ngũ biết làm chủ, tin tưởng lẫn nhau và thích ứng nhanh sẽ phản ứng kịp thời hơn, giữ vững Tăng trưởng Chất lượng và tiếp tục tiến lên ngay cả khi hoàn cảnh khó khăn hơn.

> **"ĐÍCH ĐẾN TIẾP THEO ĐÃ RÕ: TẠI VIỆT NAM, COTECCONS MUỐN TRỞ THÀNH THỦ LĨNH NGÀNH, KHÔNG CHỈ LÀ NHÀ THẦU LỚN NHẤT MÀ LÀ DOANH NGHIỆP ĐẶT RA CHUẨN MỰC MỚI. TRÊN THẾ GIỚI, CHÚNG TÔI MUỐN DẪN ĐẦU Ở NHỮNG LĨNH VỰC CHUYÊN BIỆT MÀ MÌNH LỰA CHỌN."**

*** Bước vào năm tài chính FY27, cam kết thiết thực nhất mà ông muốn gửi tới thị trường và toàn Tập đoàn là gì?**

Với Coteccons, FY27 là năm của một chuẩn kỷ luật mới, hệ thống mạnh hơn và tinh thần đồng đội gắn kết hơn. Về quản trị, chúng tôi sẽ thúc đẩy văn hóa "OWN IT", trao quyền để mỗi người đứng đầu dự án thực sự làm chủ 'lãnh thổ' của mình, làm chủ rủi ro và chịu trách nhiệm trọn vẹn với kết quả cuối cùng.

- **Với cổ đông và nhà đầu tư:** Chúng tôi cam kết tăng trưởng lợi nhuận thực chất và lâu dài, dựa trên dòng tiền lành mạnh.
- **Với khách hàng và đối tác:** Coteccons sẽ tiếp tục củng cố nền tảng kỹ thuật và tư duy dịch vụ chuyên nghiệp, để trở thành đối tác đáng tin cậy, nơi khách hàng có thể yên tâm gửi gắm kỳ vọng và cùng chúng tôi tạo nên những giá trị lâu bền.
- **Với đội ngũ Coteccons:** Hãy làm những điều đúng đắn, đặt cho mình chuẩn mực cao nhất và luôn sát cánh cùng nhau. Tương lai của chúng ta sẽ được viết nên bởi một tập thể cùng tiến về phía trước.

Chúng ta tự hào về hôm nay. Và chúng ta đã sẵn sàng cho những gì phía trước.

*** Xin cảm ơn ông.**



ÔNG BOLAT DUISENOV
Chủ tịch Hội đồng Quản trị Coteccons

BÁO CÁO ĐÁNH GIÁ TỪ HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NIÊN ĐỘ 2026:

BƯỚC CHUYỂN MÌNH từ quy mô sang kỷ luật vốn và tăng trưởng chất lượng

Năm tài chính 2026 đánh dấu một bước ngoặt bản lề trong lịch sử vận hành của Coteccons, khi doanh nghiệp chính thức hoàn tất quá trình chuyển đổi mô hình kinh doanh từ việc theo đuổi quy mô đơn thuần sang chiến lược "Tăng trưởng Chất lượng" bảo vệ biên lợi nhuận.



Tổng quan buổi họp Ban Lãnh đạo (BOD meeting) thường niên.

Dưới lăng kính giám sát và định hướng chiến lược của Hội đồng Quản trị (HĐQT), Ban Điều hành (BĐH) đã thể hiện năng lực thực thi xuất sắc giữa bối cảnh thị trường biến động, không chỉ vượt các chỉ tiêu tài chính mà còn thiết lập một chuẩn mực mới về quản trị rủi ro, trách nhiệm chuỗi cung ứng và phát triển nguồn vốn con người. Thông qua 27 phiên họp với tỷ lệ đồng thuận tuyệt đối 100%, HĐQT đã liên tục đặt ra những giới hạn giám sát khắt khe, đảm bảo rằng mọi quyết định mở rộng của Coteccons đều được bảo chứng bởi sức mạnh dòng tiền và hệ thống quản trị minh bạch.

1 KỶ LUẬT TÀI CHÍNH ĐI CÙNG TRỌNG TÂM "TĂNG TRƯỞNG CHẤT LƯỢNG"

Khép lại FY2026, Coteccons ghi nhận kết quả kinh doanh vượt kế hoạch với doanh thu đạt xấp xỉ 34.340 tỷ đồng, tăng 38% so với cùng kỳ năm trước (YoY), và lợi nhuận sau thuế bứt phá mạnh mẽ đạt 788 tỷ đồng, tương đương mức tăng 73% so với cùng kỳ năm trước.

Tuy nhiên, dưới góc độ giám sát của HĐQT, những con số này chỉ thực sự mang lại giá trị khi được soi chiếu qua lăng kính của tính hiệu quả. Ông Talgat Turumbayev, Trưởng Tiểu ban Chiến lược, chỉ ra rằng minh chứng rõ nét nhất cho sự thành công của chiến lược "Tăng trưởng Chất lượng" chính là tốc độ tăng trưởng lợi nhuận đã vượt trội so với tốc độ tăng doanh thu. Hơn thế nữa, giá trị của khối lượng công việc chuyển tiếp (backlog) đạt mức kỷ lục 70.000 tỷ đồng, 72% giá trị trúng thầu đến từ tệp khách hàng truyền thống. Đây là thước đo chân thực nhất về niềm tin của thị trường đối với năng lực thi công và bàn giao của Coteccons.



Các thành viên Hội đồng quản trị và Ban Lãnh đạo Coteccons tham dự sự kiện Đại hội đồng cổ đông thường niên Coteccons 2025.

Mặc dù vậy, HĐQT luôn duy trì quan điểm thận trọng mang tính phản biện. Ông Tan Chin Tiong, Thành viên HĐQT độc lập, nhấn mạnh rằng trong ngành xây dựng, tăng trưởng doanh thu bề nổi sẽ trở nên vô nghĩa nếu không đi kèm với chất lượng dòng tiền và năng lực quản trị rủi ro vốn lưu động. Một backlog khổng lồ sẽ tạo ra áp lực tương ứng lên nguồn vốn. Do đó, bài kiểm tra cuối cùng dành cho BĐH không nằm ở việc trúng bao nhiêu gói thầu, mà là khả năng chuyển hóa doanh thu thành dòng tiền vững chắc và tối ưu hóa tỷ suất sinh lời trên vốn đầu tư (ROIC). Để kiểm soát rủi ro này từ sớm, HĐQT đã yêu cầu BĐH vận hành Bảng điều khiển (Dashboard) nhằm giám sát thời gian thực các chỉ số trọng yếu: dòng tiền của từng dự án độc lập, tuổi nợ khách hàng, chi phí dở dang, biên lợi nhuận dự phóng và cảnh báo sớm các dự án có dấu hiệu sai lệch ngân sách.

2 THIẾT LẬP "LẰN RANH ĐỎ" NÂNG TẦM KHUNG QUẢN TRỊ

Để đảm bảo tốc độ mở rộng không vượt quá khả năng của hệ thống quản trị, HĐQT đã xác lập các giới hạn kiểm soát rủi ro cực kỳ nghiêm ngặt. Ông Herwig Guido H. Van Hove, Trưởng Tiểu ban Môi trường, Xã hội và Quản trị công ty, khẳng định vai trò của HĐQT là thiết lập các rào chắn để tăng trưởng không tạo ra những nghĩa vụ vượt quá giá trị kinh tế mang lại. Ban Điều hành cần tuân thủ tuyệt đối các "lằn ranh đỏ" không thể thỏa hiệp trong mọi dự án:

• Tuyệt đối tuân thủ an toàn lao động và chất lượng thi công.

• Đảm bảo tuân thủ pháp luật, điều kiện lao động và các nghĩa vụ về môi trường sinh thái.

• Trong hoạt động mua sắm, việc chọn mức giá thấp nhất không được đánh đồng với giải pháp tối ưu; mọi quyết định phải được đánh giá dựa trên tổng chi phí vòng đời dự án và năng lực truy xuất nguồn gốc.

• Đối với các hạng mục đầu tư ESG, Ban điều hành phải chứng minh được bài toán hoàn vốn, phương pháp đo lường cụ thể và nâng cao trách nhiệm giải trình trước khi được phê duyệt giải ngân.

Hệ thống Quản trị Công ty của Coteccons đang được định hình bám sát Bộ nguyên tắc quản trị Công ty theo thông lệ tốt nhất dành cho công ty đại chúng tại Việt Nam được ban hành bởi UBCKNN và IFC. Đồng thời, nhằm nâng cao tính tuân thủ, tiệm cận với các thông lệ quốc tế, Coteccons cũng chủ động áp dụng các chuẩn mực quốc tế như Nguyên tắc quản trị Công ty của G20/OECD, Thẻ điểm quản trị Công ty khu vực ASEAN với bốn tiêu chí: Công bằng - Minh bạch - Trách nhiệm - Trách nhiệm giải trình. Nhằm bảo vệ tối đa quyền lợi của cổ đông thiểu số, các thành viên độc lập trong HĐQT tham gia sâu vào việc thẩm định các giao dịch với bên liên quan, đảm bảo nguyên tắc giao dịch độc lập và minh bạch thông tin.

Hướng tới mục tiêu chuyển đổi từ "Quản trị tuân thủ" sang "Quản trị hiệu quả", ông Tan Chin Tiong đã định hướng Coteccons khẩn trương thực thi ba giải pháp cốt lõi:

• Tích hợp toàn diện hệ thống Quản trị rủi ro theo chuẩn mực quốc tế COSO ERM.

• Chuẩn hóa bộ tiêu chí đánh giá hiệu quả hoạt động thường niên của HĐQT cùng các tiểu ban trực thuộc.

• Hoàn thiện chiến lược Kế hoạch kế thừa (Succession planning) nhằm bảo chứng cho sự ổn định và phát triển của bộ máy lãnh đạo trong dài hạn.

3 M&A KHÉP KÍN CHUỖI GIÁ TRỊ THÚC ĐẨY MỤC TIÊU "GO GLOBAL"

Trong dài hạn, động lực tăng trưởng của Coteccons không chỉ nằm ở thị trường nội địa. Tuy nhiên, tham vọng viễn chinh toàn cầu được HĐQT kiểm soát bằng một kỷ luật phân bổ vốn sắt đá. Đánh giá về chiến lược "Go Global", ông Talgat Turumbayev nhấn mạnh rằng việc tiến ra quốc tế không phải là nỗ lực cắm cờ tại càng nhiều quốc gia càng tốt, mà là việc xây dựng một mô hình kinh doanh sinh lời và có khả năng nhân rộng. Sự hiện diện thành công tại các thị trường như Ấn Độ và Đài Loan đã minh chứng cho chiến lược này.

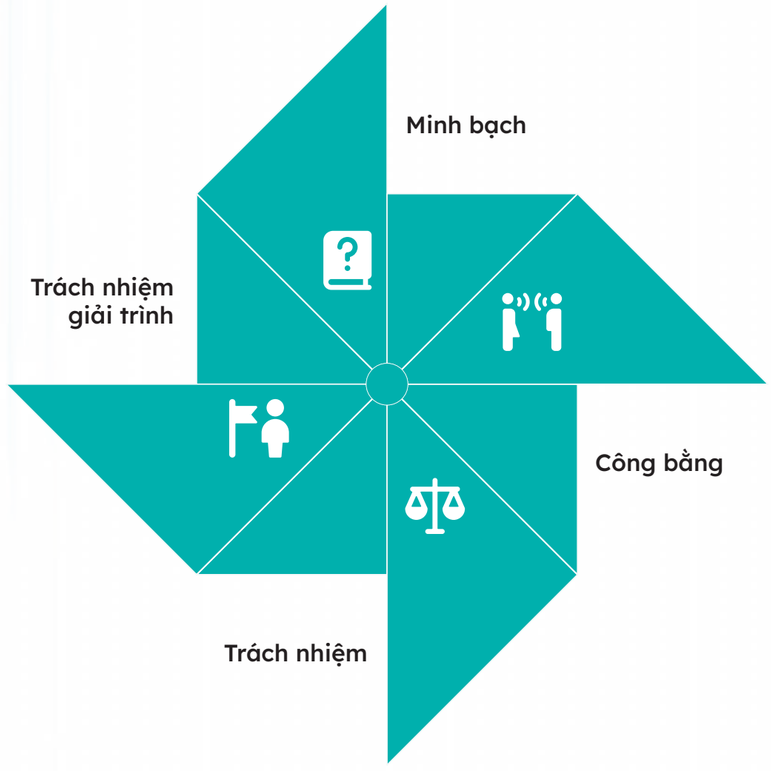
Để kiểm soát rủi ro địa chính trị và pháp lý xuyên biên giới, Tiểu ban Chiến lược áp dụng các nguyên tắc bảo vệ vốn nghiêm ngặt:

• **Mô hình đi cùng khách hàng (Client-led)**: Coteccons ưu tiên đồng hành cùng các đối tác truyền thống sang thị trường mới, giúp doanh nghiệp thấu hiểu kỳ vọng, có sẵn nguồn việc thực tế và giảm thiểu rủi ro thâm nhập.

• **Kỷ luật nguồn vốn**: HĐQT thiết lập ngưỡng rủi ro vốn tối đa cho mỗi thị trường mới. Bất kỳ khoản vốn rót thêm nào cũng phải đi sau các kết quả thực tế đã được chứng minh hiệu quả.

• **Chiến lược thoái lui rõ ràng**: Doanh nghiệp luôn xác lập trước các tiêu chuẩn "điều kiện dừng" (stop conditions) để có thể chủ động mở rộng, giảm tốc hoặc dừng lại hoàn toàn nếu các giả định kinh doanh ban đầu không đạt kỳ vọng.

4 TIÊU CHÍ QTCT CỦA COTECCONS



5 LĨNH VỰC TRỌNG YẾU TRONG QTCT CỦA COTECCONS



Coteccons định hướng chiến lược mở rộng phạm vi hoạt động, định hướng M&A theo nguyên tắc tạo giá trị và hoàn thiện năng lực cốt lõi, thay vì theo đuổi tăng trưởng doanh thu đơn thuần. M&A được ưu tiên cho các thương vụ giúp bổ sung năng lực chuyên môn, tăng tính tích hợp và nâng cao khả năng cung cấp giải pháp trọn gói. Điển hình là việc mua lại GEO Foundations Vietnam nhằm bổ sung năng lực thi công nền móng, bổ sung Sinh Nam Façade và UG M&E vào hệ sinh thái nhằm tăng cường năng lực, tận dụng thế mạnh bổ trợ trong các lĩnh vực cơ điện và mặt dựng. Hiệu quả của các thương vụ này được HĐQT đánh giá trực tiếp qua năng lực giành các gói thầu phức tạp, sự cải thiện của biên lợi nhuận và mức độ hoàn thành chỉ tiêu ROIC đã cam kết.

4 CHUỖI CUNG ỨNG BỀN VỮNG TẠO NỀN TẢNG ESG THỰC CHẤT

Năm 2026, đối mặt với rủi ro biến động giá nguyên vật liệu (đặc biệt là cát, đá) BĐH Coteccons đã thực hiện một bước chuyển mình mang tính chiến lược về mặt vận hành. Ông Tống Văn Nga, Thành viên độc lập HĐQT, ghi nhận nỗ lực nâng cấp từ mô hình "Phòng Mua hàng" truyền thống sang hệ thống "Chuỗi cung ứng" toàn diện. Hệ thống mới này tích hợp sâu các tiêu chuẩn ESG, phân loại đánh giá nhà cung cấp bằng bộ KPI minh bạch và đa dạng hóa mạng lưới nhằm ngăn chặn rủi ro đứt gãy. Đặc biệt, tiêu chuẩn an toàn lao động là một "lằn ranh đỏ" được tích hợp trực tiếp vào "Hồ sơ xanh" (Green Profile) như một thước đo bắt buộc để sàng lọc đối tác.

Ban điều hành Coteccons tại Đại hội đồng Cổ đông thường niên 2025.



Về chiến lược Phát triển Bền vững, HĐQT đánh giá Coteccons đã đưa ESG trở thành năng lực cạnh tranh cốt lõi. Sự thực chất được lượng hóa bằng những con số ấn tượng trong FY2026:

• **Trụ cột Môi trường (E):** Tái chế 170 tấn thép; tránh phát thải 334.845,43 tCO_2e thông qua chiến lược mua sắm xanh, trong đó thép xanh đóng góp 252.043,85 tCO_2e, bê tông xanh 52.298,50 tCO_2e, xi măng xanh 18.074,30 tCO_2e và gạch không nung với 12.428,78 tCO_2e.

• **Trụ cột Xã hội (S)**: Với hơn 68,11 triệu giờ làm việc an toàn trên 89 dự án; duy trì chương trình "Xây Tết" trao hơn 40.000 phần quà cho người lao động, đồng thời trao tặng 615 suất học bổng.

Theo ông Herwig Guido H. Van Hove, ranh giới giữa chiến lược xanh thực chất và hành vi "tẩy xanh" (greenwashing) nằm ở việc ứng dụng nguyên tắc "Tính trọng yếu kép" (Double Materiality). ESG chỉ tạo ra giá trị cạnh tranh khi nó hỗ trợ Coteccons thắng thầu các dự án chuẩn LEED, LOTUS và tối ưu chi phí vận hành qua nền kinh tế tuần hoàn. Để chuẩn bị đón dòng vốn tài chính xanh quốc tế, HĐQT định hướng sáu ưu tiên chiến lược, trong đó nhấn mạnh việc tích hợp Hệ thống quản lý môi trường và xã hội (ESMS) theo chuẩn IFC, mở rộng kiểm toán độc lập để xác thực dữ liệu phát thải, và gắn kết trực tiếp lương thưởng của ban lãnh đạo với các tiêu chí thực hành ESG.

5 NGUỒN VỐN CON NGƯỜI: ĐỘNG CƠ BẢO VỆ BIÊN LỢI NHUẬN

Trong môi trường xây dựng đầy biến động, Coteccons định hình lại chiến lược nhân sự không chỉ bằng các khoản đãi ngộ, mà bằng tư duy quản trị "Con người là tài sản cốt lõi" dựa trên dữ liệu. Ông Phạm Quang Vũ, Trưởng Tiểu ban Nhân sự và Lương thưởng, khẳng định một khoản cắt giảm chi phí làm suy yếu hệ thống an toàn hoặc khiến doanh nghiệp chảy máu chất xám không bao giờ được xem là sự tiết kiệm thực sự. HĐQT hướng đến việc ứng dụng hệ thống Workday trên toàn tập đoàn nhằm minh bạch hóa hiệu suất và gắn kết trực tiếp năng lực với đãi ngộ.

Kỷ luật tài chính trong nhân sự tại Coteccons được định nghĩa là việc chi trả xứng đáng cho năng lực tạo ra giá trị dài hạn, thông qua cấu trúc đãi ngộ đa lớp:

• **Lương cố định**: Được thiết lập linh hoạt dựa trên độ phức tạp của công việc và tính khan hiếm nhân tài trên thị trường.

• **Thu nhập biến đổi**: Gắn chặt với mục tiêu "Tăng trưởng Chất lượng" – HĐQT kiên quyết không phê duyệt thưởng cho các dự án dẫu đạt quy mô doanh thu nhưng lại có dòng tiền kém hoặc để xảy ra vi phạm an toàn lao động.

• **Chương trình ESOP**: Không được xem là phúc lợi mặc định, mà là phần thưởng dài hạn đi kèm với các tiêu chuẩn giải trình minh bạch, dành riêng cho nhân sự có cam kết gắn bó thực chất.

• **Đãi ngộ chuyên biệt**: Nhằm thu hút các chuyên gia hạ tầng cấp cao, kỹ sư BIM và các quản lý hợp đồng quốc tế phục vụ chiến lược mở rộng.

Về mặt vận hành, triết lý "lấy con người làm trung tâm" (Human-hearted) được thực thi thông qua việc trao quyền tự chủ mạnh mẽ cho các Giám đốc dự án (Mini-CEO). Tuy nhiên, sự tự chủ này luôn bị kiểm soát chặt chẽ bởi các hạn mức tài chính nghiêm ngặt và lằn ranh đỏ về tuân thủ an toàn. Bằng cách trả công xứng đáng, tôn trọng phẩm giá và đầu tư vào công nghệ thay thế sức lao động thủ công, Coteccons đã chuyển đổi tâm lý đội ngũ từ việc đắn đo "đi hay ở" sang tập trung hoàn toàn vào việc cống hiến để tạo ra giá trị thặng dư.

Tổng kết lại, di sản lớn nhất mà Hội đồng Quản trị và Ban Điều hành Coteccons đang cùng nhau kiến tạo không chỉ là những kỷ lục tài chính nhất thời của năm 2026, mà là một định chế quản trị vững chắc, minh bạch và có khả năng vượt qua mọi chu kỳ suy thoái của thị trường. Cùng với tinh thần đồng lòng tiến bước, Coteccons cam kết bảo vệ giá trị cho cổ đông, giữ vững kỷ luật vốn, và kiến tạo một môi trường tăng trưởng an toàn, chất lượng và bền vững.

Quản trị công ty là hạ tầng nền tảng cho sự phát triển



ÔNG TAN CHIN TIONG
Thành viên độc lập HĐQT Coteccons

ĐÁNH GIÁ NĂNG LỰC ĐIỀU HÀNH VÀ KỶ LUẬT DÒNG TIỀN

*** Dưới góc độ độc lập, ông nhìn nhận thế nào về kết quả thực thi của BĐH trong niên độ qua?**

- BĐH đã hoàn thành xuất sắc các chỉ tiêu kinh doanh với doanh thu FY2026 đạt 34.340 tỷ đồng (+38% YoY), LNST đạt 788 tỷ đồng (+73% YoY) và Backlog 70.000 tỷ đồng. HĐQT đã họp 27 phiên, ban hành 27 nghị quyết với sự đồng thuận 100%.

Tuy nhiên, trong ngành xây dựng, tăng trưởng doanh thu chỉ có ý nghĩa khi đi kèm chất lượng dòng tiền và quản trị rủi ro vốn lưu động. BĐH cần tiếp tục thắt chặt kỷ luật dự án để tốc độ mở rộng không vượt quá năng lực quản trị.

Để ngăn ngừa rủi ro từ sớm, HĐQT yêu cầu thiết lập hệ thống theo dõi tập trung năm chữ số: dòng tiền từng dự án, tuổi nợ, chi phí dở dang, biên lợi nhuận dự phóng và các dự án có sai lệch ngân sách lớn.

HOÀN THIỆN KHUNG QTCT VÀ BẢO VỆ QUYỀN LỢI CỔ ĐÔNG

*** Hệ thống QTCT hiện tại của Coteccons phát huy hiệu quả ra sao trong việc bảo vệ cổ đông thiểu số?**

- Khung quản trị của Coteccons bám sát các thông lệ tiên tiến (OECD, IFC, ACGS) dựa trên 4 nguyên tắc: Minh bạch, Công bằng, Trách nhiệm và Trách nhiệm giải trình. Các thành viên độc lập tham gia sâu vào việc thẩm tra giao dịch với bên liên quan trên nguyên tắc thị trường độc lập, bảo đảm cổ đông thiểu số được tiếp cận thông tin công bằng.

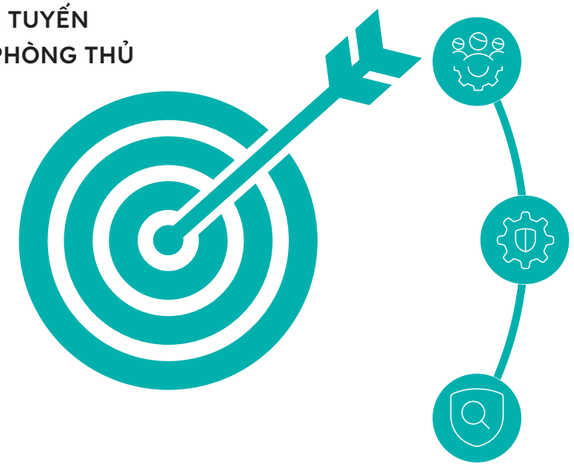
Để chuyển từ "Quản trị tuân thủ" sang "Quản trị hiệu quả", Coteccons cần khẩn trương:

• Tích hợp Quản trị rủi ro toàn diện theo chuẩn COSO ERM.

• Chuẩn hóa đánh giá hiệu quả hoạt động hàng năm của HĐQT và các tiểu ban.

• Hoàn thiện kế hoạch Đào tạo người kế thừa nhằm duy trì tính ổn định bộ máy lãnh đạo.

MÔ HÌNH 3 TUYẾN PHÒNG THỦ



Tuyến 1
Ban Điều hành & Dự án
Vận hành trong hạn mức

Tuyến 2
Khối Quản trị rủi ro
Giám sát sự tuân thủ

Tuyến 3
Kiểm toán nội bộ
Cung cấp đảm bảo độc lập

> **"DI SẢN LỚN NHẤT CỦA HĐQT KHÔNG PHẢI LÀ NHỮNG CON SỐ KỶ LỤC NHẤT THỜI, MÀ LÀ MỘT ĐỊNH CHẾ QUẢN TRỊ VỮNG CHẮC, VẬN HÀNH HIỆU QUẢ QUA MỌI CHU KỲ THỊ TRƯỜNG"**

TIẾNG NÓI PHẢN BIỆN VÀ QUẢN TRỊ HỆ SINH THÁI HẬU M&A

*** Ông phát huy vai trò độc lập như thế nào trước các quyết định mang tính chiến lược lớn?**

- Độc lập không phải là phản đối, mà là đặt đúng câu hỏi trước những quyết định khó có thể đảo ngược. Chúng tôi chất vấn sâu về kịch bản xấu nhất, tác động dòng tiền và điều kiện dừng (stop conditions).

• **Trong M&A**: Tránh điểm mù "đánh giá thấp năng lực tích hợp"; Coteccons kiên định chỉ mua lại các mảnh ghép gia tăng chuyên môn chuỗi giá trị (mặt dựng, cơ điện, nền móng).

• **Trong quốc tế hóa**: Áp dụng cơ chế kiểm soát từng giai đoạn - thử nghiệm quy mô nhỏ, đạt chuẩn biên lợi nhuận mới cấp tiếp vốn.

• **Trong quản trị công ty con**: Chuẩn hóa quy trình tài chính và kiểm toán xuyên suốt nhằm triệt tiêu các "ốc đảo dữ liệu" (data silos).



Thành viên Hội đồng Quản trị Coteccons chụp ảnh lưu niệm cùng người lao động tại sự kiện "Xây Tết 2026" ở công trường dự án Trung tâm Hội nghị APEC (An Giang).



Quản trị rủi ro, chuỗi cung ứng và kỷ luật "tăng trưởng chất lượng"

ÔNG TỐNG VĂN NGA
Thành viên độc lập HĐQT Coteccons

*** Dưới lăng kính giám sát độc lập, ông đánh giá thế nào về năng lực thực thi của Ban Điều hành (BĐH) trong niên độ vừa qua, đặc biệt là khả năng bám sát mục tiêu "Tăng trưởng Chất lượng"?**

- Dù sự phục hồi của thị trường xây dựng vô cùng khó khăn, BĐH Coteccons đã thể hiện sự chủ động rất tốt và đang đi đúng hướng. Những điểm sáng xuất sắc nhất bao gồm:

• Giữ vững nguyên tắc "Zero Accidents" trên mọi công trường, xem đây là yếu tố sống còn.

• Chứng minh năng lực thi công vượt trội qua các siêu dự án cho các tập đoàn toàn cầu như Pepsi, LEGO, Pandora.

Để hiện thực hóa mục tiêu này, Công ty triển khai đồng bộ nhiều giải pháp thực tiễn: từ việc xây dựng "văn hóa an toàn" buộc các cấp quản lý dự án phải "nghĩ an toàn và hành động an toàn", đến việc thiết lập hệ thống đường dây nóng (hotline) và mã QR ngay tại công trường để người lao động có thể trực tiếp phản hồi về điều kiện làm việc. Hơn thế nữa, tiêu chuẩn an toàn lao động còn được tích hợp vào "Hồ sơ xanh" (Green Profile) như một thước đo bắt buộc để đánh giá, sàng lọc các đối tác, nhằm kiến tạo một môi trường thi công an toàn và bền vững xuyên suốt toàn bộ chuỗi cung ứng.

ĐIỂM SÁNG COTECCONS



• Chủ động cử nhân sự đi đào tạo từ trước để sẵn sàng đón đầu các dự án hạ tầng giao thông, cầu đường, sân bay và Data Center.

Đáng chú ý, tăng trưởng chất lượng tại Coteccons là không được đánh đổi an toàn tài chính lấy quy mô. Phải xem kỹ kết quả thực tế, kiểm soát rủi ro ngay từ khâu đấu thầu và ký kết hợp đồng. Tại Coteccons, an toàn lao động không chỉ là tiêu chuẩn tuân thủ mà cần được xác định là "lằn ranh đỏ" và khoản chi phí "không thể thỏa hiệp" trong mọi quyết định vận hành.

*** Trước biến động giá nguyên vật liệu và xu hướng đẩy mạnh đầu tư công, ông có khuyến nghị gì để Coteccons chủ động nguồn cung và giảm thiểu rủi ro?**

- Việc giá nguyên vật liệu tăng vọt vừa qua xuất phát từ những bất cập trong quản lý khai thác tại các địa phương. Để ứng phó, Coteccons đã có những bước chuyển mình chiến lược. Trong đó, đáng chú ý là đã nâng cấp từ "Phòng Mua hàng" sang mô hình "Chuỗi cung ứng" toàn diện, tích hợp tiêu chuẩn ESG, phân loại nhà cung cấp bằng thẻ



Ban Lãnh đạo Coteccons tham dự sự kiện "Xây Tết 2026" tại dự án Nhà hát Ngọc Trai Hồ Tây (Hà Nội).

"COTECCONS ĐANG ĐI ĐÚNG HƯỚNG. CHÚNG TÔI CAM KẾT GIỮ VỮNG KỶ LUẬT TÀI CHÍNH, KIỂM SOÁT TỐT DÒNG TIỀN VÀ CHỦ ĐỘNG CHUỖI CUNG ỨNG NGUYÊN VẬT LIỆU ĐỂ ĐẢM BẢO MỌI BƯỚC TĂNG TRƯỞNG ĐỀU AN TOÀN, CHẤT LƯỢNG VÀ BỀN VỮNG"

điểm minh bạch và đa dạng hóa mạng lưới để tránh đứt gãy. Để hỗ trợ chiến lược "Go Global" ra tối thiểu 3 thị trường quốc tế, bộ phận Chuỗi cung ứng đang chuẩn hóa quy trình theo tiêu chuẩn toàn cầu.

Để phát huy hiệu quả hơn nữa, BĐH cần duy trì một hệ thống chuyên trách dự báo trước nhu cầu nguyên vật liệu và liên kết dài hạn với các nhà cung cấp uy tín trong nước. Đặc biệt với mảng đầu tư công và hạ tầng, khâu lập báo cáo khả thi, quản trị hợp đồng và tính toán biến động đơn giá phải cực kỳ chuẩn chỉnh ngay từ đầu để tránh vướng mắc tiến độ do trượt giá.

*** Để hệ thống Quản trị Công ty tiệm cận các chuẩn mực tốt nhất, ông có khuyến nghị ưu tiên hàng đầu nào dành cho HĐQT và BĐH?**

- Tôi có ba khuyến nghị trọng tâm. Thứ nhất, mọi đánh giá, báo cáo và quyết định quản trị phải thực sự chuẩn chỉ, minh bạch và dựa trên việc xem xét kỹ lưỡng kết quả thực tế. Thứ hai, phải liên tục đầu tư phát triển nguồn nhân lực, cử kỹ sư giỏi đi đào tạo ở các nước tiên tiến và mời chuyên gia xuất sắc về hướng dẫn. Thứ ba, việc giảm tỷ trọng nhà ở thương mại để chuyển sang mảng công nghiệp, FDI là bước đi đúng đắn. Nếu làm mảng nhà ở, nên chú trọng định hướng nhà ở xã hội cho thuê theo chính sách mới để tránh các thủ thuật cạnh tranh gay gắt, không lành mạnh.

Trong 5-10 năm tới, Coteccons nên phát triển thành một Tập đoàn. Có thể đa ngành nhưng phải có chọn lọc, trước hết phải phát huy thế mạnh cốt lõi là xây dựng, sau đó đầu tư mở rộng vào các mảng phụ trợ trực tiếp cho ngành xây dựng.

*** Cuối cùng, ông muốn gửi gắm thông điệp gì tới các cổ đông về sự an toàn và bền vững của Coteccons?**

- Thông điệp của tôi gửi tới các cổ đông và toàn thể anh chị em Coteccons là: Hãy vững bước tiến lên với sự tự tin! Coteccons đang đi đúng hướng. Chúng tôi cam kết giữ vững kỷ luật tài chính, kiểm soát tốt dòng tiền và chủ động chuỗi cung ứng nguyên vật liệu để đảm bảo mọi bước tăng trưởng đều an toàn, chất lượng và bền vững.



Chuyển hóa chiến lược ESG thành năng lực cạnh tranh cốt lõi

ÔNG HERWIG GUIDO H. VAN HOVE
Thành viên HĐQT, Trưởng Tiểu ban Môi trường, Xã hội và Quản trị Công ty Coteccons

ĐÁNH GIÁ ĐỘC LẬP VỀ NĂNG LỰC THỰC THI VÀ KỶ LUẬT ESG

*** Dưới góc độ giám sát, ông đánh giá thế nào về cam kết của Ban Điều hành (BĐH) trong việc hiện thực hóa các định hướng chiến lược từ HĐQT trong năm tài chính 2026?**

- BĐH đã thể hiện cam kết và năng lực thực thi xuất sắc giữa bối cảnh thị trường biến động, phản ánh qua các chỉ tiêu kinh doanh vượt kế hoạch: doanh thu đạt 34.340 tỷ đồng (+38% YoY, đạt 115% kế hoạch) và lợi nhuận sau thuế đạt 788 tỷ đồng (+73% YoY, đạt 113% kế hoạch).

Quan trọng hơn, ESG không còn là cam kết trên giấy tờ mà đã được tích hợp sâu vào quy trình vận hành với những kết quả đo lường rõ nét:

• **Môi trường (E)**: Tái chế 170 tấn thép; sử dụng hơn 310.000 tấn thép xanh (chiếm 87% tổng lượng tiêu thụ); cắt giảm hơn 334.000 tấn CO2e và ứng dụng hơn 88,765 m^3 triệu viên gạch không nung (chiếm 31,4% tổng thể tích).

• **Xã hội (S)**: Ghi nhận hơn 68,11 triệu giờ làm việc an toàn trên 89 dự án; chương trình "Xây Tết" trao hơn 40.000 phần quà cho người lao động và trao tặng 615 suất học bổng.

Với quy mô và tốc độ tăng trưởng hiện nay, HĐQT đã chủ động định hướng nâng cao năng lực quản trị ESG, chú trọng chuẩn hóa các quy trình, tăng cường kiểm định dữ liệu và bảo đảm tính nhất quán trong thực thi trên toàn hệ sinh thái.



Lãnh đạo Coteccons chia sẻ niềm vui, chụp ảnh lưu niệm cùng công nhân xây dựng tại dự án Trung tâm Hội nghị APEC (An Giang) trong chương trình "Xây Tết 2026".



XÁC LẬP "LẰN RANH ĐỎ" BẢO VỆ TĂNG TRƯỞNG CHẤT LƯỢNG

*** Ông phản biện các quyết định của BĐH ra sao để đảm bảo tăng trưởng không đánh đổi rủi ro dài hạn lấy lợi nhuận ngắn hạn?**

- Vai trò của thành viên là thiết lập điều kiện để tăng trưởng không tạo ra nghĩa vụ vượt quá giá trị mang lại. Trong mọi dự án, chúng tôi kiên quyết bảo vệ các "lằn ranh đỏ" ESG không thể vượt qua: An toàn lao động, chất lượng thi công, tuân thủ pháp luật, điều kiện lao động và nghĩa vụ môi trường.

Trong mua sắm, giá thấp nhất không đồng nghĩa với giải pháp tối ưu; quyết định phải căn cứ trên tổng chi phí vòng đời và khả năng truy xuất nguồn gốc. Đối với các khoản đầu tư ESG, BĐH phải chứng minh rõ bài toán hoàn vốn, phương pháp đo lường và trách nhiệm giải trình trước khi phê duyệt.

ESG THỰC CHẤT VỚI NGUY CƠ "TẨY XANH"

*** Đâu là ranh giới để đảm bảo chiến lược xanh mang lại lợi thế cạnh tranh thực sự chứ không phải là chiến dịch PR?**

- ESG thực chất bắt đầu từ Tính trọng yếu kép (Double Materiality): xem xét đồng thời tác động của Coteccons ra bên ngoài và tác động ngược lại của các yếu tố ESG lên sức khỏe tài chính Công ty. Báo cáo VLCA 2025 cho thấy chỉ 7% doanh nghiệp niêm yết tại Việt Nam lấy ý kiến đầy đủ các bên liên quan để xác định chủ đề trọng yếu, và Coteccons quyết tâm tiên phong thu hẹp khoảng trống này.

ESG trở thành năng lực cạnh tranh khi giúp Coteccons thắng thầu các công trình xanh (LEED, LOTUS), tối ưu chi phí vận hành thông qua kinh tế tuần hoàn và giảm thiểu phế thải.

Tẩy xanh bắt đầu khi câu chuyện truyền thông chạy nhanh hơn dữ liệu. ESG thực chất bắt đầu khi dữ liệu bắt đầu làm thay đổi các quyết định kinh doanh.

KHUYẾN NGHỊ NÂNG CẤP QUẢN TRỊ CÔNG TY

*** Để thu hút dòng vốn tài chính xanh quốc tế, Coteccons cần ưu tiên nâng cấp những tiêu chuẩn nào?**

- Dù điểm ESG do HOSE đánh giá của Coteccons đã đạt 76% trụ cột Môi trường đạt 82%, Công ty cần tiếp tục triển khai 6 ưu tiên chiến lược:

(1) Tích hợp rủi ro ESG vào hệ thống Quản trị rủi ro doanh nghiệp (ERM): Vận hành hệ thống quản lý môi trường và xã hội (ESMS) theo chuẩn IFC;

(2) Minh bạch hóa công bố thông tin: Áp dụng chuẩn quốc tế (GRI, IFRS S1/S2) bên cạnh quy định trong nước

(*3) Mở rộng kiểm toán độc lập*: Đảm bảo tính xác thực cho dữ liệu phát thải, an toàn và phế thải;

(*4) Gắn lương thưởng với ESG*: Đưa tiêu chí thực hành ESG vào đánh giá đãi ngộ lãnh đạo;

(5) Chuỗi cung ứng có trách nhiệm: Áp dụng Bộ Quy tắc Ứng xử và hỗ trợ nâng cao năng lực đối tác;

(*6) Xây dựng khung tài chính xanh*: Định hình danh mục dự án xanh minh bạch để ngăn ngừa rủi ro tẩy xanh.



“THAM VỌNG QUYẾT ĐỊNH CHÚNG TA MUỐN ĐI XA ĐẾN ĐÂU. KỶ LUẬT SẼ QUYẾT ĐỊNH LIỆU CHÚNG TA CÓ TẠO RA GIÁ TRỊ TRÊN HÀNH TRÌNH ĐÓ HAY KHÔNG”

Bài toán M&A, tham vọng toàn cầu và kỷ luật phân bổ vốn

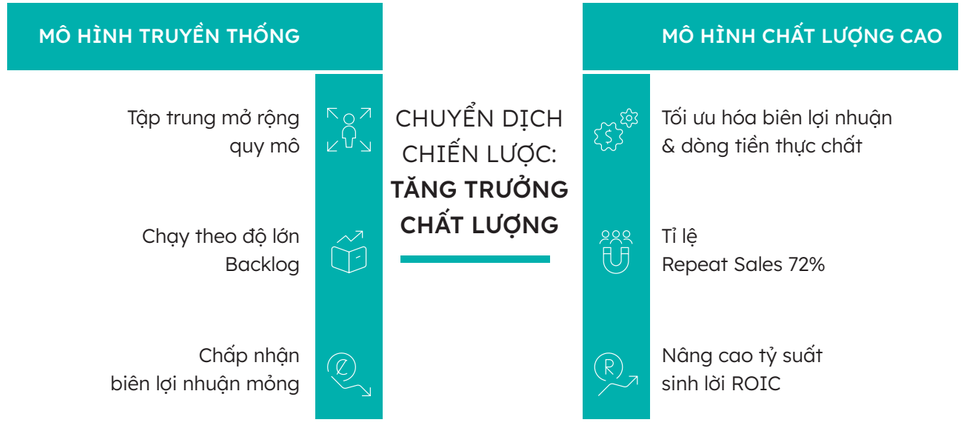
ÔNG TALGAT TURUMBAYEV
Thành viên HĐQT, Trưởng Tiểu ban Chiến lược Coteccons

CHUYỂN DỊCH TỪ QUY MÔ SANG "TĂNG TRƯỞNG CHẤT LƯỢNG"

*** Thưa ông, đâu là minh chứng cho thấy Coteccons đang chuyển dịch thành công sang chiến lược tăng trưởng chất lượng?**

- Sự chuyển dịch mang tính bản lề là Coteccons không còn chạy theo quy mô đơn thuần mà tập trung vào biên lợi nhuận, dòng tiền và chất lượng dự án. Kết quả FY2026 phản ánh rõ định hướng này: doanh thu tăng ~38% trong khi lợi nhuận ròng tăng tới 73% (tốc độ tăng lợi nhuận vượt trội hơn doanh thu).

Đặc biệt, trong tổng giá trị trúng thầu mới đạt 60.307 tỷ đồng, 72% đến từ khách hàng truyền thống. Đây là minh chứng cho niềm tin của khách hàng vào năng lực triển khai và bàn giao của Coteccons. Để duy trì đà tăng trưởng bền vững, Coteccons tiếp tục chú trọng nâng cao hiệu quả quản trị dòng tiền và hiệu suất sinh lời trên vốn đầu tư (ROIC), bảo đảm chất lượng tăng trưởng song hành với quy mô hoạt động.



CHIẾN LƯỢC "GO GLOBAL": THÂM NHẬP THẬN TRỌNG VÀ ĐI CÙNG KHÁCH HÀNG

*** Tiểu ban Chiến lược giám sát các rủi ro địa chính trị và pháp lý ra sao khi Coteccons tiến ra thị trường quốc tế?**

- "Tiến ra toàn cầu" không phải là bước chân vào càng nhiều nước càng tốt, mà là xây dựng một mô hình kinh doanh sinh lời và có thể nhân rộng (repeatable). Sự hiện diện tại Ấn Độ và Đài Loan cho thấy năng lực vươn tầm của Công ty.

Để kiểm soát rủi ro, chúng tôi áp dụng nguyên tắc:

- **Mô hình đi cùng khách hàng (Client-led)**: Đồng hành cùng các đối tác truyền thống sang thị trường mới giúp hiểu rõ kỳ vọng, có sẵn dự án thực tế và giảm thiểu rủi ro tiếp cận.
- **Kỷ luật nguồn vốn**: Thiết lập hạn mức phơi nhiễm vốn tối đa cho thị trường mới. Vốn rót thêm phải đi sau kết quả thực tế đã được chứng minh.
- **Chiến lược thoái lui rõ ràng**: Luôn xác lập sẵn tiêu chí mở rộng, giảm tốc hoặc dừng lại nếu giả định kinh doanh không đạt.

TIÊU CHÍ M&A VÀ KHUNG QUẢN TRỊ TẬP ĐOÀN ĐA NGÀNH

*** Coteccons đặt ra những tiêu chí nào để đảm bảo sức mạnh cộng hưởng hậu M&A?**

- M&A không phải để gom góp doanh nghiệp rời rạc mà nhằm hoàn thiện chuỗi giá trị cốt lõi. Điển hình như việc mua lại GEO Foundations Vietnam bổ sung chuyên môn kỹ thuật hạ tầng, hay Sinh Nam Façade và UG M&E mở rộng giải pháp mặt dựng và cơ điện.

Hiệu quả M&A được đánh giá qua năng lực thắng thầu các gói phức tạp, cải thiện biên lợi nhuận và mức độ hoàn thành chỉ tiêu ROIC đã cam kết.

Về quản trị, Coteccons cần tư duy như một tập đoàn đa ngành, đa quốc gia: phân định rõ thẩm quyền phê duyệt giữa BĐH và HĐQT, đồng thời áp dụng chuẩn mực báo cáo quốc tế (IFRS) để tạo niềm tin với các định chế tài chính nước ngoài.



Nhân sự là động cơ bảo vệ biên lợi nhuận

ÔNG PHẠM QUANG VŨ
Thành viên HĐQT, Trưởng Tiểu ban Nhân sự và Lương thưởng Coteccons



QUẢN TRỊ "TÀI SẢN CON NGƯỜI" BẰNG DỮ LIỆU

*** Trước áp lực biến động nhân sự ngành xây dựng, Tiểu ban Nhân sự và Lương thưởng giám sát vấn đề này như thế nào?**

- Quản trị nhân lực hiện đại không chỉ dừng ở tỷ lệ nghỉ việc, mà phải phân tích rõ ai rời đi, nguyên nhân là gì và mất bao lâu để tái tạo năng lực. HĐQT giám sát chặt chẽ việc BĐH triển khai hệ thống Workday trên toàn Coteccons và các công ty con để đồng nhất dữ liệu, minh bạch hóa hiệu suất và liên kết trực tiếp mục tiêu năng lực với chính sách đãi ngộ. Một khoản cắt giảm chi phí làm suy yếu an toàn hay khiến Công ty mất đi nhân sự giỏi không bao giờ là tiết kiệm thực sự.

KỶ LUẬT TÀI CHÍNH TRONG CHÍNH SÁCH ĐÃI NGỘ ĐA LỚP

*** Coteccons giải quyết bài toán đãi ngộ nhân tài ra sao mà vẫn bảo vệ được biên lợi nhuận?**

- Kỷ luật tài chính không phải là trả lương thấp, mà là chi trả xứng đáng cho năng lực tạo ra giá trị dài hạn. Cơ cấu đãi ngộ của Coteccons được thiết kế theo các lớp rõ ràng:



Tập thể Ban chỉ huy dự án The Global City (TP.HCM) chụp ảnh kỷ niệm nhân dịp quốc khánh (2/9).

> **“MUỐN NGƯỜI LAO ĐỘNG ĐỒNG HÀNH THÌ PHẢI CÙNG NHAU LÀM RA MỘT ‘MIẾNG BÁNH LỚN’, ĐỂ RỒI TẤT CẢ CÙNG ĐƯỢC CHIA PHẦN TỪ MIẾNG BÁNH ĐÓ”**

- **Lương cố định**: Xác lập theo độ phức tạp công việc và tính khan hiếm thị trường.
- **Thu nhập biến đổi**: Gắn chặt với mục tiêu "Tăng trưởng Chất lượng" - không thưởng cho dự án đạt doanh thu nhưng dòng tiền kém hoặc vi phạm an toàn.
- **Chương trình ESOP dài hạn**: Dành riêng cho nhân sự cam kết gắn bó với các tiêu chuẩn giải tỏa minh bạch, không biến ESOP thành phúc lợi mặc định.
- **Đãi ngộ chuyên biệt**: Thu hút chuyên gia hạ tầng, kỹ sư BIM và quản lý hợp đồng quốc tế.

TRAO QUYỀN MINI-CEO VÀ TRIẾT LÝ "HUMAN-HEARTED"

*** Mô hình phân quyền cho Giám đốc dự án (Mini-CEO) và văn hóa lấy con người làm trung tâm được thực thi ra sao trên thực tế?**

- Giám đốc dự án (PD) được trao quyền tự chủ cao hơn tại công trường, nhưng đi kèm hạn mức tài chính nghiêm ngặt và các "lằn ranh đỏ" về an toàn, tuân thủ.

Bên cạnh đó, việc đầu tư vào công nghệ và đào tạo lãnh đạo (được đo lường ROI qua 4 tầng tác động) là yếu tố sống còn nhằm tăng năng suất lao động và thay thế dần sức lao động thủ công.

Trong môi trường xây dựng khắc nghiệt, "chỉ số hạnh phúc" đích thực bắt đầu từ việc người lao động được trả công xứng đáng và tôn trọng phẩm giá. Tâm lý đội ngũ Coteccons đã chuyển từ phân vân "đi hay ở" sang tập trung cống hiến để tạo ra giá trị lớn hơn.

CHƯƠNG II.

THÔNG TIN CHUNG GIỚI THIỆU VỀ DOANH NGHIỆP

BUILDING FUTURES
COTECCONS

TỔNG QUAN VỀ DOANH NGHIỆP

VỐN CHỦ SỞ HỮU	VỐN ĐIỀU LỆ	CỘT MỐC DOANH THU	PHẠM VI HOẠT ĐỘNG
9,65 nghìn tỷ đồng	**1,14** nghìn tỷ đồng	**1 TỶ** USD	**15** quốc gia
9.651.883.682.236 VNĐ	1.140.264.670.000 VNĐ	Ghi nhận từ mốc 2025	Toàn quốc & quốc tế

NỘI DUNG	THÔNG TIN
Tên tiếng Việt	**Công ty Cổ phần Xây dựng Coteccons**
Tên tiếng Anh	Coteccons Construction Joint Stock Company
Tên gọi tắt	**COTECCONS**
Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số	**0303443233** do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.HCM (nay là Sở Tài chính TP.HCM) cấp lần đầu ngày 24/08/2004.
Vốn điều lệ	**1.140.264.670.000 đồng**
Vốn chủ sở hữu	**9.652.381.832.998 đồng**
Địa chỉ trụ sở chính	Tòa nhà Coteccons, 236/6 Điện Biên Phủ, phường Gia Định, Thành phố Hồ Chí Minh.
Điện thoại	+84.28.3514 2255 - +84.28.3514 2266
Fax	+84.28.3514 2227
Website	www.coteccons.vn
Mã cổ phiếu	CTD

Quá trình hình thành và phát triển (2004-2026)

2004: KHỞI ĐẦU

THÀNH LẬP CÔNG TY CỔ PHẦN COTECCONS

VỐN ĐIỀU LỆ BAN ĐẦU: 15,2 TỶ ĐỒNG

Công ty Cổ phần Xây dựng Coteccons được thành lập theo Quyết định số 1242/QĐ-BXD ngày 30/07/2004 của Bộ trưởng Bộ Xây dựng và chính thức hoạt động dưới mô hình công ty cổ phần từ ngày 24/08/2004.

2007: HUY ĐỘNG VỐN

TĂNG VỐN CHIẾN LƯỢC QUỐC TẾ

NÂNG VỐN ĐIỀU LỆ LÊN 120 TỶ ĐỒNG

Thu hút thành công nguồn vốn từ các quỹ đầu tư uy tín, nâng vốn điều lệ lên **120 tỷ đồng**.

2010: NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN

CHÍNH THỨC NIÊM YẾT SÀN HOSE

MÃ CỔ PHIẾU: CTD (20/01/2010)

Ngày 20/01/2010, cổ phiếu **CTD chính thức được niêm yết và giao dịch** trên Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (HOSE).

2012: ĐỐI TÁC NGOẠI

HỢP TÁC CHIẾN LƯỢC KUSTOCEM

PHÁT HÀNH HƠN 10,4 TRIỆU CỔ PHIẾU (525 TỶ ĐỒNG)

Coteccons ký kết hợp đồng hợp tác chiến lược với Kustocem Pte. Ltd (Singapore), phát hành 10.430.000 cổ phiếu với tổng giá trị **525 tỷ đồng**.

2013-2014: TẬP ĐOÀN & SIÊU DỰ ÁN

MÔ HÌNH TẬP ĐOÀN & LANDMARK 81

M&A UNICONS 51,24% & KHỞI CÔNG TÒA NHÀ CAO NHẤT VIỆT NAM

Nâng tỷ lệ sở hữu tại Unicons lên 51,24%, từng bước hoàn thiện hệ sinh thái và chính thức vận hành theo mô hình tập đoàn. Dự án **The Landmark 81** được khởi công (2014); Coteccons tham gia thi công/tổng thầu.

2017: SIÊU DỰ ÁN BẤT ĐỘNG SẢN

SIÊU DỰ ÁN CASINO NAM HỘI AN

TỔNG GIÁ TRỊ HỢP ĐỒNG GẦN 7.000 TỶ ĐỒNG

Coteccons khởi công dự án Casino Nam Hội An với tổng giá trị gần **7.000 tỷ đồng**.

2020-2022: TÁI CẤU TRÚC

TÁI CẤU TRÚC VÀ SIÊU DỰ ÁN LEGO 1 TỶ USD

NHẬN DIỆN THƯƠNG HIỆU MỚI VÀ TỔNG THẦU NHÀ MÁY LEGO

Bắt đầu quá trình tái cấu trúc toàn diện doanh nghiệp. Thay đổi bộ nhận diện thương hiệu Coteccons mới. Dự án LEGO có tổng vốn đầu tư 1 tỷ USD; Coteccons được chọn làm tổng thầu cho các hạng mục chính.

2024:

2024: Mua lại 100% vốn góp công ty Sinh Nam Façade và UG M&E, mở rộng hệ sinh thái dịch vụ xây dựng sang lĩnh vực nhôm kính và cơ điện.

2025: Doanh thu tập đoàn cán mốc **1 tỷ USD**. Mua lại 100% vốn góp công ty GEO Foundations, bổ sung năng lực cạnh tranh ở mảng hạ tầng, nền móng và tăng cường chuyển đổi số.

FY2026: Doanh thu kỷ lục và mở rộng dấu ấn hạ tầng.

2024-2026:

VƯƠN TẦM QUỐC TẾ

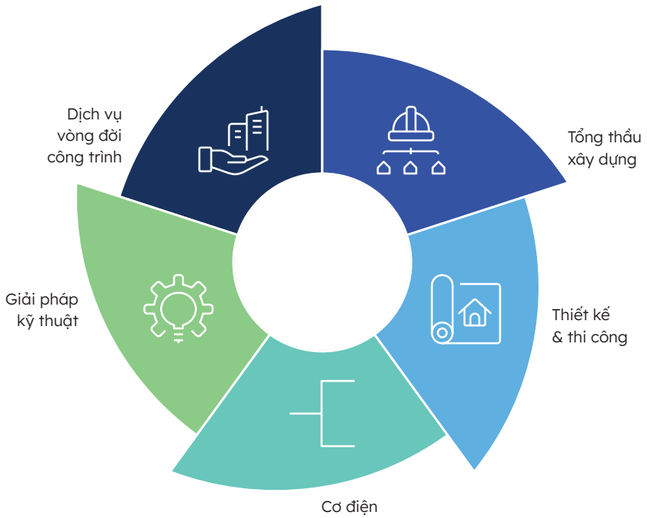
DOANH THU 1 TỶ USD & BỨT PHÁ HẠ TẦNG

M&A SINH NAM FAÇADE, UG M&E, GEO FOUNDATIONS

MÔ HÌNH KINH DOANH VÀ CHUỖI GIÁ TRỊ

TỔNG QUAN MÔ HÌNH KINH DOANH

- Coteccons là doanh nghiệp xây dựng hàng đầu Việt Nam, hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực tổng thầu xây dựng, thiết kế và thi công, cơ điện, giải pháp kỹ thuật và các dịch vụ liên quan đến vòng đời công trình.
- Mô hình kinh doanh dựa trên năng lực tổng thầu tích hợp, cho phép Công ty đồng hành cùng khách hàng từ giai đoạn ý tưởng, tối ưu kỹ thuật thi công, kiểm soát chất lượng - an toàn - tiến độ đến bàn giao và bảo hành.



① PHÂN KHÚC THỊ TRƯỜNG VÀ KHÁCH HÀNG MỤC TIÊU

Phân khúc dự án:
Dân dụng, thương mại, khách sạn - nghỉ dưỡng, công nghiệp, hạ tầng và các công trình có yêu cầu kỹ thuật cao.

Nhóm khách hàng:
Chủ đầu tư bất động sản trong nước, tập đoàn đa quốc gia, khách hàng FDI, nhà phát triển khu công nghiệp và các đối tác yêu cầu cao về kỹ thuật, an toàn, môi trường và quản trị dự án.

Định hướng lựa chọn Dự án
Ưu tiên các dự án phù hợp với năng lực cốt lõi, tiêu chuẩn quản trị rủi ro và định hướng phát triển bền vững dài hạn.

ĐỊA BÀN HOẠT ĐỘNG

Coteccons khẳng định vị thế là doanh nghiệp xây dựng hàng đầu tại Việt Nam và khu vực với hàng trăm công trình quy mô lớn được hoàn thành chất lượng, vươn tầm hiện diện rộng khắp thị trường trong nước và quốc tế.



Nhóm miền Bắc	Nhóm miền Trung	Nhóm miền Nam	Nước ngoài	
• Hà Nội • Lào Cai • Bắc Ninh • Quảng Ninh • Hải Phòng • Hưng Yên • Ninh Bình	• Nghệ An • Hà Tĩnh • Thừa Thiên Huế • Đà Nẵng • Quảng Ngãi • Đắk Lắk • Thanh Hóa • Khánh Hòa	• Đồng Nai • Tây Ninh • TP. Hồ Chí Minh • Cần Thơ • An Giang	• Lào • Campuchia • Myanmar • Ấn Độ • Đài Loan (Trung Quốc) • Kazakhstan	• Hoa Kỳ • Singapore • Trung Quốc • Israel • Ả Rập Xê Út • Georgia

SƠ ĐỒ CHUỖI GIÁ TRỊ

1

BƯỚC 1:

PHÁT TRIỂN KINH DOANH

Lựa chọn dự án phù hợp với năng lực, chiến lược và khẩu vị rủi ro.

2

BƯỚC 2:

ĐẤU THẦU

Thể hiện năng lực cạnh tranh thông qua kinh nghiệm, dữ liệu, kỹ thuật và giải pháp phù hợp mục tiêu khách hàng.

3

BƯỚC 3:

MUA SẮM & CHUỖI CUNG ỨNG

Bảo đảm tiến độ, chất lượng, hiệu quả chi phí và tiêu chuẩn bền vững trong chuỗi cung ứng.

4

BƯỚC 4:

THI CÔNG & KIỂM SOÁT DỰ ÁN

Đảm bảo an toàn, tối ưu đồng thời chất lượng, tiến độ, chi phí và giảm thiểu rủi ro trong suốt vòng đời dự án.

5

BƯỚC 5:

BÀN GIAO & BẢO HÀNH

Củng cố uy tín thương hiệu, niềm tin khách hàng và cơ hội hợp tác dài hạn.

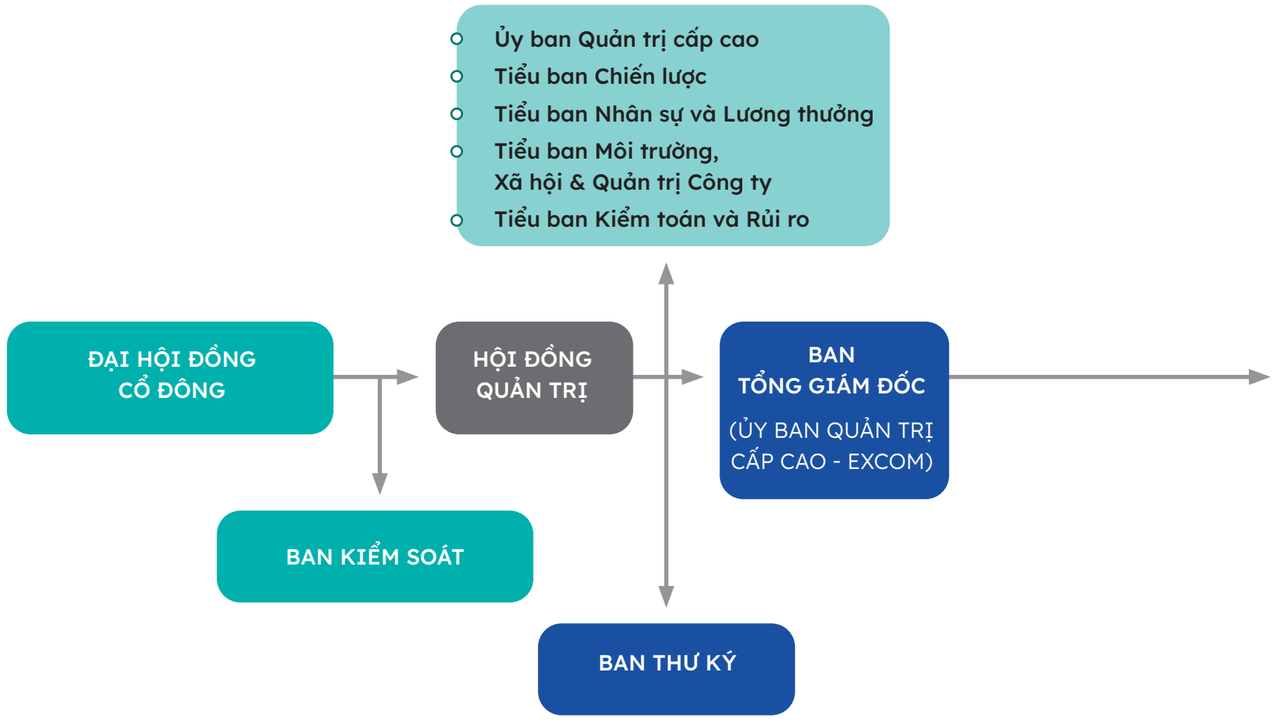
Mô hình kinh doanh của Coteccons phản ánh sự chuyển dịch từ tăng trưởng theo quy mô sang tăng trưởng chất lượng. Năng lực kỹ thuật, quản trị dự án, tiêu chuẩn an toàn, quản trị chuỗi cung ứng, phát triển bền vững và khả năng tạo giá trị dài hạn là các yếu tố cốt lõi giúp Công ty củng cố vị thế doanh nghiệp xây dựng dẫn đầu, đồng thời đáp ứng tốt hơn các yêu cầu công bố theo quy định trong nước và quốc tế.

KẾT QUẢ **GIÁ TRỊ TẠO RA CHO CÁC BÊN LIÊN QUAN**

- **Khách hàng:** công trình chất lượng, an toàn, đúng tiến độ và tối ưu chi phí.
- **Cổ đông và nhà đầu tư:** nền tảng tăng trưởng bền vững thông qua danh mục dự án chọn lọc, hiệu quả vận hành và quản trị rủi ro.
- **Người lao động**: môi trường làm việc chuyên nghiệp, an toàn và có cơ hội phát triển năng lực.
- **Nhà cung cấp và thầu phụ**: quan hệ hợp tác dựa trên tiêu chuẩn, minh bạch và cùng phát triển.
- **Cộng đồng và môi trường**: đóng góp thông qua công trình có giá trị, việc làm, phát triển hạ tầng, thực hành an toàn, trách nhiệm xã hội và sáng kiến giảm tác động môi trường.

MÔ HÌNH QUẢN TRỊ CÔNG TY VÀ SƠ ĐỒ TỔ CHỨC

Căn cứ vào nhu cầu thực tiễn và đặc điểm của doanh nghiệp, Coteccons áp dụng mô hình quản trị công ty cổ phần có Ban kiểm soát theo Luật Doanh nghiệp năm 2020. Trong quá trình triển khai mô hình quản trị này, Coteccons đảm bảo tuân thủ các quy định tại Luật Doanh nghiệp, Nghị định của Chính phủ về QTCT và các thông lệ tốt từ quốc tế theo tiêu chuẩn hiện hành.





CÔNG TY CON

CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ XÂY DỰNG UNICONS

Lĩnh vực kinh doanh
Cung cấp dịch vụ xây dựng và dịch vụ lắp đặt thiết bị.

Mã số doanh nghiệp
0304472276

Địa chỉ trụ sở chính/Địa chỉ liên hệ
236/6 Điện Biên Phủ, P. Gia Định, TP.HCM

Vốn điều lệ (Tỷ VNĐ)
94,5

Tỷ lệ sở hữu của Coteccons (%)
100%

CÔNG TY TNHH COVESTCONS

Lĩnh vực kinh doanh
Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê.
Chi tiết: **Kinh doanh bất động sản**

Mã số doanh nghiệp
0314326002

Địa chỉ trụ sở chính/Địa chỉ liên hệ
Tầng 12, Tòa nhà Coteccons, 236/6 Điện Biên Phủ, P. Gia Định, TP.HCM

Vốn điều lệ (Tỷ VNĐ)
1.872

Tỷ lệ sở hữu của Coteccons (%)
100%

CÔNG TY TNHH SINH NAM FACADE

Lĩnh vực kinh doanh
Cung cấp dịch vụ thiết kế, thi công, lắp đặt các sản phẩm từ nhôm kính và kim loại.

Mã số doanh nghiệp
3700349560

Địa chỉ trụ sở chính/Địa chỉ liên hệ
16 Đại lộ Hữu Nghị, Khu công nghiệp Việt Nam-Singapore, P. Bình Hòa, TP.HCM

Vốn điều lệ (Tỷ VNĐ)
100

Tỷ lệ sở hữu của Coteccons (%)
100%

COTECCONS CONSTRUCTION KZ LTD.

Lĩnh vực kinh doanh
Cung cấp dịch vụ xây dựng.

Mã số doanh nghiệp
250540900749

Địa chỉ trụ sở chính/Địa chỉ liên hệ
55/17 Mangilik El Ave., C3.2., Z05T3D8, Astana, Republic of Kazakhstan

Vốn điều lệ (USD)
1.000.000

Tỷ lệ sở hữu của Coteccons (%)
100%

COTECCONS CONSTRUCTION (CAMBODIA) CO. LTD.

Lĩnh vực kinh doanh
Xây dựng công trình.

Mã số doanh nghiệp
1000502664

Địa chỉ trụ sở chính/Địa chỉ liên hệ
House/Building No. H548, Street No. 371, Ta Lei, Dangkao, Dangkao, Phnom Penh, Kingdom of Cambodia

Vốn điều lệ (USD)
1.500.000

Tỷ lệ sở hữu của Coteccons (%)
100%

COTECCONS INDIA CONSTRUCTION PRIVATE LIMITED

Lĩnh vực kinh doanh
Xây dựng công trình.

Mã số doanh nghiệp
U41001TN2024FTC175881

Địa chỉ trụ sở chính/Địa chỉ liên hệ
OlympiaCyberspace,1st,3rd, office,No21/22, Alandur Road, Guindy Industrial Estate, Chennai City Corporation, Chennai 600032, Tamil Nadu, Republic of India

Vốn điều lệ (USD)
2.000.000

Tỷ lệ sở hữu của Coteccons (%)
100%

CÔNG TY TNHH CƠ VÀ ĐIỆN UG VIỆT NAM

Lĩnh vực kinh doanh
Cung cấp dịch vụ thi công công trình xây dựng dân dụng và công nghiệp; Dịch vụ tư vấn quản lý dự án xây dựng; Dịch vụ thiết kế và lắp đặt phần cơ điện công trình xây dựng và các hệ thống xây dựng khác.

Mã số doanh nghiệp
0305140668

Địa chỉ trụ sở chính/Địa chỉ liên hệ
Lầu 8, Tòa nhà Coteccons, 236/6 Điện Biên Phủ, P. Gia Định, TP.HCM

Vốn điều lệ (Tỷ VNĐ)
6,4

Tỷ lệ sở hữu của Coteccons (%)
100%

COTECCONS CONSTRUCTION, INC.

Lĩnh vực kinh doanh
Tổng thầu xây dựng và quản lý thi công.

Mã số doanh nghiệp
2523854

Địa chỉ trụ sở chính/Địa chỉ liên hệ
8 The Green Ste D Street, City of Dover, Country of Kent, USA

Vốn điều lệ (USD)
15.000.000

Tỷ lệ sở hữu của Coteccons (%)
100%

COTECCONS CONSTRUCTION LLC

Lĩnh vực kinh doanh
Xây dựng tất cả các loại công trình nhà ở.

Mã số doanh nghiệp
1009197613

Địa chỉ trụ sở chính/Địa chỉ liên hệ
Ground Floor, Levels 1 & 2, Building S4, Roshn Business Front, Airport Road, Riyadh, Kingdom of Saudi Arabia

Vốn điều lệ (USD)
5.000.000

Tỷ lệ sở hữu của Coteccons (%)
100%

COTECCONS CONSTRUCTION SINGAPORE PTE. LTD.

Lĩnh vực kinh doanh
Hoạt động của công ty nắm giữ tài sản (64202).
Tổng thầu xây dựng (xây dựng và cải tạo công trình) (41001)

Mã số doanh nghiệp
202544767Z

Địa chỉ trụ sở chính/Địa chỉ liên hệ
36 Robinson Road, #13-01, City House, Singapore 068877

Vốn điều lệ (USD)
10.000.000

Tỷ lệ sở hữu của Coteccons (%)
100%

CÔNG TY TNHH GEO FOUNDATIONS VIỆT NAM

Lĩnh vực kinh doanh
Xây dựng nhà để ở.
Chi tiết: **Cung cấp các dịch vụ xây dựng cho các công trình xây dựng dân dụng.**

Mã số doanh nghiệp
0304742518

Địa chỉ trụ sở chính/Địa chỉ liên hệ
Tầng 7, Toà nhà Coteccons, 236/6 Điện Biên Phủ, P. Gia Định, TP.HCM

Vốn điều lệ (Tỷ VNĐ)
404,3

Tỷ lệ sở hữu của Coteccons (%)
100%

CÔNG TY TNHH SINH NAM METAL (MYANMAR)

Lĩnh vực kinh doanh
Cung cấp dịch vụ thiết kế, thi công, lắp đặt các sản phẩm từ nhôm kính và kim loại.

Mã số doanh nghiệp
119456215

Địa chỉ trụ sở chính/Địa chỉ liên hệ
Đường Upper Pansodan, Phòng 301, tòa nhà MI, Kandawgyi Yeikmon Housing, Thị trấn Mingalar Taung Nyunt, Yangon Myanmar 11221

Vốn điều lệ (USD)
346.700

Tỷ lệ sở hữu của Coteccons (%)
100%

CÔNG TY CON

CÔNG TY CỔ PHẦN CTD FUTURE IMPACT

Lĩnh vực kinh doanh
Cho thuê máy móc, thiết bị và đồ dùng hữu hình khác không kèm người điều khiển.
Chi tiết: **Cho thuê máy móc, thiết bị đun nước nóng dùng năng lượng mặt trời, máy móc, thiết bị tiết kiệm năng lượng.**

Mã số doanh nghiệp
0316921381

Địa chỉ trụ sở chính/Địa chỉ liên hệ
236/6 Điện Biên Phủ, P. Gia Định, TP.HCM

Vốn điều lệ (Tỷ VNĐ)
110,05

Tỷ lệ sở hữu của Coteccons (%)
99,54%

CÔNG TY TNHH SOLARESCO-1

Lĩnh vực kinh doanh
Cho thuê máy móc, thiết bị và đồ dùng hữu hình khác không kèm người điều khiển.
Chi tiết: **Cho thuê máy móc, thiết bị đun nước nóng dùng năng lượng mặt trời, máy móc, thiết bị tiết kiệm năng lượng.**

Mã số doanh nghiệp
0316438470

Địa chỉ trụ sở chính/Địa chỉ liên hệ
47 Lê Văn Thịnh, KP5, P. Bình Trưng, TP.HCM

Vốn điều lệ (Tỷ VNĐ)
110

Tỷ lệ sở hữu của Coteccons (%)
99,54%

CÔNG TY TNHH CTD MATERIALS

Lĩnh vực kinh doanh
Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng.
Chi tiết: **Bán buôn tre, nứa, gỗ cây và gỗ chế biến; Bán buôn xi măng; Bán buôn gạch xây, ngói, đá, cát, sỏi; Bán buôn kính xây dựng; Bán buôn sơn, véc ni; Bán buôn gạch ốp lát và thiết bị vệ sinh; Bán buôn đồ ngũ kim; Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng.**

Mã số doanh nghiệp
0317515248

Địa chỉ trụ sở chính/Địa chỉ liên hệ
Lầu 9, 236/6 Điện Biên Phủ, P. Gia Định, TP.HCM

Vốn điều lệ (Tỷ VNĐ)
51

Tỷ lệ sở hữu của Coteccons (%)
100%

"COTECCONS KZ" LLP

Lĩnh vực kinh doanh
Cung cấp dịch vụ xây dựng.

Mã số doanh nghiệp
071140010779

Địa chỉ trụ sở chính/Địa chỉ liên hệ
151 Mynbaeva Street, Office 140, Bostandyk District, 050000 Almaty, Republic of Kazakhstan

Vốn điều lệ (KZT)
250.000.000

Tỷ lệ sở hữu của Coteccons (%)
100%

COTECCONS GEORGIA CONSTRUCTION LLC

Lĩnh vực kinh doanh
Cung cấp dịch vụ xây dựng.

Mã số doanh nghiệp
404805957

Địa chỉ trụ sở chính/Địa chỉ liên hệ
Georgia, Tbilisi, Mtatsminda district, Rustaveli Avenue.

Tỷ lệ sở hữu của Coteccons (%)
100%

CÔNG TY TNHH COTECCONS NEST

Lĩnh vực kinh doanh
Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê.

Mã số doanh nghiệp
0317508201

Địa chỉ trụ sở chính/Địa chỉ liên hệ
Lầu 9, Tòa nhà Coteccons, 236/6 Điện Biên Phủ, P.Gia Định, TP.HCM

Vốn điều lệ (Tỷ VNĐ)
781,5

Tỷ lệ sở hữu của Coteccons (%)
100%

CÔNG TY TNHH SÂN CHƠI MỚI

Lĩnh vực kinh doanh
Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê.
Chi tiết: **Kinh doanh bất động sản khác (cho thuê các khoảng không gian của toà nhà).**

Mã số doanh nghiệp
0317587852

Địa chỉ trụ sở chính/Địa chỉ liên hệ
Lầu 9, 236/6 Điện Biên Phủ, P. Gia Định, TP.HCM

Vốn điều lệ (Tỷ VNĐ)
30

Tỷ lệ sở hữu của Coteccons (%)
100%

CÔNG TY TNHH VN SOLUTIONS

Lĩnh vực kinh doanh
Lập trình máy vi tính.
Chi tiết: **Sản xuất phần mềm; Lập trình máy vi tính.**

Mã số doanh nghiệp
0318134397

Địa chỉ trụ sở chính/Địa chỉ liên hệ
Tầng 2, tòa nhà Saigon Paragon, số 3 Nguyễn Lương Bằng, P. Tân Mỹ, TP. HCM

Vốn điều lệ (Tỷ VNĐ)
10

Tỷ lệ sở hữu của Coteccons (%)
100%

CÔNG TY LIÊN KẾT

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ HẠ TẦNG FCC

Lĩnh vực kinh doanh
Xây dựng các công trình dân dụng và công nghiệp.

Mã số doanh nghiệp
0106605407

Địa chỉ trụ sở chính/Địa chỉ liên hệ
Tầng 2, Tháp CEO, đường Phạm Hùng, P. Từ Liêm, TP. Hà Nội

Vốn điều lệ (Tỷ VNĐ)
376,8

Tỷ lệ sở hữu của Coteccons (%)
42,36%

CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI QUẢNG TRỌNG

Lĩnh vực kinh doanh
Kinh doanh bất động sản, quản lý dự án.
Chi tiết: **Kinh doanh bất động sản.**

Mã số doanh nghiệp
3500740022

Địa chỉ trụ sở chính/Địa chỉ liên hệ
427/9 Nguyễn An Ninh, P. Tam Thắng, TP.HCM

Vốn điều lệ (Tỷ VNĐ)
100

Tỷ lệ sở hữu của Coteccons (%)
36%

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ HITECCONS

Lĩnh vực kinh doanh
Kinh doanh bất động sản và xây dựng.

Mã số doanh nghiệp
0108007089

Địa chỉ trụ sở chính/Địa chỉ liên hệ
Khu công nghệ cao Hòa Lạc, km 29, Đại lộ Thăng Long, Xã Hòa Lạc, TP. Hà Nội

Vốn điều lệ (Tỷ VNĐ)
300

Tỷ lệ sở hữu của Coteccons (%)
31%

BUILDING FUTURES
COTECCONS

2026

Phụng sự để dẫn đầu

Định hướng phát triển bền vững và hướng tới được công nhận là thủ lĩnh ngành xây dựng Việt Nam trong kỷ nguyên mới

6 ƯU TIÊN CHIẾN LƯỢC FY2026

1

Tăng trưởng bền vững thông qua việc tập trung củng cố liên kết chiến lược dài hạn với tệp khách hàng trọng yếu và đối tác công.

2

Tăng cường phát triển đội ngũ nhân tài và nâng cao năng lực tổ chức là một trụ cột chiến lược.

3

Tiếp cận các dự án quốc tế để mở rộng hiện diện toàn cầu, thúc đẩy đa dạng hóa chiến lược và xây dựng danh mục doanh thu vững chắc, sẵn sàng cho tương lai.

4

Tối ưu hóa chi phí và mở rộng doanh thu một cách hiệu quả để nâng cao biên lợi nhuận một cách bền vững.

5

Nâng cao hiệu quả vận hành thông qua An toàn, Số hóa, và Năng lực triển khai dự án.

6

Thúc đẩy giá trị thương hiệu doanh nghiệp, định vị vững chắc vị thế **THỦ LĨNH NGÀNH/ DẪN DẮT NGÀNH.**



Ông Trần Ngọc Hải - Phó Tổng Giám đốc, Khối Thương mại trình bày Báo cáo Kết quả kinh doanh Coteccons năm 2025.

Tăng trưởng thực chất và bảo vệ NGƯỠNG AN TOÀN TÀI CHÍNH

Trong một thị trường mà quy mô từng được coi là thước đo duy nhất của quyền lực, Coteccons đã chọn một con đường gai góc hơn: Dám từ bỏ ánh hào quang của tăng trưởng doanh thu bề nổi để đổi lấy giá trị thực chất và tăng trưởng bền vững.

QUY MÔ NHƯỜNG CHỖ CHO GIÁ TRỊ THỰC

Lịch sử ngành xây dựng toàn cầu cũng như tại Việt Nam từng chứng kiến không ít tập đoàn sụp đổ không phải vì thiếu việc làm, mà vì cạn kiệt dòng tiền do cuốn theo vòng xoáy "chạy đua doanh thu bằng mọi giá". Nhận thức rõ cái bẫy tăng trưởng ảo đó, bước sang năm tài chính 2026, Ban Điều hành Coteccons dưới sự dẫn dắt của tư duy chiến lược mới đã thực hiện một cuộc "phẫu thuật" tận gốc: thiết lập hệ thống lọc dự án với những tiêu chuẩn khắt khe chưa từng có.

Nói "Không" không phải là từ bỏ cơ hội, mà là nghệ thuật chọn lọc. Bản lĩnh của một thủ lĩnh ngành (Industry Leader) được đo lường bằng sự dũng cảm từ chối những gói thầu có biên lợi nhuận mỏng manh, tiềm ẩn rủi ro nợ xấu hoặc không đáp ứng chuẩn mực phát triển bền vững. Tại "Pháo đài Vùng lõi", mỗi hợp đồng được ký kết phải đi qua "bộ lọc nghiêm ngặt" của sự an toàn tài chính, đảm bảo dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh (CFO) luôn dương và biên lợi nhuận gộp được cải thiện thực chất qua từng quý.

LÒNG TIN - NỀN TẢNG CỦA TĂNG TRƯỞNG BỀN VỮNG

Lợi thế cạnh tranh bền vững của Coteccons không chỉ đến từ năng lực thi công, mà còn được xây dựng trên nền tảng quan hệ hợp tác lâu dài với các khách hàng lớn (Mega Clients) - những tập đoàn đa quốc gia, doanh nghiệp công nghệ và bán dẫn hàng đầu thế giới.

Đối với phân khúc này, giá rẻ không bao giờ là yếu tố quyết định. Họ tìm kiếm một đối tác chiến lược đủ tầm để giải quyết những bài toán phức tạp nhất về tiến độ "thần tốc", tiêu chuẩn công trình xanh và an toàn lao động. Dưới sự vận hành đồng bộ của Khối Kinh doanh, Coteccons đã biến những thách thức kỹ thuật đỉnh cao thành lợi thế cạnh tranh độc quyền.

Bằng chứng rõ nét nhất cho năng lực giữ chân khách hàng chính là tỷ lệ Repeat Sales (khách hàng quay lại) luôn duy trì ở mức cao. Trong thế giới kinh doanh hiện đại, việc thuyết phục một khách hàng mới đòi hỏi nguồn lực lớn, nhưng việc khiến những tập đoàn tỷ đô tiếp tục trao gửi các siêu dự án tiếp theo chính là minh chứng rõ nét nhất cho chất lượng dịch vụ không thể thay thế. Đó là biên lợi nhuận được bảo vệ bằng uy tín, là sự hiện diện của một "Industry Leader" thực thụ trên thị trường xây dựng công nghiệp và FDI.

SỨC MẠNH TỰ CHỦ

Nhắc đến "Pháo đài Vùng lõi" không thể không nhắc đến một mảnh ghép mang tính chiến lược quyết định: Unicons - cánh tay đắc lực và cũng là khối động lực tăng trưởng độc lập mạnh mẽ trong hệ sinh thái Coteccons.

Trong hành trình làm sạch nợ đọng, siết chặt kỷ luật tài chính và tối ưu hóa chu kỳ tiền mặt, Unicons đã thực hiện một cuộc thay đổi ngoạn mục. Không chỉ chia sẻ gánh nặng thị phần ở phân khúc dân dụng và công nghiệp vừa, Unicons còn chứng minh năng lực tự chủ dòng tiền mạnh mẽ, đóng góp trực tiếp vào bức tranh tài chính hợp nhất. Sự cộng hưởng hoàn hảo giữa thương hiệu mẹ Coteccons và sức bật linh hoạt từ Unicons đã tạo ra một gọng kìm vững chắc, giúp hệ sinh thái luôn chủ động trước những biến động vĩ mô của thị trường vật liệu hay tín dụng.

Trấn giữ vùng lõi không có nghĩa là dậm chân tại chỗ. Đó là nghệ thuật neo giữ những giá trị cốt lõi vững chắc nhất để làm bệ phóng cho những bước nhảy vọt xa hơn.



Ban Điều hành Coteccons đã giải đáp nhiều thắc mắc quan trọng của cổ đông tại sự kiện đại hội đồng cổ đông thường niên Coteccons 2025.

BUILDING FUTURES
COTECCONS

THEMATIC STRATEGIC AOP FY2027

DISCIPLINE. FROM GROWTH TO QUALITY GROWTH



KỶ LUẬT.
TỪ TĂNG TRƯỞNG
ĐẾN TĂNG TRƯỞNG CHẤT LƯỢNG

Chúng ta không chỉ chạy theo những con số,
mà tập trung làm đúng, làm thật để mỗi bước tiến
đều chắc chắn và mang lại giá trị bền vững.

BUILDING FUTURES
COTECCONS

Ưu tiên chiến lược FY2027

01

NÂNG CAO NĂNG LỰC QUẢN TRỊ VÀ TĂNG CƯỜNG PHỐI HỢP THÔNG QUA CHUẨN HÓA QUY TRÌNH VẬN HÀNH (SOPS)

Tăng cường phối hợp liên phòng ban và công trường, chuẩn hóa quy trình vận hành và nâng cao năng lực quản trị nhằm thúc đẩy tốc độ thực thi và nâng cao trách nhiệm thông qua kỷ luật tài chính, giảm chu kỳ tiền mặt (CCC) và nợ quá hạn, kiểm soát rủi ro, và kỷ luật vận hành.

02

BẢO VỆ TĂNG TRƯỞNG CHẤT LƯỢNG MẢNG XÂY DỰNG CỐT LÕI VÀ KIẾN TẠO CÁC ĐỘNG LỰC TƯƠNG LAI

Đưa Coteccons vươn xa khỏi giới hạn xây dựng truyền thống bằng cách mở rộng sang các thị trường mới, phân khúc mới và lĩnh vực kinh doanh mới thông qua bảo vệ xây dựng cốt lõi, đa dạng hoá phân khúc mới, mở rộng thị trường quốc tế, phát triển các mảng tích hợp dọc và lĩnh vực kinh doanh mới (B2C, B2G, Dịch vụ tài chính).

03

PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC

Xây dựng năng lực tổ chức, nhân tài, văn hóa và đội ngũ hiệu suất cao, nâng tầm năng suất và năng lực tổ chức đồng thời xây dựng thế hệ lãnh đạo kế cận.

04

PHÁT TRIỂN THƯƠNG HIỆU

Xây dựng một thương hiệu khác biệt và đáng tin cậy trong ngành thông qua việc Định vị thương hiệu rõ ràng, khác biệt và củng cố thương hiệu dẫn đầu của CTD qua các chương trình tạo tác động rõ nét.

05

PHÁT TRIỂN MẠNG LƯỚI ĐỐI TÁC

Xây dựng mạng lưới đối tác vững mạnh hướng đến chất lượng với việc thắt chặt quan hệ Khách hàng Chiến lược & Đối tác Liên doanh, nâng cao năng lực Chuỗi Cung ứng Tích hợp & Chiến lược Lực lượng Lao động, Nâng cao mức độ gắn kết với nhà đầu tư và các bên liên quan chủ chốt.

Kiến tạo nền móng bền vững cho tương lai

• Chuyển hóa cam kết phát triển bền vững thành giá trị thực tiễn

• Đưa các nguyên tắc ESG vào từng công trình và từng quyết định quản trị.

Trong bối cảnh ngành xây dựng đang đứng trước yêu cầu ngày càng cao về chất lượng, an toàn, hiệu quả nguồn lực và trách nhiệm với xã hội, Coteccons xác định phát triển bền vững không chỉ là một định hướng quản trị mà là một phần cốt lõi trong chiến lược tăng trưởng dài hạn. Là doanh nghiệp dẫn đầu ngành xây dựng tại Việt Nam, Coteccons theo đuổi mục tiêu tạo ra giá trị bền vững cho cổ đông, khách hàng, người lao động, đối tác, cộng đồng và môi trường thông qua mô hình kinh doanh có trách nhiệm và năng lực thực thi vượt trội. Cam kết này được xây dựng trên nền tảng Bộ Quy tắc Ứng xử và Đạo đức Kinh doanh của Coteccons, với các nguyên tắc cốt lõi về liêm chính, minh bạch, tuân thủ pháp luật, tôn trọng con người và bảo vệ môi trường. Đây là kim chỉ nam định hướng mọi quyết định quản trị, hoạt động vận hành và mối quan hệ với các bên liên quan trong toàn bộ chuỗi giá trị.

TÍCH HỢP ESG VÀO MỌI HOẠT ĐỘNG

Coteccons tiếp cận ESG theo hướng tích hợp thay vì tách biệt. Các yếu tố môi trường (Environmental), xã hội (Social) và quản trị (Governance) được lồng ghép xuyên suốt vào các quy trình quản trị doanh nghiệp, đánh giá rủi ro, phát triển nguồn nhân lực, lựa chọn nhà cung cấp và tối ưu hiệu quả vận hành.

Tại các công trường, ESG được hiện thực hóa thông qua các chương trình quản lý an toàn lao động, kiểm soát phát thải, sử dụng hiệu quả năng lượng và vật liệu, giảm thiểu lãng phí, thúc đẩy kinh tế tuần hoàn và áp dụng các giải pháp thi công có trách nhiệm. Cách tiếp cận này giúp nâng cao hiệu quả hoạt động đồng thời tạo ra những tác động tích cực cho môi trường và xã hội trong dài hạn.

MÔ HÌNH QUẢN TRỊ VÀ GIÁM SÁT ESG

Việc triển khai ESG được định hướng và giám sát bởi Hội đồng Quản trị thông qua Tiểu ban Môi trường, Xã hội và Quản trị công ty. Cơ chế này bảo đảm các mục tiêu phát triển bền vững được tích hợp vào chiến lược kinh doanh và được triển khai xuyên suốt từ cấp công ty đến các phòng ban và công trường.

Song song đó, Coteccons duy trì cơ chế đối thoại thường xuyên với các nhóm bên liên quan nhằm nhận diện các vấn đề trọng yếu, đánh giá các rủi ro và cơ hội ESG cũng như nâng cao khả năng thích ứng trước các yêu cầu mới của thị trường, nhà đầu tư và cơ quan quản lý.

CÁC VẤN ĐỀ TRỌNG YẾU ESG FY2026



KINH TẾ
1. Hiệu quả hoạt động Kinh tế
2. Tạo dựng Thương hiệu bền vững

MÔI TRƯỜNG
3. Tuân thủ Pháp luật Môi trường
4. Phát thải Khí Nhà Kính
5. Chuỗi Cung ứng xanh
6. Tối ưu 3R hướng đến Kinh tế tuần hoàn
7. Tác động đến Hệ Sinh Thái

XÃ HỘI
8. Sức khỏe và An toàn lao động
9. Môi trường làm việc hạnh phúc
10. Nâng cao năng lực và kỹ năng
11. Phát triển cộng đồng bền vững

QUẢN TRỊ
12. Đạo đức và liêm chính
13. Tiếp quản định hướng mới của Thủ tướng Chính Phủ về PTBV
14. Hợp tác vững chắc
15. Tích hợp Chuyển đổi số

ĐỒNG HÀNH CÙNG CÁC CHUẨN MỰC TOÀN CẦU

Nhằm bảo đảm tính nhất quán với các thông lệ quốc tế, Coteccons tham chiếu các khung báo cáo và công bố thông tin uy tín như GRI và ISSB trong quá trình xây dựng chiến lược và quản trị phát triển bền vững. Công ty đồng thời định hướng đóng góp vào năm Mục tiêu Phát triển Bền vững của Liên Hợp Quốc (SDGs) có liên quan trực tiếp đến hoạt động kinh doanh và tác động xã hội của doanh nghiệp:

Trong giai đoạn 2025-2029, Coteccons triển khai lộ trình ESG tổng thể nhằm thiết lập các mục tiêu, chỉ tiêu quản lý và sáng kiến hành động cụ thể. Lộ trình này đóng vai trò nền tảng cho việc nâng cao năng lực quản trị bền vững, tăng cường khả năng thích ứng trước các biến động của thị trường và tạo dựng giá trị dài hạn cho các bên liên quan.

PHÁT TRIỂN CON NGƯỜI

Tăng trưởng kinh tế bền vững, việc làm tử tế và môi trường làm việc an toàn.

ĐÔ THỊ & CỘNG ĐỒNG

Xây dựng các công trình chất lượng cao, bền vững và an toàn cho cộng đồng.

KINH TẾ TUẦN HOÀN

Sử dụng hiệu quả năng lượng - vật liệu, giảm thiểu lãng phí và rác thải thi công.

HÀNH ĐỘNG VÌ KHÍ HẬU

Quản lý phát thải khí nhà kính, ưu tiên giải pháp thi công xanh và tiết kiệm năng lượng.

HỢP TÁC CÙNG PHÁT TRIỂN

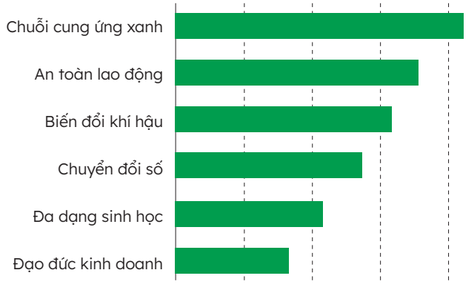
Hợp tác chặt chẽ với chủ đầu tư, nhà thầu phụ, nhà cung cấp để thúc đẩy chuyển đổi xanh.

NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG ĐÁNH GIÁ TRỌNG YẾU

Trong năm tài chính 2026, Coteccons tiếp tục rà soát và cập nhật Ma trận các vấn đề trọng yếu theo nguyên tắc đánh giá tác động và mức độ quan tâm của các bên liên quan. Kết quả cho thấy mức độ ưu tiên đối với các chủ đề ESG đều gia tăng so với năm trước, phản ánh kỳ vọng ngày càng cao của thị trường, khách hàng, nhà đầu tư và xã hội đối với vai trò của doanh nghiệp trong phát triển bền vững.

Đặc biệt, hai chủ đề mới được bổ sung vào ma trận trọng yếu gồm:

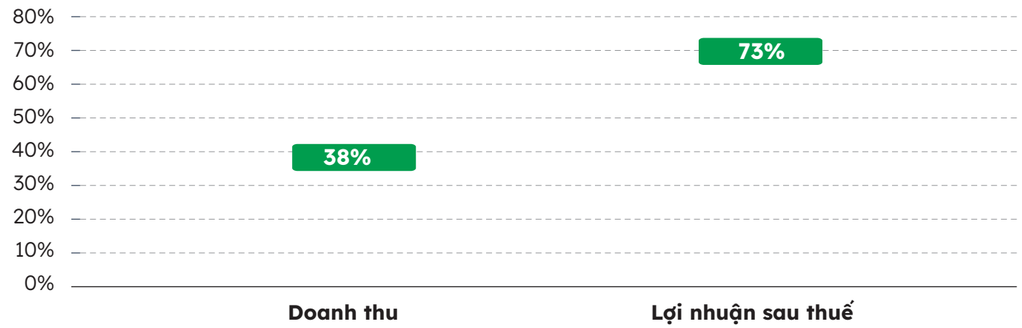
- Tác động đến hệ sinh thái, phản ánh cam kết tăng cường khả năng chống chịu trước biến đổi khí hậu và bảo tồn đa dạng sinh học.
- Tích hợp chuyển đổi số, nhằm thúc đẩy hiệu quả vận hành, nâng cao năng lực quản trị và tạo nền tảng cho tăng trưởng bền vững trong kỷ nguyên số.



CÁC TRỌNG TÂM ESG ƯU TIÊN

Việc xác định các vấn đề trọng yếu được phê duyệt bởi Tiểu ban Phát triển Bền vững dưới sự giám sát trực tiếp của Hội đồng Quản trị, đồng thời được triển khai thành các chương trình hành động tại cả phòng ban và công trường.

CÁC TRỌNG TÂM ESG NỔI BẬT TRONG FY2026



Kinh tế: Củng cố nền tảng tăng trưởng bền vững

Hiệu quả hoạt động kinh tế tiếp tục là chủ đề trọng yếu hàng đầu khi Coteccons ghi nhận doanh thu 34.340 tỷ đồng, tăng 38%; lợi nhuận sau thuế đạt 788 tỷ đồng, tăng 73%; cùng giá trị backlog vượt 70.000 tỷ đồng. Những kết quả này củng cố niềm tin của nhà đầu tư, đồng thời tạo nền tảng cho chiến lược tăng trưởng kép 20% - 30% mỗi năm.

Song song đó, việc ESG ngày càng được tích hợp vào hồ sơ đấu thầu và tiêu chí lựa chọn nhà thầu đã nâng cao vai trò của thương hiệu bền vững như một lợi thế cạnh tranh chiến lược. Các ghi nhận như Top 500 Fortune Southeast Asia, Great Place to Work và Top 10 Nhà thầu uy tín tiếp tục khẳng định vị thế dẫn đầu của Coteccons trong ngành xây dựng.

Môi trường: Hướng tới chuỗi giá trị phát thải thấp

Chuỗi cung ứng xanh ghi nhận mức độ ưu tiên gia tăng mạnh nhất trong nhóm các vấn đề môi trường. Trong năm, Coteccons đã triển khai đánh giá ESG đối với hàng trăm nhà cung cấp trọng yếu, tăng cường sử dụng thép tái chế và bê tông phát thải thấp nhằm giảm tác động môi trường trong toàn bộ vòng đời dự án.

Doanh nghiệp cũng mở rộng phạm vi kiểm kê khí nhà kính, đạt độ phủ 61,8% số công trường và đặt mục tiêu nâng lên 100% vào FY2027. Đồng thời, việc chuẩn hóa các quy trình quản lý môi trường, tăng cường kiểm soát nước thải, chất thải và tối ưu mô hình 3R đang góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng tài nguyên và giảm thiểu phát thải.

Một nội dung đáng chú ý khác là chủ đề tác động đến hệ sinh thái, phản ánh nỗ lực mở rộng các chương trình phục hồi rừng, bảo tồn đa dạng sinh học và tạo sinh kế bền vững cho cộng đồng địa phương, qua đó mở rộng ảnh hưởng tích cực của doanh nghiệp vượt ra ngoài phạm vi hoạt động xây dựng truyền thống.

> **“COTECCONS ĐANG MỞ RỘNG PHẠM VI ĐO LƯỜNG PHÁT THẢI NHẰM XÂY DỰNG NỀN TẢNG QUẢN LÝ CARBON TOÀN DIỆN TRÊN TOÀN BỘ DANH MỤC DỰ ÁN”**



BIỂU ĐỒ ĐỘ PHỦ KIỂM KÊ KHÍ NHÀ KÍNH

Xã hội: Lấy con người làm trung tâm

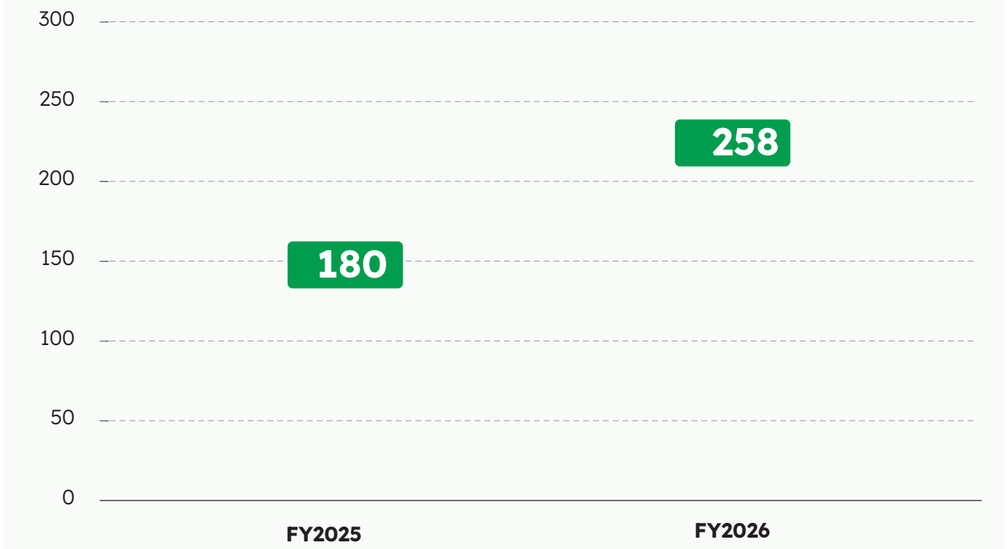
Sức khỏe và an toàn lao động tiếp tục là vấn đề có mức độ trọng yếu cao nhất trong toàn bộ ma trận ESG của Coteccons. Với hơn 68 triệu giờ lao động an toàn, 100% người lao động được đào tạo trước khi làm việc và việc triển khai đồng bộ chương trình SAFE 9, Công ty tiếp tục duy trì văn hóa an toàn là giá trị cốt lõi trong mọi hoạt động.

Song song đó, quy mô nhân sự tăng trưởng mạnh cùng chiến lược phát triển nguồn nhân lực đã làm gia tăng đáng kể mức độ ưu tiên đối với các chủ đề liên quan đến trải nghiệm nhân viên, môi trường làm việc hạnh phúc và nâng cao năng lực. Các chương trình đào tạo, học tập số và phát triển đội ngũ kế thừa được đẩy mạnh nhằm chuẩn bị nguồn nhân lực chất lượng cao cho giai đoạn tăng trưởng tiếp theo.

Hoạt động phát triển cộng đồng cũng được mở rộng cả về quy mô lẫn chiều sâu, với tổng giá trị hỗ trợ xã hội đạt 13,3 tỷ đồng thông qua các chương trình giáo dục, an sinh và phát triển cộng đồng bền vững.

LỢI NHUẬN TẠO RA TRÊN MỖI NHÂN SỰ

(ĐVT: triệu đồng/người)



> **100% NHÂN SỰ ĐƯỢC ĐÀO TẠO AN TOÀN - 68 TRIỆU GIỜ LÀM VIỆC AN TOÀN - SAFE 9 TRIỂN KHAI TOÀN HỆ THỐNG**

Quản trị: Nâng cao tính minh bạch và năng lực thích ứng

Các chủ đề liên quan đến đạo đức kinh doanh, liêm chính và minh bạch ghi nhận mức gia tăng đáng kể trong đánh giá trọng yếu, phản ánh yêu cầu ngày càng cao từ nhà đầu tư và các tổ chức tài chính. Việc duy trì các chính sách quản trị nền tảng, cơ chế tố giác độc lập và các thực hành quản trị tiên tiến góp phần củng cố niềm tin của các bên liên quan.

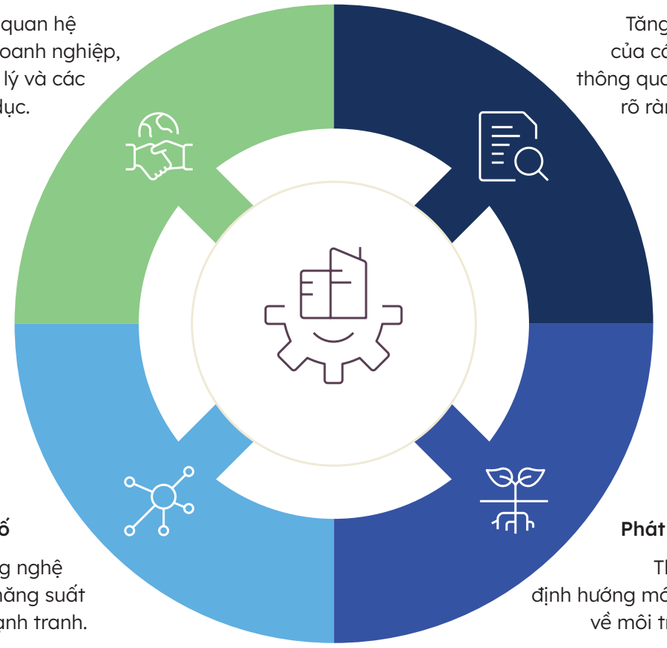
Bên cạnh đó, Coteccons chủ động tiếp cận các định hướng mới của Chính phủ về phát triển bền vững và chuyển đổi số, đồng thời thúc đẩy các mô hình hợp tác đa bên giữa doanh nghiệp, cơ quan quản lý và các cơ sở đào tạo. Việc triển khai nền tảng số hóa quản trị, ứng dụng BIM và các giải pháp công nghệ hiện đại đang trở thành động lực quan trọng giúp nâng cao năng suất, quản trị rủi ro và năng lực cạnh tranh dài hạn.

Hợp tác Đa bên

Thúc đẩy mối quan hệ đối tác giữa doanh nghiệp, cơ quan quản lý và các tổ chức giáo dục.

Minh bạch và Liêm chính

Tăng cường niềm tin của các bên liên quan thông qua các chính sách rõ ràng và thực hành đạo đức.



Chuyển đổi Số

Triển khai công nghệ để nâng cao năng suất và năng lực cạnh tranh.

Phát triển Bền vững

Thích ứng với các định hướng mới của Chính phủ về môi trường và xã hội.

KIẾN TẠO GIÁ TRỊ BỀN VỮNG CHO TƯƠNG LAI

Những vấn đề trọng yếu được xác định trong FY2026 phản ánh các ưu tiên chiến lược của Coteccons trên hành trình trở thành doanh nghiệp xây dựng phát triển bền vững hàng đầu khu vực. Thông qua việc tích hợp ESG vào chiến lược kinh doanh, quản trị doanh nghiệp và hoạt động vận hành, Coteccons không chỉ tạo ra giá trị kinh tế bền vững mà còn đóng góp tích cực vào sự phát triển của cộng đồng, môi trường và nền kinh tế Việt Nam trong dài hạn.

ĐỒNG HÀNH CÙNG NỀN TẢNG TÀI CHÍNH – NÂNG CHUẨN NĂNG LỰC cạnh tranh xanh

(Tài liệu tích hợp trong Báo cáo phát triển bền vững và Báo cáo thường niên Coteccons 2026)

Kính gửi: Đại hội đồng Cổ đông, Hội đồng Quản trị và các Bên liên quan,

Thực hiện chức năng giám sát độc lập đối với hoạt động của Ban Điều hành (BĐH) theo quy định của Điều lệ công ty và Nghị quyết Hội đồng Quản trị (HĐQT), Tiểu ban Môi trường, Xã hội và Quản trị công ty (ESG) trân trọng công bố báo cáo thẩm tra hoạt động năm tài chính 2026 (kỳ báo cáo từ 01/07/2025 đến 30/06/2026). Báo cáo tập trung vào 2 nội dung cốt lõi:

- Đánh giá mức độ cam kết và năng lực thực thi của BĐH đối với định hướng chiến lược "Tăng trưởng Chất lượng" của HĐQT;
- Tiến độ định lượng và hiệu quả kinh tế của các sáng kiến phát triển bền vững (PTBV) trên toàn bộ hệ sinh thái Coteccons.

PHẦN I:

KẾT QUẢ GIÁM SÁT BAN ĐIỀU HÀNH VÀ KỶ LUẬT VẬN HÀNH

1. CAM KẾT CHUYỂN HÓA CHIẾN LƯỢC THÀNH KẾT QUẢ ĐỊNH LƯỢNG

Tiểu ban ghi nhận BĐH đã thể hiện năng lực thực thi vững chắc và tính kỷ luật cao khi hiện thực hóa các nghị quyết chiến lược của HĐQT. Giữa bối cảnh ngành Xây dựng còn chịu nhiều áp lực về biên lợi nhuận và chu kỳ phục hồi của thị trường bất động sản, kết quả kinh doanh được công bố tại Báo cáo Thường niên 2026 và kết quả thực hành ESG đã chứng minh tính bổ trợ chặt chẽ:

- **Tăng trưởng kinh tế song hành kỷ luật tài chính**: Doanh thu hợp nhất đạt 34.340 tỷ đồng (tăng 38% so với cùng kỳ, đạt 115% kế hoạch); Lợi nhuận sau thuế đạt 788 tỷ đồng (tăng 73% so với cùng kỳ, đạt 113% kế hoạch). Kết quả này tạo nguồn lực nội sinh để công ty tái đầu tư vào công nghệ và chăm lo người lao động.
- **Bảo vệ giá trị cổ đông**: HĐQT duy trì giám sát liên tục việc thực thi nghị quyết ĐHĐCĐ, công bố thông tin minh bạch, tuân thủ pháp luật chuyên ngành và quản trị chặt chẽ các giao dịch với bên liên quan.
- **Chuyển biến cụ thể trên 3 trụ cột ESG**:

TIỂU BAN NHẬN ĐỊNH:
ESG tại Coteccons đã vượt qua giai đoạn cam kết hình thức để trở thành một phần của năng lực vận hành thường nhật. Tuy nhiên, khi quy mô hoạt động mở rộng với backlog đạt khoảng 70.000 tỷ đồng và mạng lưới gần 30.000 đối tác, hệ thống quản trị dữ liệu ESG cần tiếp tục được gia cố về tính nhất quán, cơ chế báo cáo sai lệch theo thời gian thực và trách nhiệm giải trình của từng cấp chỉ huy dự án.

Trụ cột	Kết quả thẩm tra định lượng FY2026
MÔI TRƯỜNG (E)	• Thép có thành phần tái chế: **87,7%** (310.782 / 354.278 tấn). • Bê tông phát thải thấp: **28,3%** (608.122 / 2.146.245m³). • Xi măng nhãn xanh: **42,4%** (47.476 / 112.009 tấn). • Gạch không nung: **31,4%** (88.765 / 282.326m³). • Tái chế **170 tấn thép**; Thanh lý phế liệu thu hồi **1.871 tấn**, tạo dòng tiền thực thu **12.735 tỷ đồng**. • Bổ sung chủ đề trọng yếu mới: **Tác động đến hệ sinh thái**. Tổng giảm phát thải từ nguyên vật liệu xanh 334.845 tCO_2e
XÃ HỘI (S)	• Tổng số giờ làm việc an toàn đạt: **68,11 triệu** giờ tại 89 dự án với lực lượng hơn **32.000 công nhân**, thể hiện cam kết mạnh mẽ trong việc duy trì môi trường làm việc an toàn và bảo vệ sức khỏe người lao động. • Đào tạo kỹ thuật kiểm kê KNK cho hơn **350 nhân sự**. • Chương trình "Xây Tết 2026": Hiện diện tại 73 công trường, 20 tỉnh thành; Trao **hơn 40.000 phần quà**; Khám bệnh cho **1.263 người lao động**. Mở rộng đối tượng thụ hưởng đến người lao động ngành môi trường và thoát nước đô thị tại Hà Nội, TP.HCM, Đà Nẵng. • Quỹ học bổng "Xây nền ước mơ" đã trao tặng **615 suất học bổng** góp phần tiếp sức cho con em công nhân trên hành trình học tập và hiện thực hóa ước mơ tương lai.
QUẢN TRỊ (G)	• Củng cố Nguyên tắc ứng xử trong kinh doanh và Quy tắc ứng xử dành cho đối tác. • Vận hành cơ chế tố giác độc lập với cam kết phản hồi trong 24 giờ. • Triển khai thành công hệ thống quản trị nhân sự quốc tế Workday. • Chuẩn hóa mô hình thông tin công trình BIM (3D-4D) tại các dự án của công ty. • Bổ sung chủ đề trọng yếu mới: Tích hợp chuyển đổi số.

2. CƠ CHẾ CÂN BẰNG GIỮA TĂNG TRƯỞNG DOANH THU VÀ KIỂM SOÁT RỦI RO DÀI HẠN

Nhất quán với định hướng "Tăng trưởng Chất lượng", Tiểu ban độc lập giám sát để bảo đảm BĐH không đánh đổi sự bền vững dài hạn lấy thành tích ngắn hạn:

- **Xác lập 6 Lằn ranh đỏ không thể đánh đổi**: Đối với mọi dự án chịu áp lực tiến độ gấp rút, BĐH tuyệt đối không được phép hạ chuẩn hoặc thỏa hiệp 6 yếu tố: (1) An toàn lao động; (2) Chất lượng kỹ thuật; (3) Tuân thủ pháp luật; (4) Điều kiện làm việc của người lao động; (5) Nghĩa vụ môi trường; và (6) Khả năng kiểm soát thực tế của Ban chỉ huy công trường.

- **Kỷ luật mua sắm theo tổng chi phí vòng đời**:
  Giá chào thầu thấp nhất không đồng nghĩa với giải pháp tối ưu. Việc xét thầu phải dựa trên độ bền vật liệu, tính minh bạch về nguồn gốc carbon, mức độ tin cậy của đối tác và rủi ro gián đoạn chuỗi cung ứng.

- **Thẩm định hiệu quả vốn đầu tư ESG**:
  Mọi khoản đầu tư bền vững phải trình bày rõ ràng: Mục tiêu chiến lược, chi phí, giá trị tài chính hoàn nguyên, giá trị thương hiệu phi tài chính, thời gian thu hồi vốn, nhân sự chịu trách nhiệm và phương thức kiểm chứng kết quả. Tăng trưởng chỉ thực sự có chất lượng khi giá trị tạo ra lớn hơn tổng chi phí vốn và chi phí rủi ro môi trường - xã hội.

PHẦN II:

TIẾN ĐỘ VÀ HIỆU QUẢ CỦA CÁC SÁNG KIẾN BỀN VỮNG TRỌNG ĐIỂM

KHUNG THEO DÕI HIỆU QUẢ ESG

(Tài liệu tích hợp trong Báo cáo phát triển bền vững và Báo cáo thường niên Coteccons 2026)

1. KHUNG KPI GIÁM SÁT 3 CHIỀU

Tiểu ban duy trì cơ chế đánh giá độc lập và báo cáo trực tiếp lên HĐQT thông qua 3 nhóm chỉ số tích hợp:

- **Nhóm KPI tài chính**:
  Giám sát tỷ trọng doanh thu và backlog đến từ các công trình xanh (LEED, Green Mark, LOTUS), đồng thời so sánh đối soát biên lợi nhuận giữa dự án xanh và dự án thông thường. Đây là cơ sở thực tế khẳng định việc theo đuổi chuẩn mực ESG không làm suy giảm hiệu quả kinh doanh, mà là động lực để thực hiện mục tiêu tăng trưởng kép 20–30%.

- **Nhóm KPI phi tài chính (Môi trường & Xã hội)**:
  Độ phủ kiểm kê khí nhà kính đạt 61,8% số công trường (55 công trường) với dữ liệu được số hóa trực tiếp vào Hệ thống quản lý dữ liệu. Mục tiêu trọng tâm của BĐH là đạt độ phủ 100% trong năm tài chính 2027. Về mặt xã hội, việc bảo vệ an toàn cho hơn 32.000 lao động thầu phụ là thước đo phòng ngừa rủi ro pháp lý và chi phí gián đoạn thi công.

- **Nhóm KPI quản trị**:
  HĐQT tập trung theo dõi tỷ lệ dữ liệu ESG được kiểm chứng độc lập và tỷ lệ cán bộ quản lý có KPI ESG trong cơ cấu đãi ngộ. Dữ liệu năm FY2026 được xác lập làm đường cơ sở. Tiểu ban quán triệt nguyên tắc: Không nâng chỉ tiêu một cách cơ học, mỗi mục tiêu mới phải đi liền với phương án phân bổ ngân sách, công nghệ và nhân sự thực thi cụ thể.

2. CHUYỂN BIẾN MANG TÍNH HỆ THỐNG TRONG CHUỖI CUNG ỨNG VÀ CỘNG ĐỒNG

Chuỗi cung ứng tuần hoàn và mua sắm tập trung:
Chuyển đổi mô hình từ mua sắm phân tán sang mua sắm tập trung quy mô toàn công ty đã mang lại lợi ích kép: Tăng vị thế thương lượng để tối ưu hóa chi phí đầu vào, đồng thời giảm cung đường vận chuyển và lượng hàng tồn kho phân tán, qua đó cắt giảm phát thải logistics (Phạm vi 3). Việc kết nối với các đối tác xử lý phế liệu có kiểm soát giúp biến phế phẩm công trường thành nguồn thu 12.735 tỷ đồng, dịch chuyển tư duy từ "xử lý chất thải cuối nguồn" sang "kinh tế tuần hoàn ngay từ khâu thiết kế biện pháp thi công".

- **Tác động xã hội bền bỉ đối với lực lượng lao động công trường**:
  Chương trình thường niên "Xây Tết 2026" tiếp tục khẳng định bản sắc nhân văn của Coteccons. Với độ phủ tại 73 công trường trên 20 tỉnh thành, chương trình không chỉ trao tặng hơn 40.000 phần quà mà còn tổ chức chăm sóc y tế cho 1.263 người lao động. Sự gắn kết này giúp doanh nghiệp duy trì lực lượng thi công ổn định, là nền tảng cốt lõi để hoàn thành các gói thầu hạ tầng và dân dụng quy mô lớn đúng tiến độ.

PHẦN III:

KẾT LUẬN VÀ KHUYẾN NGHỊ GIÁM SÁT CHO GIAI ĐOẠN NĂM TÀI CHÍNH 2027

Tiểu ban ESG đánh giá cao tinh thần trách nhiệm và kết quả thực thi thực chất của Ban Điều hành trong năm tài chính 2026. Để duy trì vị thế dẫn đầu ngành và sẵn sàng đón nhận các dòng vốn tài chính xanh quốc tế, Tiểu ban khuyến nghị các định hướng ưu tiên cho năm tài chính 2027:

- **Chuẩn hóa quy trình và tính toàn vẹn dữ liệu**:
  Xóa bỏ triệt để các số liệu ước tính thủ công; Bảo đảm dữ liệu an toàn, phát thải và chất thải từ tất cả các công trường được ghi nhận tự động vào hệ thống số hóa của công ty để phục vụ đối soát.

- **Lộ trình kiểm chứng độc lập (Hệ thống quản lý dữ liệu)**:
  Từng bước áp dụng kiểm toán độc lập của bên thứ ba đối với các chỉ số phát thải Phạm vi 1, Phạm vi 2 và dữ liệu an toàn lao động, tạo nền tảng chuyển dịch báo cáo theo chuẩn mực quốc tế IFRS S1 và IFRS S2.

- **Gắn kết trách nhiệm giải trình với đãi ngộ**:
  Thúc đẩy cơ chế gắn kết quả hoàn thành mục tiêu ESG vào đánh giá hiệu suất hằng năm và cơ cấu thù lao biến đổi của cấp điều hành và giám đốc dự án.

Tiểu ban ESG cam kết tiếp tục giữ vững tính độc lập, khách quan, đồng hành cùng Ban Điều hành đưa các nguyên tắc ESG trở thành "DNA vận hành", bảo đảm Coteccons tăng trưởng bền vững và kiến tạo giá trị trường tồn cho cổ đông và xã hội.

Ban lãnh đạo Coteccons cùng công nhân xây dựng thực hiện cam kết lao động an toàn tại Trạm An toàn, trong khuôn khổ sự kiện "Xây Tết 2026" tại dự án Trung tâm Hội nghị APEC (An Giang).



ĐỊNH HƯỚNG GIAI ĐOẠN 2026 - 2030: ĐƯA ESG TRỞ THÀNH "DNA VẬN HÀNH"

Bước vào giai đoạn bứt phá vươn lên vị thế Dẫn đầu ngành (Industry Leader), Tiểu ban kiến nghị 5 ưu tiên quản trị cốt lõi:

1/ **Tích hợp ERM**
Đưa rủi ro khí hậu, môi trường, an toàn và chuỗi cung ứng vào cùng một hệ thống Quản trị Rủi ro doanh nghiệp (ERM) theo chuẩn mực IFC.

2/ **Gắn kết lương thưởng**:
Tích hợp KPI phát triển bền vững vào cơ chế đánh giá hiệu suất và thù lao biến đổi của đội ngũ điều hành cấp cao.

3/ **Khung tài chính xanh**:
Xây dựng danh mục đầu tư xanh chuẩn mực nhằm sẵn sàng hấp thụ dòng vốn tín dụng xanh và trái phiếu bền vững quốc tế.

4/ **Nâng chuẩn minh bạch**:
Công bố thông tin tích hợp theo chuẩn quốc tế và duy trì vị thế dẫn đầu trong rổ chỉ số phát triển bền vững (VNSI).

5/ **Nuôi dưỡng văn hóa tự thân**:
Hiện thực hóa sứ mệnh "Future Inside You". ESG chỉ thực sự trở thành DNA khi mỗi kỹ sư trên công trường tự giác đưa ra các quyết định có trách nhiệm mà không cần Tiểu ban ESG đứng bên cạnh giám sát.

Trong giai đoạn tiếp theo, phát triển bền vững cần tiếp tục được tích hợp sâu hơn vào chiến lược, quản trị và hoạt động kinh doanh của Coteccons. Mục tiêu không chỉ là đáp ứng các chuẩn mực ESG ngày càng cao, mà là chuyển hóa những chuẩn mực đó thành năng lực quản trị, lợi thế cạnh tranh và giá trị dài hạn cho công ty và các bên liên quan.

Với vai trò doanh nghiệp "Thủ lĩnh ngành", Coteccons có cơ hội không chỉ nâng cao chuẩn mực PTBV trong chính hoạt động của mình mà còn lan tỏa những thực hành có trách nhiệm với nhà thầu phụ, nhà cung cấp, đối tác và cộng đồng.

Tiểu ban Phát triển bền vững sẽ tiếp tục thực hiện vai trò giám sát và tư vấn cho HĐQT, đồng hành cùng Ban Điều hành trong việc củng cố năng lực ESG, nâng cao chất lượng quản trị và hiện thực hóa lộ trình PTBV giai đoạn năm 2026 - 2030.

ĐẠI DIỆN TIỂU BAN MÔI TRƯỜNG, XÃ HỘI VÀ QUẢN TRỊ CÔNG TY
(Người phụ trách công bố thông tin Coteccons)

ĐINH THỊ HỒNG THẮM

CHƯƠNG III.

TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM

DANH SÁCH DỰ ÁN TRÚNG THẦU NĂM TÀI CHÍNH 2026

Quy mô tăng tốc toàn diện với 70 gói thầu ký mới: Khẳng định vị thế Repeat Sales/ Tổng giá trị trúng thầu 72% từ các đối tác chiến lược và mở rộng phân khúc hạ tầng trọng điểm quốc gia.

70 GÓI THẦU /DỰ ÁN
TỔNG GÓI THẦU ĐÃ KÝ
Quy mô toàn quốc năm 2026

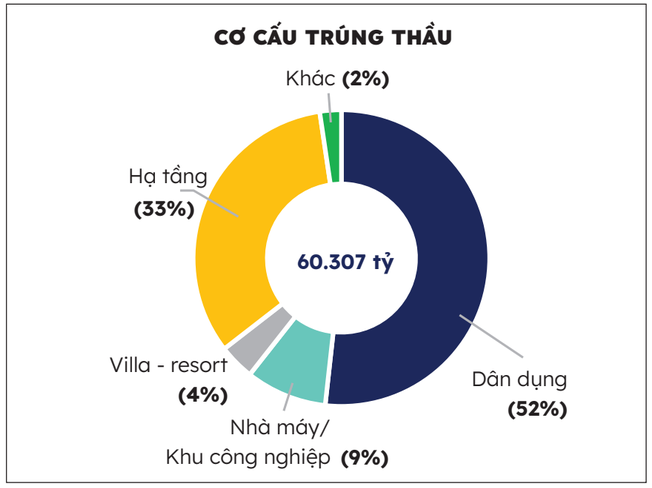
60
REPEAT SALES (TÁI KÝ)
Chủ đầu tư chiến lược tiếp tục tín nhiệm

10/70
NEW SALES (THẮNG THẦU MỚI)
Mở rộng tệp đối tác và phân khúc mới

12/70
GÓI THẦU LÀ HẠ TẦNG
Động lực tăng trưởng mới

TT	DỰ ÁN	TÊN GÓI	LOẠI HÌNH	PHÂN LOẠI
1	CẢNG HÀNG KHÔNG QUỐC TẾ PHÚ QUỐC	Thi công nhà ga T2	Infrastructure	Repeat Sales
2	VINWONDER MỸ LÂM - TUYÊN QUANG	Thi công xây dựng và MEP	Infrastructure	Repeat Sales
3	THE ONE WORLD	Gói thầu thi công hạ tầng chính	Infrastructure	New Sales
4	VINHOMES DƯƠNG KINH	Công viên 2,56ha và 4,9ha	Infrastructure	Repeat Sales
5	NHÀ GA HÀNG HÓA - SÂN BAY LONG THÀNH	Nhà ga hàng hóa, công trình phụ trợ	Infrastructure	New Sales
6	SÂN BAY GIA BÌNH - MRH	Tổng thầu thi công	Infrastructure	Repeat Sales
7	SÂN BAY GIA BÌNH - KINH BẮC	Nhà thầu chính	Infrastructure	Repeat Sales
8	HSR HÀ NỘI - QUẢNG NINH	Gói thầu 25,5km	Infrastructure	Repeat Sales
9	HSR BẾN THÀNH - CẦN GIỜ	Cầu Đường sắt	Infrastructure	Repeat Sales
10	MRH - CẦU CẦN GIỜ (BÌNH KHÁNH)	Thi công xây dựng cầu	Infrastructure	Repeat Sales
11	MRH - TÁI ĐỊNH CƯ SÂN BAY GIA BÌNH BT02	Tổng thầu thi công	Infrastructure	Repeat Sales
12	MRH - TÁI ĐỊNH CƯ SÂN BAY GIA BÌNH BT01	Gói thầu BT01-XL01	Infrastructure	Repeat Sales
13	KHU NHÀ Ở TÂM LỰC (EATON PARK)	Gói XD phần thân - GĐ 2	Building	Repeat Sales
14	THE LAKE SIDE	Gói MEP	Building	Repeat Sales
15	KHU ĐÔ THỊ BÃI ĐẤT ĐỎ (APEC P.QUỐC) S2-3	Gói S2-S3	Building	Repeat Sales
16	KHU ĐÔ THỊ BÃI ĐẤT ĐỎ (APEC P.QUỐC) S4	Gói S4 xây dựng	Building	Repeat Sales
17	KHU ĐÔ THỊ BÃI ĐẤT ĐỎ (APEC P.QUỐC) S4	Gói S4 MEP	Building	Repeat Sales
18	KHU ĐÔ THỊ SÀI GÒN BÌNH AN - CT7	Thi công cọc khoan nhồi và KC hầm	Building	Repeat Sales
19	TRƯỜNG HỌC VÀ TRẠM XỬ LÝ NƯỚC THẢI LÔ C3	Kết cấu và hoàn thiện cơ bản	Building	Repeat Sales
20	VIN THẠCH THẤT TT09	Thi công phần thô	Building	Repeat Sales
21	CHUNG CƯ HỖN HỢP HH2 (ECOPARK VINH)	Gói thiết kế, thi công	Building	Repeat Sales
22	VINHOMES STARCITY	Tổng thầu thi công	Building	Repeat Sales
23	VINHOMES OCEANPARK 2&3	Thi công bể	Building	Repeat Sales
24	VHGP - TRƯỜNG HỌC VSC LÔ IV.4	Tổng thầu thi công xây dựng	Building	Repeat Sales
25	VHGG - TRƯỜNG HỌC VSC CỔ LOA	Tổng thầu thi công xây dựng	Building	Repeat Sales
26	VINHOMES OCP - CỤM TIỆN ÍCH	Nhà xe, bệnh viện, trường học	Building	Repeat Sales
27	M01 LANCASTER LINCOLN	Kết cấu phần hầm còn lại	Building	Repeat Sales
28	MASTERISE ĐẠI AN	Thi công kết cấu và hoàn thiện	Building	Repeat Sales
29	MIK - VINHOMES PARK	Thi công Cơ điện	Building	Repeat Sales
30	JADE SQUARE	Thi công kết cấu thô, hoàn thiện cơ bản	Building	New Sales
31	JADE SQUARE	Gói MEP	Building	New Sales
32	VINHOMES OCP - CCTP-06	Nhà xe CCTP-06	Building	Repeat Sales
33	C03 HÀ NỘI	Thi công kết cấu và hoàn thiện	Building	Repeat Sales
34	MRH CAO XÀ LÁ	Thi công nhà mẫu	Building	Repeat Sales
35	VINHOMES NHÀ HÁT CẦN GIỜ	Thi công kết cấu và hoàn thiện	Building	Repeat Sales
36	KHU ĐÔ THỊ BÃI ĐẤT ĐỎ (APEC P.QUỐC) S13	Gói S13	Building	Repeat Sales
37	KHU ĐÔ THỊ BÃI ĐẤT ĐỎ (APEC P.QUỐC) S15	Gói S15	Building	Repeat Sales

TT	DỰ ÁN	TÊN GÓI	LOẠI HÌNH	PHÂN LOẠI
38	KHU ĐÔ THỊ SÀI GÒN BÌNH AN - CT5	Thi công kết cấu móng và tầng hầm	Building	Repeat Sales
39	KDT BÃI ĐẤT ĐỎ (APEC P.QUỐC) S5-6-7-12	Gói S5, S6, S7, S12	Building	Repeat Sales
40	THÙY DƯƠNG - MASLIGHT TOWER	Thi công xây dựng và cơ điện	Building	New Sales
41	Sun-KĐT SINH THÁI BẮC CHÂU GIANG 2	Thi công phần thô và hoàn thiện biệt thự	Building	Repeat Sales
42	NHA BE - CELESTA GOLD	Gói thầu Kết cấu & Hoàn thiện	Building	New Sales
43	LANGTAY	Thi công gói 02	Building	Repeat Sales
44	CÔNG VIÊN ĐẠI DƯƠNG HẠ LONG	Thi công xây dựng	Building	Repeat Sales
45	BÃI TRƯỜNG RIVERSIDE	Tổng thầu thiết kế và thi công	Building	New Sales
46	TRƯỜNG QUỐC TẾ Á CHÂU	Thi công kết cấu	Building	New Sales
47	CÔNG VIÊN ĐẠI DƯƠNG HẠ LONG - CAO TẦNG	Thi công kết cấu & hoàn thiện thô	Building	Repeat Sales
48	MRH CAO XÀ LÁ	Thi công khối tháp CT4	Building	Repeat Sales
49	MRH - GLOBAL CITY CT4	Thi công khối tháp CT4	Building	Repeat Sales
50	SUN-KĐT SINH THÁI BẮC CHÂU GIANG 6BLOCK	Tổng thầu thi công	Building	Repeat Sales
51	SUN-MARINA HẠ LONG CAO TẦNG	Thi công xây dựng	Building	Repeat Sales
52	SUN – 61 TRẦN PHÚ	Thi công kết cấu phần ngầm, phần thân	Building	Repeat Sales
53	LẠC HỒNG-NOXH	Tổng thầu thi công hoàn thiện NOXH	Building	New Sales
54	SUN - HÒA QUÝ - UNC	Kết cấu, hoàn thiện thấp tầng khu C - GĐ1	Building	Repeat Sales
55	SUN - ĐẠI LỘ ĐÔNG TÂY	Thi công phần Xây dựng 78 căn - Đợt 1.2	Building	Repeat Sales
56	VINFAST VŨNG ÁNG	Thi công xây dựng, cơ điện	Factory	Repeat Sales
57	BWID BÌNH DƯƠNG SCC-2	Tổng thầu thi công	Factory	Repeat Sales
58	GE VERNOVA HẢI PHÒNG	Thiết kế và thi công tổng thể	Factory	New Sales
59	LEGO_LMV PROCESSING - DESIGN	Thiết kế vận hành tòa nhà	Factory	Repeat Sales
60	KHU DU LỊCH SÔNG RAY	Thiết kế & thi công	Villa - Resort	New Sales
61	VINHOMES THE GALLERY GIẢNG VÕ	Tổng thầu thi công xây dựng	Villa - Resort	Repeat Sales
62	01 HOÀNG VĂN THỤ	Cung cấp, thi công Cơ Điện	Villa - Resort	Repeat Sales
63	VINHOMES WONDER CITY	Thi công kết cấu và hoàn thiện	Villa - Resort	Repeat Sales
64	ECO CENTRAL PARK VINH PK 6 + 4B	Tổng thầu thi công	Villa - Resort	Repeat Sales
65	KHU ĐÔ THỊ SÀI GÒN BÌNH AN - LV1	Kết cấu và hoàn thiện mặt ngoài	Villa - Resort	Repeat Sales
66	MALIBU - MRH	Thi công hoàn thiện và cơ điện trong nhà	Villa - Resort	Repeat Sales
67	NAMLONG - KHU BIỆT THỰ ĐẠI PHƯỚC PARAGON	Kết cấu, hoàn thiện thấp tầng khu C - GĐ1	Villa - Resort	Repeat Sales
68	HÒN THƠM PHÚ QUỐC (BÃI TRÀO - BLOCK A3)	Thi công kết cấu phần ngầm, phần thân	Villa - Resort	Repeat Sales
69	VIETTEL - DATA CENTER TT1	Cung cấp, thi công cơ điện	MEP	Repeat Sales
70	SÂN VẬN ĐỘNG PVF HƯNG YÊN	Thi công kết cấu	Other	Repeat Sales



PHÂN TÍCH TĂNG TRƯỞNG

Bức tranh đấu thầu FY2026 ghi nhận năng lực thi công vượt trội với 70 gói thầu đạt chuẩn ký kết. Nền tảng tăng trưởng dựa trên lòng tin kiên cố từ nhóm chủ đầu tư lớn (Vingroup, Masterise, Sun Group, Ecopark) với **60 gói Repeat Sales**.

Cơ cấu dự án mở rộng bứt phá sang trục **Hạ tầng trọng điểm (12 gói)** gồm Đường sắt cao tốc, Cảng hàng không Phú Quốc và các cây cầu dây văng lớn, tạo động lực doanh thu bền vững.

NHỮNG CON SỐ TIÊU BIỂU

Năm tài chính 2026 (01/07/2025 - 30/06/2026)

KẾT QUẢ KINH DOANH

DOANH THU THUẦN

34.340
TỶ ĐỒNG

▲ Tăng 38% so với năm trước, Đạt 115% kế hoạch kinh doanh.

TỔNG TÀI SẢN

38.696
TỶ ĐỒNG

▲ Tăng 30% so với năm trước.

VỐN CHỦ SỞ HỮU

9.652
TỶ ĐỒNG

▲ Tăng 8% so với năm trước.

Hiệu quả hoạt động kinh tế

LỢI NHUẬN GỘP

1.446
TỶ ĐỒNG

▲ Tăng 77% so với năm trước.

LỢI NHUẬN SAU THUẾ

788
TỶ ĐỒNG

▲ Tăng 73% so với năm trước. Đạt 113% kế hoạch kinh doanh.



GIÁ TRỊ THẮNG THẦU MỚI

60.307
TỶ ĐỒNG

▲ Tăng 107% so với năm trước.

TỶ LỆ REPEAT SALES/ TỔNG GIÁ TRỊ TRÚNG THẦU

72%

BACKLOG CHUYỂN TIẾP

70.000
TỶ ĐỒNG

▲ Tăng 98% so với năm trước.
Cao kỷ lục

Tạo dựng thương hiệu bền vững

TỔNG NGÂN SÁCH AN SINH XÃ HỘI

176.137.405.188
ĐỒNG

ĐÓNG GÓP NGÂN SÁCH NHÀ NƯỚC

434.184.059.123
ĐỒNG



THỰC HÀNH PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG (ESG)

Chuẩn mực xây dựng xanh, bảo vệ môi trường và trách nhiệm xã hội toàn diện năm 2026.



Sức khỏe và An toàn lao động

SỐ GIỜ AN TOÀN LAO ĐỘNG

68.110.908
GIỜ

SỐ DỰ ÁN ĐANG TRIỂN KHAI (TÍNH ĐẾN 30/6/2026)

89
DỰ ÁN

TỶ LỆ CÁN BỘ NHÂN VIÊN/ CÔNG NHÂN ĐƯỢC TẬP HUẤN AN TOÀN:

100%

Môi trường làm việc hạnh phúc

SỐ NHÂN SỰ TRỰC TIẾP

4.080
NGƯỜI

SỐ CÔNG NHÂN BỈNH QUÂN TRÊN CÔNG TRƯỜNG

32.245
NGƯỜI

Tối ưu 3R hướng đến Kinh tế tuần hoàn

SỐ TIỀN THU HỒI LẠI TỪ VẬT LIỆU XÂY DỰNG THỪA

12,74
TỶ ĐỒNG

Phát triển cộng đồng bền vững

XÂY TẾT

>40.000
PHẦN QUÀ CHO CÔNG NHÂN

TỔNG SỐ TIỀN THỰC HIỆN CÁC CHƯƠNG TRÌNH XÃ HỘI

13.300.629.156
ĐỒNG

Phát thải Khí Nhà Kính

ƯỚC TÍNH LƯỢNG GIẢM THẢI KNK TỪ SỬ DỤNG VẬT LIỆU XANH

334.845,43
TẤN CO_2e

Nâng cao năng lực và kỹ năng

TRUNG BÌNH SỐ GIỜ ĐÀO TẠO CHO CÁN BỘ NHÂN VIÊN

25,6 GIỜ/ NGƯỜI

Tác động đến hệ sinh thái

TRỒNG RỪNG

33.063
CÂY BẢN ĐỊA

Chuỗi cung ứng xanh

SỐ LƯỢNG NHÀ CUNG CẤP ĐÁNH GIÁ ĐỊNH KỲ BAO GỒM CÁC TIÊU CHÍ ESG

2.055
NHÀ CUNG CẤP/ NHÀ THẦU PHỤ



CHỈ SỐ TÀI CHÍNH NỔI BẬT 3 NĂM

CHỈ TIÊU (ĐVT: TỶ ĐỒNG)	FY2024	FY2025	FY2026	GHI CHÚ CÔNG THỨC
Kỳ báo cáo	*01/07/2023 - 30/06/2024*	*01/07/2024 - 30/06/2025*	*01/07/2025 - 30/06/2026*	
BS				
Tài sản ngắn hạn	**20.456**	**27.963**	**36.675**	
Tiền và tương đương tiền	2.210	2.712	**3.936**	
Đầu tư tài chính ngắn hạn	1.868	1.589	**3.887**	
Khoản phải thu ngắn hạn	12.024	15.870	**16.522**	
Hàng tồn kho	3.126	5.964	**9.906**	
Tài sản ngắn hạn khác	1.228	1.827	**2.425**	
Tài sản dài hạn	**2.413**	**1.738**	**2.021**	
Tài sản cố định	456	442	**540**	
Bất động sản đầu tư	331	308	**257**	
Tài sản dở dang dài hạn	115	50	**84**	
Đầu tư tài chính dài hạn	309	315	**322**	
Các khoản phải thu dài hạn	699	29	**1**	
Tài sản dài hạn khác	503	595	**817**	
TỔNG TÀI SẢN	**22.869**	**29.701**	**38.696**	
Nợ phải trả	**14.278**	**20.736**	**29.043**	
Nợ ngắn hạn	14.223	20.684	**27.474**	
Nợ dài hạn	54	53	**1.569**	
Vốn chủ sở hữu	**8.591**	**8.965**	**9.652**	
NGUỒN VỐN	**22.869**	**29.701**	**38.696**	
PL				
Doanh thu thuần	**21.045**	**24.885**	**34.340**	
Giá vốn hàng bán	(20.333)	(24.069)	**(32.894)**	
Lợi nhuận gộp	**713**	**815**	**1.446**	
Biên lợi nhuận gộp (%)	3,4%	3,3%	**4,2%**	
Chi phí bán hàng	(0)	(1)	**(1)**	
Chi phí quản lý doanh nghiệp	(581)	(331)	**(676)**	
Lợi nhuận trước lãi vay, thuế và khấu hao (EBITDA)	**233**	**596**	**879**	
% EBITDA	1,1%	2,4%	**2,6%**	

CHỈ SỐ TÀI CHÍNH NỔI BẬT 3 NĂM

CHỈ TIÊU (ĐVT: TỶ ĐỒNG)	FY2024	FY2025	FY2026	GHI CHÚ CÔNG THỨC
Lợi nhuận trước lãi vay và thuế (EBIT)	**132**	**483**	**768**	
% EBIT	0,6%	1,9%	**2,2%**	
Doanh thu/chi phí tài chính	175	51	**57**	
Doanh thu tài chính	280	256	**407**	
Chi phí tài chính	(105)	(205)	**(350)**	
Phần lãi/(lỗ) trong các công ty liên kết	(0)	(0)	**(0)**	
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	**306**	**533**	**826**	
Biên lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	1,5%	2,1%	**2,4%**	
Lợi nhuận khác	80	19	**194**	
Lợi nhuận trước thuế	**387**	**552**	**1.020**	
Thuế TNDN	(77)	(96)	**(232)**	
Lợi nhuận sau thuế (NPAT)	**310**	**456**	**788**	
% NPAT	1,5%	1,8%	**2,3%**	
Lợi ích của cổ đông thiểu số	0	0	**0**	
Lợi nhuận sau thuế của công ty mẹ	**310**	**456**	**788**	
Biên lợi nhuận sau thuế của công ty mẹ	1,5%	1,8%	**2,3%**	
Khấu hao & Phân bổ (D&A)	(101)	(114)	**(111)**	
CF				
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	**24**	**(1.154)**	**829**	Operating Cash Flow
Dòng tiền tự do (Free Cash Flow)	**(526)**	**(1.620)**	**300**	OCF - Gross Capex (Purchase of FA)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	**240**	**303**	**(2.454)**	Investing Cash Flow
Tiền chi mua sắm tài sản cố định	(551)	(467)	**(529)**	
Tiền thu do thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các tài sản dài hạn khác	24	270	**71**	
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	**63**	**1.352**	**2.848**	Financing Cash Flow
Tăng tiền và tương đương tiền thuần trong kỳ	**328**	**502**	**1.223**	Net Cash Flow
Tỷ suất dòng tiền từ hoạt động kinh doanh trên doanh thu	0,1%	-4,6%	**2,4%**	OCF Margin
Tiền và tương đương tiền cuối kỳ	**2.210**	**2.712**	**3.936**	
RATIO				
Tỷ lệ tăng trưởng và khả năng sinh lời				
Tỉ lệ tăng trưởng doanh thu (%)	31%	18%	**38%**	

CHỈ SỐ TÀI CHÍNH NỔI BẬT 3 NĂM

CHỈ TIÊU (ĐVT: TỶ ĐỒNG)	FY2024	FY2025	FY2026	GHI CHÚ CÔNG THỨC
Biên lợi nhuận gộp (%GM)	3,4%	3,3%	**4,2%**	
Biên EBITDA (%EBITDA)	1,1%	2,4%	**2,6%**	
Biên EBIT (%EBIT)	0,6%	1,9%	**2,2%**	
Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/ Doanh thu thuần (Profit from business activities/ Net revenue Ratio) - TT96	1,5%	2,1%	**2,4%**	
Biên lợi nhuận sau thuế (%NPAT)	1,5%	1,8%	**2,30%**	
Biên lợi nhuận sau thuế thuộc cổ đông công ty mẹ (%PATMI)	1,47%	1,83%	**2,30%**	
Lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu bình quân (ROEA)	3,67%	5,20%	**8,47%**	
Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản bình quân (ROAA)	1,40%	1,74%	**2,31%**	PATMI / Average Total Assets
Tỷ suất sinh lời trên vốn đầu tư (ROIC)	2%	6%	**8%**	=NOPAT/Average Invested Capital
NOPAT	105	399	**594**	NOPAT = EBIT × (1 – Thuế suất TNDN hiệu dụng)
Invested Capital	6.053	7.651	**7.773**	Invested Capital (Vốn đầu tư) = Vốn chủ sở hữu + Nợ vay ngắn hạn + Nợ vay dài hạn – Tiền & tương đương tiền – Đầu tư tài chính ngắn hạn
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/vốn chủ sở hữu (profit after tax/ total capital Ratio) - TT96	3,6%	5,1%	**8,2%**	
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (profit after tax/ Total assets Ratio) - TT96	1,4%	1,5%	**2,0%**	
Thanh khoản				
Tỷ lệ thanh toán hiện hành (Current Ratio)	1,44	1,35	**1,33**	
Tỷ lệ thanh toán nhanh (Quick Ratio)	1,15	0,93	**0,84**	Quick Ratio = (Cash + Cash equivalents + Short-term investments + Trade Receivables) / Current Liabilities
Tỷ lệ thanh toán nhanh (Quick Ratio) - TT96	1,22	1,06	**0,97**	Quick Ratio = (Current Assets - Inventory) / Current Liabilities
Đòn bẩy tài chính				
Nợ vay ròng (tiền mặt ròng) - Net debt/ (Net cash)	(2.538)	(1.315)	**(1.879)**	Net cash bao gồm đầu tư tài chính ngắn hạn
Hệ số Nợ/vốn chủ sở hữu (Debt/Owner's Equity ratio) - TT96	17,93%	33,32%	**61,57%**	(ST Loan + LT Loan)/Equity
Tỷ trọng tiền và đầu tư ngắn hạn trên tổng tài sản	17,8%	14,5%	**20,2%**	(Tiền + Đầu tư ngắn hạn)/Tổng tài sản
Hệ số Nợ/Tổng tài sản (Debt/Total assets ratio) - TT96	6,7%	10,1%	**15,4%**	(ST Loan + LT Loan)/Total assets
Hiệu quả hoạt động				
Chu kỳ chuyển đổi tiền mặt	161	164	**157**	
Số ngày tồn kho bình quân (DIO)	56	69	**88**	Average Inventory balance/COGS*365
Số ngày thu tiền bình quân (DSO)	207	199	**161**	Average Trade Receivables/Revenue*365
Số ngày thanh toán bình quân (DPO)	102	104	**92**	Average Trade Payables/COGS*365
Vòng quay hàng tồn kho/ Inventory turnover - TT96	6	5	**4**	Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân (Cost of goods sold/Average inventory)
Vòng quay tổng tài Sản/ Total asset turnover - TT96	1,0	0,9	**1,0**	Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân (Net revenue/ Average Total Assets)



TỔNG HỢP PHÂN TÍCH ĐỊNH GIÁ CTD TỪ 16 CÔNG TY CHỨNG KHOÁN

(Phạm vi: 01/07/2025-30/06/2026 | Mỗi công ty chứng khoán được tổng hợp theo bình quân các báo cáo trong kỳ)

CÔNG TY CHỨNG KHOÁN	SỐ BÁO CÁO	CẬP NHẬT GẦN NHẤT	GIÁ MỤC TIÊU (VND)			UPSIDE BÌNH QUÂN	CƠ SỞ ĐỊNH GIÁ / LUẬN ĐIỂM CHÍNH
			Bình quân	Thấp	Cao		
ACB Securities	5	17/06/2026	102,120	96,000	110,000	+25.2%	Backlog kỷ lục và repeat sales cao hỗ trợ tăng trưởng; tối ưu vật liệu, tích hợp dọc/M&A GEO Foundations và mở rộng quốc tế giúp cải thiện biên; Emerald 68 bổ sung lợi nhuận FY26.
Agribank Securities	3	02/02/2026	92,333	90,000	94,000	+12.9%	Backlog bảo đảm công việc 2026-2027; phục hồi xây dựng dân dụng, công nghiệp và hạ tầng/đầu tư công là động lực chính; dự án BĐS có thể bổ sung lợi nhuận giai đoạn 2026-2027.
An Binh Securities	1	17/03/2026	96,800	96,800	96,800	+16.9%	KQKD tích cực, xây dựng dân dụng tăng trưởng tốt và backlog lập kỷ lục; mở rộng chuỗi giá trị sản xuất trong ngành xây dựng hỗ trợ triển vọng.
Bao Viet Securities	1	16/09/2025	97,374	97,374	97,374	+18.9%	Phục hồi xây dựng dân dụng cùng thị trường BĐS; đa dạng hóa sang xây dựng công nghiệp và từng bước mở rộng hạ tầng tạo thế tăng trưởng ba trụ cột.
BIDV Securities	3	25/05/2026	98,400	92,200	106,500	+24%	Backlog tăng mạnh và biên lợi nhuận gộp cải thiện; báo cáo gần nhất tham chiếu P/B forward FY26 0,86x và P/E forward FY26 11,8x, trong bối cảnh khách hàng lớn và năng lực tài chính tạo lợi thế.
Guotai Junan Securities	1	22/09/2025	106,000	106,000	106,000	+29.5%	Doanh thu trở lại quỹ đạo tăng trưởng nhờ giá trị trúng thầu và backlog; động lực đa kênh cùng bảng cân đối lành mạnh, đòn bẩy thấp hỗ trợ triển vọng dài hạn.
HSC	2	11/02/2026	110,000	110,000	110,000	+31.5%	Backlog kỷ lục trải rộng dân dụng, nhà máy/FDI và hạ tầng; KQKD vượt kỳ vọng, chuyển dịch sang tăng trưởng chất lượng và khả năng thu hồi công nợ/hoàn nhập dự phòng tạo thêm dư địa định giá.
KB Securities	2	26/12/2025	99,000	99,000	99,000	+20%	Hợp đồng ký mới dự kiến 35/38 nghìn tỷ đồng trong FY26/FY27; biên lãi gộp ước 3,4%/3,6%, phản ánh đà phục hồi hoạt động xây lắp.
Maybank Securities	1	16/06/2026	115,500	115,500	115,500	+59%	P/E TTM 9,5x, chiết khấu 22% so với ngành; LNST dự phóng tăng 46% FY26 và CAGR FY25-FY28 khoảng 30%, được hỗ trợ bởi backlog 65,5 nghìn tỷ, mở rộng quốc tế và đầu tư BĐS.
MB Securities	2	16/01/2026	94,350	94,200	94,500	+19.9%	Backlog và mảng BĐS hỗ trợ tăng trưởng doanh thu/lợi nhuận; P/B 0,8x thấp hơn mức khoảng 1,1x trong giai đoạn phục hồi ngành xây lắp.
Mirae Asset Securities	1	27/03/2026	101,000	101,000	101,000	+21.7%	Backlog 62,5 nghìn tỷ đồng tạo nền tảng tăng trưởng nhiều năm; phục hồi BĐS, đầu tư công/hạ tầng 2026-2030, chiến lược Go Global và M&A GEO Foundations mở rộng năng lực và thị trường.
NH Securities	2	26/06/2026	87,650	87,650	87,650	+16.1%	Backlog kỷ lục và tệp khách hàng quay lại cao bảo đảm công việc 2026-2027; khách hàng chất lượng hỗ trợ biên, trong khi GEO Foundations mở rộng vai trò đầu tư và năng lực cốt lõi.
Phu Hung Securities	2	03/02/2026	89,725	87,050	92,400	+9%	KQKD và biên gộp cải thiện, backlog lập kỷ lục; Emerald 68 là nguồn thu bổ sung, trong khi cạnh tranh, quản trị dòng tiền và kiểm soát chi phí là rủi ro chính.

CTD (HOSE): NỀN TẢNG BACKLOG KỶ LỤC VÀ TRIỂN VỌNG BỨT PHÁ

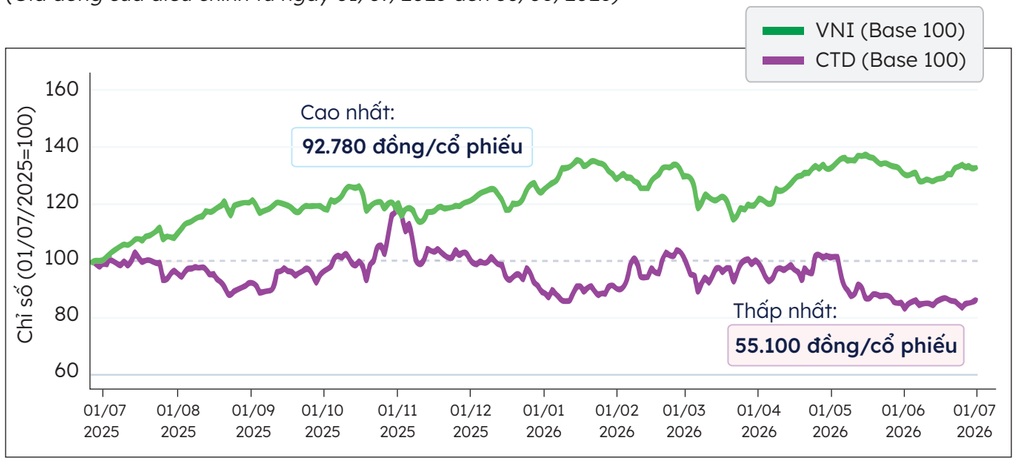
Tổng hợp diễn biến thị giá giai đoạn 01/07/2025 - 30/06/2026, tương quan hiệu suất so với chỉ số VN-Index và ma trận định giá đồng thuận từ các công ty chứng khoán.

SÀN GIAO DỊCH & MÃ CHỨNG KHOÁN	BIÊN ĐỘ GIÁ 52 TUẦN (ĐIỀU CHỈNH)	MỤC TIÊU ĐỒNG THUẬN FY26	DẢI ĐỊNH GIÁ PHÂN TÍCH
HOSE: CTD	**55.100 - 92.780**	**98.691 VNĐ**	**87.050 - 115.500**
Nhóm ngành: Xây dựng & Hạ tầng	Đáy chu kỳ tích lũy | Đỉnh: 31/10/2025	Upside bình quân: +22,2%	Tổng hợp 30 báo cáo / 16 CTCK

Upside bình quân: **+22,2%**

HIỆU SUẤT CỦA CTD SO VỚI VN-INDEX

(Giá đóng cửa điều chỉnh từ ngày 01/07/2025 đến 30/06/2026)



CÔNG TY CHỨNG KHOÁN	SỐ BÁO CÁO	CẬP NHẬT GẦN NHẤT	GIÁ MỤC TIÊU (VND)			UPSIDE BÌNH QUÂN	CƠ SỞ ĐỊNH GIÁ / LUẬN ĐIỂM CHÍNH
			Bình quân	Thấp	Cao		
Shinhan Securities	2	10/03/2026	107,200	105,500	108,900	+32.3%	Backlog kỷ lục, tỷ lệ repeat sales cao và biên gộp cải thiện; bảng cân đối lành mạnh, nợ vay thấp và nợ xấu giảm hỗ trợ triển vọng.
SSI Securities	1	27/03/2026	91,300	91,300	91,300	+6,5%	Backlog và repeat sales tăng mạnh; mua GEO Foundations giúp tích hợp chuỗi giá trị, còn thanh khoản dồi dào, vị thế tài chính tốt hỗ trợ chủ động vật liệu và đối tác khi chi phí đầu vào tăng.
VCB Securities	1	13/03/2026	94,094	94,094	94,094	+18%	Backlog lập đỉnh và hoạt động xây dựng khởi sắc; triển vọng dài hạn đến từ tham gia sâu hơn vào BĐS, giảm trích lập nợ xấu và cải thiện dòng tiền.
* ĐỒNG THUẬN FY26	30	26/06/2026	98,691	87,050	115,500	+22.2%	Tổng hợp 30 báo cáo FY26: đồng thuận tập trung vào backlog kỷ lục, repeat sales, phục hồi xây dựng/BĐS-hạ tầng và cải thiện biên lợi nhuận; động lực bổ sung gồm Emerald 68, M&A/tích hợp dọc và mở rộng quốc tế, trong khi rủi ro chính là cạnh tranh, dòng tiền và chất lượng phải thu.

COTECCONS HUY ĐỘNG THÀNH CÔNG 1.400 TỶ ĐỒNG TRÁI PHIẾU

TỔNG QUY MÔ HUY ĐỘNG	KHỐI LƯỢNG ĐÃ CHÀO BÁN	ĐÃ GIẢI NGÂN (LŨY KẾ ĐẾN 30/06/2026)	SỐ TIỀN CHƯA SỬ DỤNG
1.400 TỶ VNĐ	**14** TRIỆU TRÁI PHIẾU	**783,6** TỶ VNĐ	**616,4** TỶ VNĐ
Mệnh giá: 100.000 VNĐ/Trái phiếu	Ngày hoàn tất: 30/01/2026	Tương ứng 56,0% tổng nguồn vốn	

Đầu năm 2026, Coteccons đã chào bán thành công 14 triệu trái phiếu với tổng giá trị trái phiếu huy động là 1.400 tỷ đồng.

Việc phát hành thành công trái phiếu hoàn toàn phù hợp với chiến lược tài chính dài hạn của Coteccons, nhằm đa dạng hóa nguồn vốn, tối ưu hóa cơ cấu tài chính, bảo đảm thanh khoản và vận hành. Trong bối cảnh thị trường trái phiếu doanh nghiệp vẫn còn thận trọng, việc Coteccons phát hành thành công gói trái phiếu không có tài sản bảo đảm chính là minh chứng rõ nét cho niềm tin của thị trường vốn và những nhà đầu tư hàng đầu đối với năng lực tài chính, chất lượng quản trị và triển vọng phát triển của Coteccons.

Nguồn vốn huy động từ trái phiếu sẽ được Coteccons sử dụng theo đúng phương án đã công bố, nhằm tối ưu cấu trúc vốn phục vụ hoạt động sản xuất - kinh doanh, đồng thời hỗ trợ mở rộng hoạt động trong chu kỳ tăng trưởng 2025-2030.

Coteccons xác định niềm tin của thị trường và nhà đầu tư là nền tảng cốt lõi trong chiến lược tăng trưởng bền vững. Vì vậy, Công ty kiên định theo đuổi các chuẩn mực minh bạch, nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro và tối ưu hóa việc sử dụng vốn, qua đó tiếp tục củng cố vị thế và phát triển quan hệ hợp tác bền vững với cổ đông, nhà đầu tư cùng các định chế tài chính.

> **“NIỀM TIN CỦA THỊ TRƯỜNG VÀ NHÀ ĐẦU TƯ LÀ NỀN TẢNG CỐT LÕI TRONG CHIẾN LƯỢC TĂNG TRƯỞNG BỀN VỮNG”**



Ngày 20/09/2025, Coteccons đã tổ chức Đối thoại cổ đông thường niên với mục tiêu mang đến một môi trường đầu tư minh bạch, đồng thời chia sẻ bức tranh toàn cảnh về chiến lược phát triển trước thềm Đại hội cổ đông.



THÔNG TIN CHỨNG KHOÁN CHÀO BÁN

Tên chứng khoán	**Trái phiếu Coteccons phát hành ra công chúng năm 2025**
Hình thức phát hành	**Chào bán ra công chúng**
Mệnh giá phát hành	**100.000 VND / Trái phiếu**
Số lượng chào bán	**14.000.000 Trái phiếu**
Tổng giá trị huy động	**1.400.000.000.000 VND**
Huy động cho dự án	**0 VND** (Bổ sung vốn lưu động SXKD)
Ngày kết thúc chào bán	**30/01/2026**

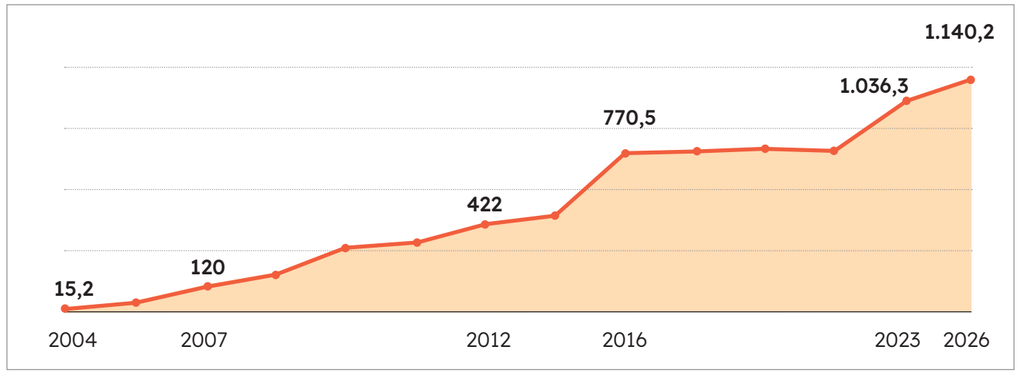
TÌNH HÌNH TĂNG VỐN CỔ PHẦN VÀ CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

Hành trình phát triển quy mô vốn điều lệ từ 15,2 tỷ đồng (2004) lên 1.140,2 tỷ đồng (2026) cùng cơ chế phân bổ vốn cổ phần an toàn, minh bạch.

VỐN ĐIỀU LỆ HIỆN HÀNH	TỔNG CỔ PHIẾU PHÁT HÀNH	CỔ PHIẾU ĐANG LƯU HÀNH	CỔ PHIẾU QUỸ
1.140,2 TỶ ĐỒNG	**114.026.467**	**111.823.220**	**2.203.247**
Tăng gấp 75 lần so với thành lập	Mệnh giá chuẩn 10.000 VNĐ/CP	Tương đương 98,07% tổng phát hành	Tương đương 1,93% tổng vốn

VỐN ĐIỀU LỆ QUA CÁC THỜI KỲ

(ĐVT: tỷ đồng)



QUÁ TRÌNH TĂNG/GIẢM VỐN ĐIỀU LỆ

08/2004	**15,2 TỶ ĐỒNG**	Vốn ban đầu
10/2006	**35,0 TỶ ĐỒNG**	Phát hành cổ phiếu thưởng tỷ lệ 1:1 Phát hành cho CBNV
01/2007	**59,5 TỶ ĐỒNG**	Phát hành cổ phiếu thưởng tỷ lệ 2:1 Phát hành riêng lẻ cho cổ đông chiến lược
06/2007	**86,2 TỶ ĐỒNG**	Phát hành cổ phiếu thưởng 5:2 Phát hành cho CBNV
07/2007	**120,0 TỶ ĐỒNG**	Phát hành riêng lẻ cho cổ đông chiến lược
06/2009	**184,5 TỶ ĐỒNG**	Phát hành cổ phiếu thưởng tỷ lệ 2:1 Phát hành cho CBNV
05/2010	**307,5 TỶ ĐỒNG**	Phát hành cổ phiếu thưởng tỷ lệ 3:2
09/2011	**317,7 TỶ ĐỒNG**	Phát hành cho CBNV
03/2012	**422,0 TỶ ĐỒNG**	Phát hành riêng lẻ cho cổ đông chiến lược
08/2015	**432,5 TỶ ĐỒNG**	Phát hành cho CBNV
12/2015	**468,6 TỶ ĐỒNG**	Phát hành cổ phần để hoán đổi cho Unicons
08/2016	**492,0 TỶ ĐỒNG**	Phát hành cho CBNV
10/2016	**655,7 TỶ ĐỒNG**	Phát hành cho cổ đông hiện hữu 3:1
11/2016	**770,5 TỶ ĐỒNG**	Phát hành riêng lẻ cho cổ đông chiến lược
01/2018	**783,6 TỶ ĐỒNG**	Phát hành cho CBNV
02/2019	**792,55 TỶ ĐỒNG**	Phát hành cho CBNV
11/2022	**788,3 TỶ ĐỒNG**	Giảm vốn do mua lại cổ phiếu ESOP của Người lao động nghỉ việc trước thời hạn
11/2023	**1036,3 TỶ ĐỒNG**	Phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu với tỉ lệ 3:1
02/2026	**1087 TỶ ĐỒNG**	Phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu với tỉ lệ 20:1
05/2026	**1140,2 TỶ ĐỒNG**	Phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu với tỉ lệ 20:1

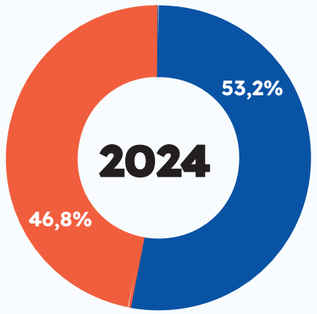
Tổng quan cổ phiếu quỹ & giao dịch trong năm: Tổng số lượng cổ phiếu quỹ hiện tại là **2.203.247 cổ phiếu** (chiếm tỉ trọng **1,93%** tổng vốn điều lệ). Trong niên độ tài chính kết thúc ngày 30/06/2026, Công ty **không phát sinh giao dịch mua bán cổ phiếu quỹ**.



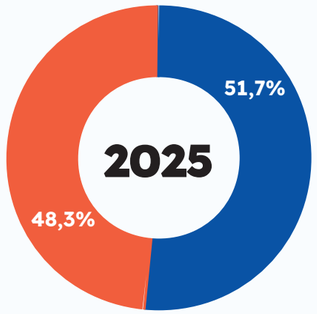
CƠ CẤU CỔ ĐÔNG QUA CÁC NĂM

1 Cơ cấu cổ đông theo địa lý

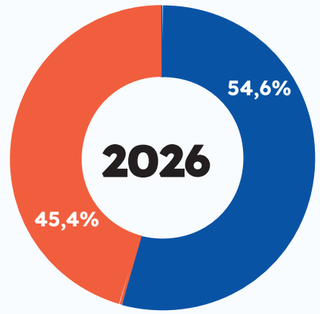
- Trong nước
- Nước ngoài



Tính đến 30/06/2024



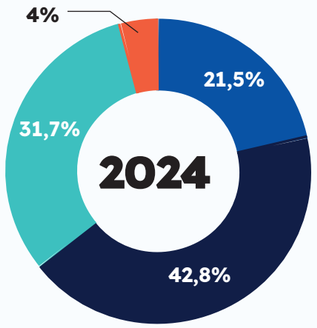
Tính đến 30/06/2025



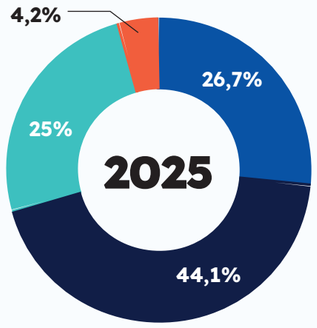
Tính đến 30/06/2026

2 Cơ cấu cổ đông theo loại hình

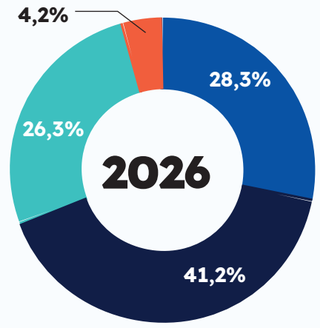
- Tổ chức trong nước
- Tổ chức nước ngoài
- Cá nhân trong nước
- Cá nhân nước ngoài



Tính đến 30/06/2024



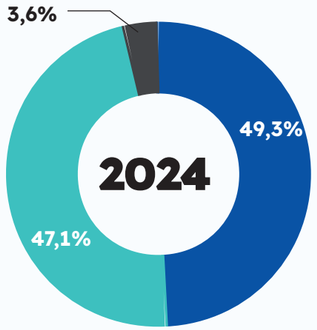
Tính đến 30/06/2025



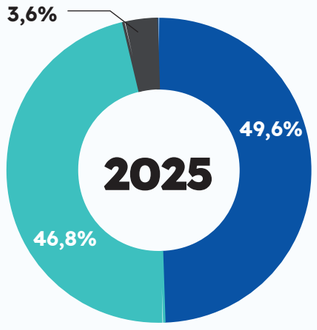
Tính đến 30/06/2026

3 Cơ cấu cổ đông theo tỷ lệ nắm giữ

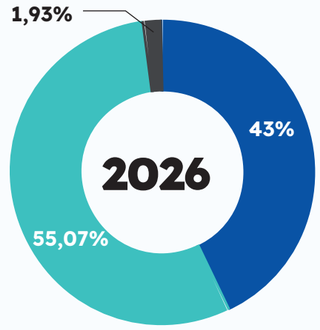
- Cổ đông lớn (≥5%)
- Cổ đông nhỏ (<5%)
- Cổ phiếu quỹ



Tính đến 30/06/2024



Tính đến 30/06/2025



Tính đến 30/06/2026

So sánh biến động cơ cấu cổ đông theo địa lý, loại hình sở hữu và quy mô nắm giữ tính đến ngày 30/06 hàng năm.

GIAO DỊCH CỔ PHIẾU CỦA CỔ ĐÔNG LỚN, NGƯỜI NỘI BỘ VÀ NGƯỜI CÓ LIÊN QUAN

STT	NGƯỜI/ TỔ CHỨC GIAO DỊCH	VỊ TRÍ/QUAN HỆ VỚI NGƯỜI NỘI BỘ	CỔ PHẦN (30/06/2025)		CỔ PHẦN (30/06/2026)		GHI CHÚ
			SỐ LƯỢNG	TỶ LỆ (%)	SỐ LƯỢNG	TỶ LỆ (%)	
I	CỔ ĐÔNG LỚN						
1	Kustocem Pte. Ltd.	Cổ đông lớn	18.542.221	17,9	20.442.798	17,9	Nhận cổ phiếu phát hành thêm từ đợt Công ty phát hành cổ phiếu để tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu
2	Công ty TNHH MTV Kinh doanh và Đầu tư Thành Công	Cổ đông lớn	14.923.536	14,4	16.453.197	14,4	Nhận cổ phiếu phát hành thêm từ đợt Công ty phát hành cổ phiếu để tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu
3	The8th Pte. Ltd.	Cổ đông lớn	11.008.666	10,6	12.137.053	10,6	Nhận cổ phiếu phát hành thêm từ đợt Công ty phát hành cổ phiếu để tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu
II	NGƯỜI NỘI BỘ VÀ NGƯỜI CÓ LIÊN QUAN						
A	HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ						
1	Ông Bolat Duisenov	Chủ tịch HĐQT	1.628.933	1,57	1.795.897	1,57	Nhận cổ phiếu phát hành thêm từ đợt Công ty phát hành cổ phiếu để tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu
2	Ông Talgat Turumbayev	Thành viên HĐQT	2.120.200	2,05	2.337.520	2,05	Nhận cổ phiếu phát hành thêm từ đợt Công ty phát hành cổ phiếu để tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu
3	Ông Herwig Guido H. Van Hove	Thành viên HĐQT	0	0	0	0	
4	Ông Tan Chin Tiong	Thành viên HĐQT	0	0	0	0	
5	Ông Tống Văn Nga	Thành viên HĐQT	0	0	0	0	
6	Ông Phạm Quang Vũ	Thành viên HĐQT	0	0	0	0	
7	Ông Võ Hoàng Lâm	Thành viên HĐQT kiêm PTGĐ	218.008	0,21	240.353	0,2	Nhận cổ phiếu phát hành thêm từ đợt Công ty phát hành cổ phiếu để tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu
B	BAN KIỂM SOÁT						
1	Ông Ngụy Gia Hoàng	Trưởng BKS	0	0	0	0	Bổ nhiệm từ ngày 20/10/2025
2	Ông Vũ Hoàng Nam	Thành viên BKS	0	0	4.700	0,004	Bổ nhiệm từ ngày 20/10/2025
3	Ông Zhaidarzhan Zatayev	Thành viên BKS	0	0	0	0	
C	BAN TỔNG GIÁM ĐỐC						
1	Ông Võ Hoàng Lâm	P.TGĐ	Đã báo cáo tại mục II.A Hội đồng quản trị				
2	Ông Nguyễn Chí Thiện	P.TGĐ	281.000	0,3	263.003	0,23	Nhận cổ phiếu phát hành thêm từ đợt Công ty phát hành cổ phiếu để tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu và đầu tư cá nhân
3	Bà Nguyễn Trình Thùy Trang	P.TGĐ	328.712	0,3	367.806	0,32	Nhận cổ phiếu phát hành thêm từ đợt Công ty phát hành cổ phiếu để tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu
4	Ông Trần Ngọc Hải	P.TGĐ	190.000	0,2	199.125	0,17	Nhận cổ phiếu phát hành thêm từ đợt Công ty phát hành cổ phiếu để tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu
5	Bà Trần Thị Thanh Vân	KTT	6.000	0,01	6.700	0,01	Nhận cổ phiếu phát hành thêm từ đợt Công ty phát hành cổ phiếu để tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu
D	CÁN BỘ QUẢN LÝ KHÁC						
1	Bà Đinh Thị Hồng Thắm	Người phụ trách CBTT	14.000	0,01	15.630	0.01	Nhận cổ phiếu phát hành thêm từ đợt Công ty phát hành cổ phiếu để tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu và đầu tư cá nhân

RỢP SẮC CỜ ĐỎ SAO VÀNG TRÊN CÁC CÔNG TRƯỜNG COTECCONS

Hòa chung không khí trong những ngày lễ lớn của cả nước (Ngày Giải phóng miền Nam - 30/4 và Ngày Quốc khánh - 2/9), từ các đại công trường công nghiệp phía Bắc đến những siêu dự án ven biển miền Trung và những tòa cao ốc vươn mây nơi phương Nam, hàng vạn người thợ Coteccons cùng hướng mắt lên đỉnh cẩu tháp. Nơi đó, sắc đỏ sao vàng kiêu hãnh tung bay, thắp lên bản hòa ca của lòng yêu nước và khát vọng kiến tạo.

Quốc kỳ vươn cao giữa đại công trường Trung tâm Tổ chức Hội nghị APEC (An Giang)

BỐI CẢNH KHÔNG GIAN

ĐIỂM TỰA TRÊN TẦNG KHÔNG

Ở độ cao hàng trăm mét giữa trời thu lộng gió, lá cờ Tổ quốc tung bay bên kết cấu thép và những cánh tay cẩu vươn dài.

Không chỉ là một nghi thức đón chào ngày Tết Độc lập, sắc đỏ rực rỡ nơi đỉnh tháp công trình là lời khẳng định về bản lĩnh, kỷ luật và ý chí kiên định của những người kỹ sư xây dựng Việt Nam trước mọi thử thách khắc nghiệt của thời tiết và tiến độ.



Dự án Ixora
Hồ Tràm 2
(TP.HCM)



Dự án
MIK Tây Mỗ
(Hà Nội)



Dự án
The Infinity
(TP.HCM).

NĂNG LƯỢNG CÔNG TRƯỜNG

TÌNH YÊU NƯỚC GỬI VÀO TỪNG CHI TIẾT KẾT CẤU

Lòng yêu nước trên công trường không nằm ở những lời hoa mỹ, mà kết tinh trong từng đường hàn chuẩn xác, từng khối bê tông vững chãi và sự tỉ mỉ trong từng chi tiết kỹ thuật. Những giọt mồ hôi rơi trên sàn thép, những nụ cười sạm màu nắng gió của người lao động mang theo niềm tự hào giản dị: mỗi giờ làm việc an toàn, mỗi công trình cán đích đúng hạn chính là một viên gạch góp phần kiến tạo diện mạo phồn vinh cho đất nước.



Dự án Ixora Hồ Tràm 2 (TP.HCM)



Vinhomes Star City (Thanh Hóa)



Mỗi ô ban công dự án Crystal Palace (Đồng Nai) trở thành một điểm tựa niềm tin với lá cờ Tổ quốc trong những ngày lễ trọng đại.



Văn phòng Masteri Lakeside (Hà Nội)



Dự án Trung tâm Tổ chức Hội nghị APEC (An Giang)

NHỊP ĐẬP THỐNG NHẤT
DỌC DẢI ĐẤT HÌNH CHỮ S



Dự án Eaton Park (TP.HCM)





Dự án Vinhomes Star City
(Thanh Hóa)



Dự án Masteri Lakeside (Hà Nội)



Dự án The OpusK
(Metropole 1.14)
(TP.HCM)

Từ các tổ hợp nhà máy công nghệ cao đạt chuẩn xanh quốc tế, các trung tâm dữ liệu hiện đại cho đến những công trình biểu tượng đô thị, sắc đỏ hiện diện như một sợi chỉ đỏ gắn kết hàng chục nghìn con người trong một hệ sinh thái. Tinh thần "One Team - One Vision" được hòa cùng nhịp đập non sông, tạo nên nguồn năng lượng mạnh mẽ thúc đẩy guồng quay thi công không ngừng nghỉ.

(Khoảnh khắc chào cờ đầu tuần và góc nhìn đồng bộ tại các dự án Bắc - Trung - Nam)



Dự án The Global City (TP.HCM)



Dự án
Eaton Park
(TP.HCM)

KHÁT VỌNG TƯƠNG LAI

TUỔI 22: PHỤNG SỰ BẰNG CHẤT LƯỢNG VÀ KHÁT VỌNG VƯƠN TẦM

Bước sang tuổi 22 – dấu mốc của sự trưởng thành và bứt phá, Coteccons mang theo hành trang là trách nhiệm với đất nước và khát vọng vươn mình. Niềm tự hào dưới bóng cờ đỏ sao vàng hôm nay chính là động lực để tập thể Coteccons kiên định theo đuổi chuẩn mực bền vững, khẳng định trí tuệ và vị thế của ngành xây dựng Việt Nam trên bản đồ khu vực và trường quốc tế.

(Tập thể đội ngũ Coteccons vững bước hướng về công trình hoàn thiện)



Dự án BWID SCC02 Bình Dương (TP.HCM)



Dự án 58 Tây Hồ (Hà Nội)



Dự án The OpusK (Metropole 1.14) (TP.HCM)

> **“CHÚNG TA ĐANG CHẠY ĐUA VỚI THỜI GIAN ĐỂ TẠO NÊN NHỮNG ĐIỀU KỲ DIỆU”**

NHỮNG DỰ ÁN TIÊU BIỂU

Hoàng hôn trên Đại công trường Cảng Hàng không Quốc tế Phú Quốc (An Giang).

01. CẢNG HÀNG KHÔNG QUỐC TẾ GIA BÌNH

Biểu Tượng Hạ Tầng Hàng Không Mới Phía Bắc



Đội ngũ kỹ sư Coteccons kỷ niệm dấu mốc chuẩn bị cất nóc kết cấu vỏ tháp ATC thần tốc sau 6 tháng

Là dự án hạ tầng giao thông trọng điểm quốc gia, Cảng hàng không quốc tế Gia Bình đóng vai trò mắt xích chiến lược trong việc hoàn thiện mạng lưới giao thông vùng Thủ đô Hà Nội và tỉnh Bắc Ninh. Được quy hoạch theo chuẩn mực quốc tế hiện đại, công trình không chỉ phục vụ phát triển kinh tế - xã hội, quốc phòng - an ninh mà còn là hạ tầng đón tiếp các nguyên thủ quốc gia tại Hội nghị Cấp cao APEC 2027.

Dự án bao gồm hệ thống nhà ga VIP, công trình bảo đảm hoạt động bay, hạ tầng kỹ thuật đồng bộ và các hạng mục phụ trợ khẩn nguy cứu nạn. Hạng mục trung tâm – Đài kiểm soát không lưu (ATC Tower) cao 119,6m – được thiết kế như một biểu tượng kiến trúc vươn cao của sân bay, được thi công cất nóc kết cấu vỏ với tốc độ thần tốc chỉ trong 6 tháng.

Phối cảnh tháp kiểm soát không lưu (ATC Tower) cao 119,6m – Biểu tượng vươn cao của sân bay

Tỉnh Bắc Ninh

THÔNG TIN DỰ ÁN

CHỦ ĐẦU TƯ
Công ty Cổ phần Hạ tầng Hàng không Masterise

LOẠI HÌNH
Cảng hàng không quốc tế / Cấp đặc biệt

QUY MÔ / CÔNG SUẤT
196 ha | Cấp công trình đặc biệt (Nhóm A) | 30 triệu khách/năm đến 2030; 50 triệu khách/năm đến 2050

TỔNG MỨC ĐẦU TƯ
>196.000 tỷ VNĐ
(Giai đoạn 1.1: >44.000 tỷ VNĐ)

TIẾN ĐỘ
2025 – Quý I/2027 (Giai đoạn 1.1 phục vụ APEC 2027)

DẤU ẤN KỸ THUẬT & TIÊU CHUẨN ESG

- Đạt tiêu chuẩn khai thác sân bay Cấp 4F theo ICAO.
- Phát triển theo mô hình "Cảng hàng không xanh - thông minh - bền vững", tối ưu hóa quy hoạch sử dụng đất, tiết kiệm năng lượng và quản lý môi trường toàn diện.
- Làm chủ công nghệ ván khuôn trượt climb form, cất nóc kết cấu vỏ ATC Tower thần tốc trong 6 tháng.

> **"CẢNG HÀNG KHÔNG QUỐC TẾ GIA BÌNH - KHẲNG ĐỊNH BẢN LĨNH COTECCONS TRONG CÁC SIÊU DỰ ÁN HẠ TẦNG HÀNG KHÔNG QUỐC GIA"**

Phối cảnh toàn cảnh Nhà ga T2 Cảng HKQT Phú Quốc với kiến trúc biểu tượng Phượng Hoàng Lửa

Đặc khu Phú Quốc

02. CẢNG HÀNG KHÔNG QUỐC TẾ PHÚ QUỐC (MỞ RỘNG)

Phượng Hoàng Lửa Cất Cánh Tại Đảo Ngọc

Sở hữu thiết kế biểu tượng Phượng Hoàng Lửa do kiến trúc sư huyền thoại Ý Marco Casamonti sáng tác, dự án Đầu tư mở rộng Cảng HKQT Phú Quốc là công trình hạ tầng thương hiệu quốc tế sẵn sàng chào đón các Nguyên thủ quốc gia tham dự Hội nghị Cấp cao APEC 2027.

Coteccons đảm nhận thi công kết cấu, hoàn thiện thô và lắp dựng mặt dựng Nhà ga T2. Công trình đòi hỏi xử lý các cấu kiện siêu lớn với nhịp dầm 12m và 18m, dầm sàn chuyển cao 1,8m và thông tầng cao 11,5m. Áp dụng mô hình thi công fast-track kết hợp 3 ca 4 kíp với hơn 2.300 kỹ sư, công nhân xuyên Tết, Coteccons đã tạo nên kỷ lục bàn giao kết cấu bê tông 5 tầng chỉ trong vòng 6 tháng.



Toàn cảnh đại công trường Nhà ga T2

THÔNG TIN DỰ ÁN

CHỦ ĐẦU TƯ
Công ty Cổ phần Cảng Hàng không Mặt Trời (Sun Group)

LOẠI HÌNH
Cảng hàng không quốc tế / Cấp 4E

QUY MÔ / CÔNG SUẤT
1.050 ha | Nhà ga T2 367.040 m² sàn (1 hầm, 5 tầng cao) | 20 - 50 triệu khách/năm

TỔNG MỨC ĐẦU TƯ
22.000 tỷ VNĐ

TIẾN ĐỘ
18 tháng (07/2025 – 09/2026)
- **Đơn vị vận hành**: Changi Airport Group

DẤU ẤN AN TOÀN, KỸ THUẬT & TIÊU CHUẨN ESG

- Cột mốc **5 triệu** giờ làm việc an toàn không sự cố.
- **645 m³** bê tông được tái sử dụng trong quá trình thi công.
- **1.218** tấn thép được tận dụng và thu hồi hiệu quả.

> **"THI CÔNG THẦN TỐC FAST-TRACK 45 NGÀY CHO DẦM SÀN CHUYỂN 1,8M - ĐƯA HẠ TẦNG PHÚ QUỐC VƯƠN TẦM QUỐC TẾ"**

Phối cảnh tổng thể Tổ hợp Hội nghị APEC Phú Quốc hướng biển với Ballroom không cột lớn nhất thế giới

Đặc khu Phú Quốc

03. TRUNG TÂM TỔ CHỨC HỘI NGHỊ APEC

Tổ Hợp Biểu Tượng Cân Bằng "Trời Tròn - Đất Vuông"

Là tâm điểm phục vụ Tuần lễ Cấp cao APEC 2027, Tổ hợp Hội nghị APEC Phú Quốc quy tụ những hạng mục kỷ lục thế giới, kết hợp hoàn hảo giữa công nghệ hiện đại và chiều sâu triết lý văn hóa Việt Nam.

Thiết kế đối ứng giữa Nhà hát khối tròn (Trời) và Trung tâm hội nghị khối vuông (Đất) tôn vinh cội nguồn dân tộc. Phân khu S3 sở hữu khán phòng Ballroom không cột 11.050 m² lớn nhất thế giới.

Trên đại công trường huy động hơn 2.500 kỹ sư và công nhân, Coteccons đã đột phá áp dụng giải pháp chống bằng thân cẩu thi công sảnh thông tầng cao 33m tại tháp S4 – một bước tiến công nghệ kế thừa từ kinh nghiệm thực tiễn.



Toàn cảnh đại công trường ven biển Phú Quốc thi công đồng loạt 3 phân khu S2, S3 và tháp S4

THÔNG TIN DỰ ÁN

CHỦ ĐẦU TƯ
Công ty TNHH Mặt Trời Phú Quốc (Sun Group)

LOẠI HÌNH
Tổ hợp Hội nghị, Triển lãm, Nhà hát & Khách sạn APEC 2027

QUY MÔ / CÔNG SUẤT
Phân khu S3 (175.689 m², Ballroom 11.050 m²) | S2 (62.884 m²) | S4 (384.954 m²)

TỔNG MỨC ĐẦU TƯ
21.860 tỷ VNĐ

TIẾN ĐỘ
Tháng 03/2027 (Phục vụ Tuần lễ Cấp cao APEC 2027)

DẤU ẤN AN TOÀN, KỸ THUẬT & TIÊU CHUẨN ESG

- Tổ chức thi công 3 ca, xuyên lễ, Tết, đảm bảo tiến độ chính trị cấp quốc gia.
- Dự án ghi nhận hơn **7 triệu** giờ làm việc an toàn.
- Thực hiện chuỗi hoạt động Green Day, chương trình Biển đảo: Vệ sinh bờ biển, bảo vệ hệ sinh thái hải đảo.

> **"LÀM CHỦ GIẢI PHÁP KỸ THUẬT PHỨC TẠP - KIẾN TẠO KHÔNG GIAN SỰ KIỆN NGOẠI GIAO TẦM VÓC TOÀN CẦU"**

Phối cảnh tổng thể từ trên cao quần thể lâu đài và vườn bách thảo trên đỉnh Bà Nà (Thiết kế Aedas)

Đỉnh Bà Nà, xã Bà Nà, TP. Đà Nẵng

04. SIÊU QUẦN THỂ BÀ NÀ HILLS RESIDENCES & RESORTS

Chinh Phục Đỉnh Cao Giữa Núi Rừng Miền Trung

Nằm trong dự án mở rộng 2 tỷ USD của Sun Group, Tổ hợp khách sạn và vui chơi giải trí trên đỉnh Bà Nà là công trình kiến trúc Pháp cổ điển thế kỷ 16-17, tạo đòn bẩy nâng tầm du lịch Đà Nẵng trên bản đồ thế giới.

Đây là một trong những công trường khắc nghiệt nhất Việt Nam khi toàn bộ vật tư, thiết bị nặng và lực lượng thi công phải đưa lên đỉnh núi cao ở cao độ gần 1.500m. Mặt bằng hạn chế, sương mù dày đặc, mưa bão miền Trung thường xuyên ảnh hưởng tiến độ.

Bản lĩnh điều phối logistics và quản trị rủi ro của Coteccons đã biến những vách đá hiểm trở thành không gian nghỉ dưỡng cổ điển tráng lệ.



Góc nhìn quảng trường kiến trúc châu Âu cổ điển và khối khách sạn 5 sao ẩn mình trong mây núi

THÔNG TIN DỰ ÁN

CHỦ ĐẦU TƯ
Công ty CP Dịch vụ Cáp treo Bà Nà (Sun Group)

LOẠI HÌNH
Tổ hợp Khách sạn 5 sao, Nghỉ dưỡng & Giải trí

QUY MÔ / CÔNG SUẤT
376.342 m² sàn | 3 tháp cao tầng với 3.000 phòng 5 sao | Cao độ +1.487m

TỔNG MỨC ĐẦU TƯ
~20.000 tỷ VNĐ
(Tổng đại dự án: **52.000 tỷ VNĐ)**

TIẾN ĐỘ
36 tháng (05/2024 – 04/2027)

DẤU ẤN AN TOÀN, KỸ THUẬT & TIÊU CHUẨN ESG

- Đạt hơn **3,2 triệu giờ** an toàn cùng **2.800 kỹ sư và công nhân cùng 30.000 lượt** huy động nhân công trên độ cao núi hiểm trở.
- Quy trình vận chuyển và thi công giảm thiểu tối đa tác động đến thảm thực vật rừng nguyên sinh Bà Nà.

> **"VƯỢT LÊN MỌI THÁCH THỨC THỜI TIẾT VÀ ĐỊA HÌNH - ĐƯA NHỮNG ĐẠI CÔNG TRÌNH LÊN ĐỈNH NÚI CAO"**

05. NHÀ HÁT NGỌC TRAI HỒ TÂY

Kiệt Tác Mái Vỏ Phi Tuyến Tính Giữa Lòng Thủ Đô

Được thiết kế bởi kiến trúc sư huyền thoại người Ý Renzo Piano, Nhà hát Ngọc Trai Hồ Tây là công trình văn hóa – nghệ thuật đẳng cấp quốc tế, với quy mô gần 2.000 chỗ ngồi, hứa hẹn trở thành biểu tượng văn hóa mới mang tầm vóc quốc tế của Thủ đô Hà Nội.

Điểm nhấn kiến trúc của công trình là hệ mái vỏ bê tông cốt thép có hình dạng cong phi tuyến tính, lấy cảm hứng từ những gợn sóng Hồ Tây. Bề mặt ngoài mái vỏ được hoàn thiện bằng lớp gạch gốm hiệu ứng ngọc trai biến đổi màu sắc theo ánh sáng trong ngày. Thách thức lớn nhất tại dự án nằm ở việc thi công hệ mái vỏ cong phi tuyến tính, không tuân theo quy luật và chưa có tiền lệ tương tự tại Việt Nam. Mái vỏ được thiết kế siêu mỏng, chiều dày thay đổi từ 200-800 mm; khi quy đổi về cùng tỷ lệ, chiều dày mái vỏ thậm chí còn mỏng hơn cả vỏ trứng. Bên cạnh đó, việc thi công trên nền đất yếu và mực nước ngầm cao, hồ nước sâu dưới mức nước ngầm đòi hỏi các giải pháp công nghệ và biện pháp kiểm soát rủi ro khắt khe nhất của ngành xây dựng hiện đại.



Toàn cảnh công trường thi công kết cấu hố nhạc và móng phức tạp dưới hoàng hôn Hồ Tây

Phối cảnh kiến trúc mái vòm ngọc trai phi tuyến tính do KTS Renzo Piano thiết kế tại Đầm Trị, Hồ Tây

Đầm Trị, Tây Hồ, Hà Nội

THÔNG TIN DỰ ÁN

CHỦ ĐẦU TƯ
Công ty TNHH Thành phố Mặt trời (Sun Group)

LOẠI HÌNH
Tổ hợp văn hóa & biểu diễn nghệ thuật chuẩn quốc tế

QUY MÔ / CÔNG SUẤT
40.980 m² sàn | Cao 38m | Gần 2.000 chỗ | Mái vòm 17.000 m²

TỔNG MỨC ĐẦU TƯ
12.756 tỷ VNĐ

TIẾN ĐỘ
Dự kiến hoàn thành 12/2027

DẤU ẤN AN TOÀN, KỸ THUẬT & TIÊU CHUẨN ESG

- Xử lý tường khán phòng dày 300mm gắn gối đệm cách âm chống rung động độc lập.
- Chinh phục bài toán thi công mái vỏ siêu mỏng phi tuyến tính chưa từng có tiền lệ tại Việt Nam.
- 14 chân "shell" cấu kiện đặc biệt không định hình chống đỡ mái vỏ khổng lồ.

> **"NƠI KỸ THUẬT THI CÔNG CHÍNH XÁC BIẾN BẢN VẼ CỦA RENZO PIANO THÀNH KIỆT TÁC KIẾN TRÚC SỐNG ĐỘNG"**

06. NHÀ MÁY SUNTORY PEPSICO TÂY NINH

Dự Án FDI Chuẩn Mực Công Trình Xanh LEED Gold

Xã Đức Hòa, tỉnh Tây Ninh



Góc nhìn trên cao toàn cảnh
Tổ hợp nhà máy Suntory PepsiCo
quy mô 20 ha hiện đại bậc nhất



Bên trong phân xưởng sản xuất tự động hóa
hiện đại với hệ thống xe tự hành AGV

Là cơ sở sản xuất lớn nhất, hiện đại nhất của Suntory PepsiCo tại Việt Nam và hàng đầu khu vực Châu Á, dự án 300 triệu USD tại Tây Ninh là minh chứng sống động cho năng lực của tổng thầu nội địa Coteccons trong việc đáp ứng những tiêu chuẩn khắt khe nhất của dòng vốn FDI toàn cầu.

Nhà máy được tích hợp hệ thống tự động hóa, công nghệ kỹ thuật số và quản trị sản xuất thông minh xuyên suốt. Quy trình thi công của Coteccons tuân thủ nghiêm ngặt tiêu chuẩn phát thải khí nhà kính, tối ưu hóa và sử dụng vật liệu xây dựng thân thiện môi trường và hạ tầng năng lượng tái tạo. Trên công trường lúc cao điểm có 1.500 nhân sự, dự án đã xác lập cột mốc ấn tượng 4,5 triệu giờ an toàn.

THÔNG TIN DỰ ÁN

CHỦ ĐẦU TƯ
Công ty TNHH Nước giải khát Suntory PepsiCo Việt Nam

LOẠI HÌNH
Nhà máy sản xuất công nghệ cao / FDI

QUY MÔ / CÔNG SUẤT
20 ha | Công suất 1,244 tỷ lít/năm | ~3.000 lao động trong chuỗi cung ứng

TỔNG MỨC ĐẦU TƯ
7.800 tỷ VNĐ
(tương đương **300 triệu USD**)

TIẾN ĐỘ
Bàn giao và vận hành thương mại FY2026

DẤU ẤN AN TOÀN, KỸ THUẬT & TIÊU CHUẨN ESG

- Đạt chứng nhận công trình xanh LEED Gold.
- Tiêu chuẩn an toàn và phát triển bền vững đạt chuẩn mực toàn cầu của Tập đoàn Suntory PepsiCo.

> **"KHẲNG ĐỊNH NĂNG LỰC TỔNG THẦU VIỆT NAM TRONG VIỆC HIỆN THỰC HÓA CÁC CHUẨN MỰC CÔNG TRÌNH XANH KHẮT KHE NHẤT TỪ CÁC TẬP ĐOÀN TOÀN CẦU"**

07. TRUNG TÂM LOGISTICS BWID PHỐ NỐI A

Mô Hình Kho Vận Thông Minh Hai Tầng Bền Vững

KCN Phố Nối A, Mỹ Hào, tỉnh Hưng Yên



Toàn cảnh tổ hợp nhà kho 2 tầng quy mô
hơn 120.000 m² sàn hiện đại tại KCN Phố Nối A



Bên trong trung tâm Logistics BWID Phố Nối A.

Đón đầu xu hướng logistics tự động hóa tại cửa ngõ phía Đông Thủ đô, Tổ hợp phát triển công nghiệp Phố Nối A là bước đột phá kiến trúc kho vận với mô hình nhà kho 2 tầng có đường dốc trực tiếp cho xe tải hạng nặng.

Dự án đặt ra bài toán kỹ thuật phức tạp về kết cấu chịu tải trọng động và tĩnh tải từ container hạng nặng trên tầng cao. Coteccons đã triển khai giải pháp thi công sàn siêu phẳng với tiêu chuẩn FF45 FL35 và dầm cáp dự ứng lực, đáp ứng hoàn hảo tiến độ và chất lượng của hệ thống kho tự động.

Sự thành công của dự án hợp tác "Repeat Sales" này tiếp tục củng cố niềm tin chiến lược bền chặt giữa BW Industrial và Coteccons.

THÔNG TIN DỰ ÁN

CHỦ ĐẦU TƯ
Công ty CP Phát triển Công nghiệp Phố Nối A (BW Industrial)

LOẠI HÌNH
Kho xây sẵn 2 tầng hiện đại có ram dốc tải nặng

QUY MÔ / CÔNG SUẤT
120.127 m² sàn (2 nhà kho 2 tầng, văn phòng 4 tầng)

TỔNG MỨC ĐẦU TƯ
900 tỷ VNĐ

TIẾN ĐỘ
14 tháng (11/2024-01/2026)

DẤU ẤN KỸ THUẬT & TIÊU CHUẨN ESG

- Đạt chứng nhận Công trình xanh LEED Gold.
- Đạt tiêu chuẩn sàn siêu phẳng Laser Screed FF45 – FL35 cho robot tự hành.
- Ứng dụng mô hình 3R (Reduce - Reuse - Recycle), giàn giáo Ringlock chịu lực cao và PCCC cảm biến thông minh.

> **"SÀN SIÊU PHẲNG CÔNG NGHỆ CAO - NỀN TẢNG VỮNG CHẮC CHO LÀN SÓNG KHO VẬN TỰ ĐỘNG HÓA TƯƠNG LAI"**

08. SÂN VẬN ĐỘNG PVF HƯNG YÊN

Kỷ Lục Thi Công Thần Tốc 270 Ngày Chuẩn FIFA

Tỉnh Hưng Yên



Phối cảnh SVĐ PVF
60.000 chỗ ngồi hiện đại



Công trường thi công thần tốc 270 ngày lắp đặt 84 cột biên và kết cấu 9 tầng khán đài chuẩn FIFA

Khởi công ngày 19/10/2025 dưới sự chứng kiến của Tổng Bí thư Tô Lâm, Sân vận động PVF 60.000 chỗ ngồi là công trình hạ tầng thể thao quy mô lớn hàng đầu Việt Nam do tổng thầu nội địa đảm nhận thi công.

Bài toán tiến độ 270 ngày đòi hỏi phương thức thi công Fast-track chưa từng có tiền lệ: 52 ngày hoàn thiện 4 trụ chính đỡ Super Truss, 70 ngày cho 80 trụ phụ Ring Beam và 93 ngày xong khán đài.

Coteccons đã kết hợp hai công nghệ cốp pha đỉnh cao: Slip Form (trượt thủy lực liên tục 24/24h) và Climbing Form (cốp pha leo), kiểm soát chính xác tuyệt đối tim trục và độ thẳng đứng của 84 cột biên tại cao độ +44,8m.

THÔNG TIN DỰ ÁN

CHỦ ĐẦU TƯ
Bộ Công An

LOẠI HÌNH
Công trình thể thao / Sân vận động quốc gia

QUY MÔ / CÔNG SUẤT
60.000 m² đất | 172.927 m² sàn | 60.000 chỗ ngồi | 6 tầng khán đài

TIẾN ĐỘ
270 ngày (Mốc tiến độ kỷ lục thi công fast-track)

DẤU ẤN AN TOÀN, KỸ THUẬT & TIÊU CHUẨN ESG

- Thi công đạt các tiêu chuẩn thi công sân vận động của Liên đoàn Bóng đá Thế giới (FIFA).
- Quản trị an toàn ngày và đêm và thi công trên cao theo nguyên tắc "An toàn là không thỏa hiệp".

> **"BẢN LĨNH CÔNG NGHỆ VIỆT: TẠO NÊN KỲ TÍCH 270 NGÀY XÂY DỰNG ĐẤU TRƯỜNG THỂ THAO TẦM VÓC QUỐC TẾ"**

09. TTC PLAZA ĐÀ NẴNG & AEON MALL THANH KHÊ

Chinh Phục Tiêu Chuẩn Nhật Bản Cùng Tập Đoàn Bán Lẻ Hàng Đầu

Phường Thanh Khê, TP. Đà Nẵng



Thực tế mặt tiền dự án
TTC Plaza Đà Nẵng tích hợp
TTTM AEON Mall Thanh Khê



Không gian thông tầng Atrium bên trong TTTM AEON Mall Đà Nẵng đạt tiêu chuẩn Nhật Bản

TTC Plaza Đà Nẵng là tổ hợp thương mại, khách sạn, lưu trú và văn phòng cao cấp tọa lạc tại vị trí đắc địa gần sân bay, trung tâm phường Thanh Khê, TP. Đà Nẵng. Dự án bao gồm AEON Mall đầu tiên của Đà Nẵng, khách sạn 4 sao TUI SUNEO, 199 căn hộ cao cấp và văn phòng 30.000 m².

Đặc biệt, AEON Mall Thanh Khê đánh dấu lần đầu tiên AEON Mall hợp tác trực tiếp với một tổng thầu Design & Build (thiết kế và thi công). Coteccons đồng hành cùng chủ đầu tư từ giai đoạn phát triển thiết kế đến thi công hoàn thiện và bàn giao vận hành. Dự án đặt ra các yêu cầu đặc biệt khắt khe theo tiêu chuẩn Nhật Bản về chất lượng, an toàn, tiến độ và sự chỉn chu trong từng chi tiết hoàn thiện, qua đó khẳng định năng lực tổng thầu Việt Nam.

THÔNG TIN DỰ ÁN

CHỦ ĐẦU TƯ
TTC Land, Nguyễn Kim & AEONMALL Việt Nam

LOẠI HÌNH
Trung tâm thương mại, Căn hộ, Khách sạn, Văn phòng

QUY MÔ / CÔNG SUẤT
138.000 m² sàn | 2 hầm, 2 tháp 18 tầng | Khối đế 4 tầng AEON Mall

TỔNG MỨC ĐẦU TƯ
2.500 tỷ VNĐ

TIẾN ĐỘ
33 tháng (01/2024 – 09/2026)

DẤU ẤN AN TOÀN, KỸ THUẬT & TIÊU CHUẨN ESG

- Áp dụng nguyên tắc 3R (Reduce - Reuse - Recycle), phân loại rác tại nguồn, duy trì Green Day.
- Đạt gần **3,8 triệu giờ** làm việc an toàn không tai nạn.
- Chăm lo đời sống người lao động qua chương trình khen thưởng an toàn và sự kiện Xây Tết ý nghĩa.

> **"KHẲNG ĐỊNH NĂNG LỰC TỔNG THẦU COTECCONS TRONG VIỆC CHINH PHỤC CÁC TIÊU CHUẨN KHẮT KHE, CHUẨN MỰC VÀ ĐỘ TỈ MỈ THEO CHẤT LƯỢNG NHẬT BẢN KHI LẦN ĐẦU TIÊN TẬP ĐOÀN BÁN LẺ HÀNG ĐẦU AEON HỢP TÁC TRỰC TIẾP VỚI TỔNG THẦU VIỆT NAM"**

10. THE OPUSK THỦ THIÊM

Kiệt Tác Cao Tầng Trên Lớp Đất Bùn Yếu Thủ Thiêm

Lô 1-14, Khu đô thị mới Thủ Thiêm, TP. Hồ Chí Minh



Phối cảnh cụm tháp đôi văn phòng hạng A và căn hộ triệu đô The OpusK Thủ Thiêm



Thực tế thi công tòa tháp OpusK vươn cao trong cụm đô thị The Metropole Thủ Thiêm bên sông Sài Gòn

Là mảnh ghép đỉnh cao cuối cùng thuộc đại dự án The Metropole Thủ Thiêm, The OpusK sở hữu vị trí tâm điểm trung tâm tài chính mới TP.HCM, mang đến không gian phức hợp Văn phòng - Thương mại - Căn hộ chuẩn mực đương đại.

Dự án sở hữu một trong những tầng hầm sâu nhất TP.HCM, đối mặt với thách thức lớp bùn dẻo rất yếu kéo dài suốt độ sâu 29m.

Coteccons đã giải bài toán bằng công nghệ thi công Semi-Top Down cải tiến, kết hợp các hệ chống xiên và bệ phản áp khoa học để kiểm soát chuyển vị tường vây, bảo vệ an toàn tuyệt đối cho tầng hầm của dự án và các công trình lân cận.

THÔNG TIN DỰ ÁN

CHỦ ĐẦU TƯ
Công ty CP Quốc Lộc Phát | Phát triển: Sơn Kim Land

LOẠI HÌNH
Phức hợp Văn phòng hạng A & Căn hộ hạng sang

QUY MÔ / CÔNG SUẤT
120.000 m² sàn | 4 tầng hầm, 2 tháp (30 tầng & 36 tầng)

TỔNG MỨC ĐẦU TƯ
3.500 tỷ VNĐ

TIẾN ĐỘ
27 tháng (04/2025 – 06/2027)

DẤU ẤN AN TOÀN, KỸ THUẬT & TIÊU CHUẨN ESG

- Hướng tới tiêu chuẩn kép chứng nhận xanh: LEED Gold & Green Mark Gold.
- Thiết lập và ứng dụng mô hình BIM LOD 350.
- Sử dụng nền tảng dữ liệu tập trung Common Data Environment (CDE) số hóa toàn diện.

> **"CHINH PHỤC ĐỘ SÂU TẦNG HẦM - ĐIỂM TỰA KỸ THUẬT VỮNG CHẮC CHO BIỂU TƯỢNG TẠI KHU TÀI CHÍNH THỦ THIÊM"**

11. EATON PARK

Chuẩn Mực Sống Bền Vững

Đại lộ Mai Chí Thọ, P. Bình Trưng, TP. Hồ Chí Minh



Phối cảnh tháp căn hộ sinh thái đẳng cấp Eaton Park trên trục đại lộ Mai Chí Thọ



Đại công trường Eaton Park thi công liên tục ngày đêm kiểm soát chất lượng chuẩn GQUAS

Được phát triển bởi Gamuda Land - nhà phát triển bất động sản hàng đầu Malaysia, Eaton Park là khu phức hợp căn hộ cao cấp sở hữu vị trí đắc địa trên đại lộ Mai Chí Thọ, TP.HCM, kiến tạo không gian sống xanh hòa quyện cùng thiên nhiên.

Tại Eaton Park, Coteccons áp dụng quy trình kiểm soát chất lượng xây dựng theo hệ thống GQUAS khắt khe của Gamuda, dựa trên chuẩn CONQUAS - hệ thống đánh giá chất lượng xây dựng được quốc tế công nhận từ năm 1989.

Giải pháp này góp phần bảo đảm chất lượng thi công, nâng cao trải nghiệm khách hàng và gia tăng giá trị bền vững cho dự án.

THÔNG TIN DỰ ÁN

CHỦ ĐẦU TƯ
Gamuda Land

LOẠI HÌNH
Khu phức hợp Căn hộ cao cấp & Thương mại

QUY MÔ / CÔNG SUẤT
1,82 ha | 4 tòa tháp cao 29 – 39 tầng

TỔNG MỨC ĐẦU TƯ
3.264 tỷ VNĐ

TIẾN ĐỘ
29 tháng (02/2025 – 07/2027)

DẤU ẤN AN TOÀN, KỸ THUẬT & TIÊU CHUẨN ESG

- Áp dụng tiêu chuẩn quản lý chất lượng công trình quốc tế GQUAS khắt khe của Gamuda.
- Công trường xanh tích hợp các giải pháp tiết kiệm điện, nước, phân loại và quản lý chất thải, bảo vệ môi trường, góp phần kiến tạo cộng đồng bền vững.

> **"TÍCH HỢP CHUẨN MỰC ESG VÀO TỪNG CHI TIẾT THI CÔNG - ĐỊNH HÌNH TIÊU CHUẨN SỐNG CĂN HỘ CAO CẤP TƯƠNG LAI"**

SỰ KIỆN TIÊU BIỂU NĂM TÀI CHÍNH 2026

1 ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2025





Sáng 20/10/2025, Đại hội đồng Cổ đông thường niên 2025 diễn ra với chủ đề "Tầm nhìn 2040 – Cân bằng là bền vững". Tại Đại hội, Coteccons công bố định hướng phát triển dài hạn, tái khẳng định chiến lược tăng trưởng bền vững.

Đại hội cũng tổng kết tình hình hoạt động năm tài chính 2025 với nhiều kết quả tích cực, tiếp tục củng cố nền tảng tăng trưởng của Coteccons. BLĐ khẳng định Công ty đang đi đúng hướng với thông điệp: "Không cần chạy, chỉ cần đi đúng hướng." Đây là kim chỉ nam cho hành trình phát triển bền vững trong giai đoạn tiếp theo.

Trong năm tài chính tiếp theo, Coteccons sẽ tiếp tục mở rộng thị trường, tập trung vào các lĩnh vực có giá trị gia tăng cao, đồng thời từng bước triển khai chiến lược Go Global tại các thị trường trọng điểm và tiềm năng. Với định hướng đa dạng hóa nguồn doanh thu, phân khúc khách hàng và thị trường, Công ty nâng cao khả năng chống chịu trước các biến động của môi trường kinh doanh toàn cầu, đồng thời kiên định mục tiêu trở thành doanh nghiệp xây dựng lấy con người làm trung tâm.

2 ĐỐI THOẠI CÙNG CỔ ĐÔNG: CHUYỂN DỊCH TĂNG TRƯỞNG CHẤT LƯỢNG

Trong năm tài chính 2026, Coteccons đã tổ chức chương trình Đối thoại cùng Cổ đông hai lần với hình thức trực tuyến vào tháng 9/2025 và tháng 6/2026, nhằm tạo không gian trao đổi trực tiếp giữa Ban Lãnh đạo với cổ đông và nhà đầu tư về hoạt động kinh doanh, triển vọng thị trường và định hướng phát triển dài hạn.

Tại chương trình Đối thoại cùng Cổ đông ngày 20/09/2025, diễn ra tại công trường dự án Trung tâm Hội nghị APEC (Phú Quốc), Chủ tịch HĐQT Bolat Duisenov chia sẻ tầm nhìn của Coteccons qua ba động lực lớn đang định hình tương lai ngành xây dựng: Đô thị hóa (Urbanization), Công nghiệp hóa (Industrialization) và Toàn cầu hóa (Globalization). Trước áp lực biên lợi nhuận mỏng, Ban Lãnh đạo xác định chiến lược "cắt thịt, giữ cơ, loại mỡ thừa", tập trung tinh gọn để nâng cao hiệu quả vận hành.



Chiều 15/6/2026, tại sự kiện Đối thoại cùng Cổ đông 2026, Ban Lãnh đạo tái khẳng định bước chuyển từ "tăng trưởng nhanh" sang "tăng trưởng có chất lượng". Công ty xác định tăng trưởng không chỉ nằm ở quy mô doanh thu mà còn ở chất lượng, năng lực và giá trị tạo ra cho khách hàng, hướng tới khẳng định vị thế Thủ lĩnh ngành - "Industry Leader" trong ngành xây dựng.



3 COTECCONS LEADERSHIP SUMMIT 2026: NÂNG CAO NĂNG LỰC LÃNH ĐẠO, DẪN DẮT TĂNG TRƯỞNG CHẤT LƯỢNG

Coteccons Leadership Summit 2026 là chương trình đào tạo lãnh đạo thường niên, quy tụ hơn 100 lãnh đạo của Coteccons và các công ty thành viên tại Bái Đính, Ninh Bình. Chương trình nhằm nâng cao năng lực lãnh đạo, tăng cường kết nối đội ngũ và chuẩn bị cho những thách thức trong giai đoạn phát triển mới.

Là một trong những hoạt động triển khai định hướng AOP FY2027 với chủ đề "Kỷ luật. Từ Tăng trưởng đến Tăng trưởng Chất lượng", Leadership Summit 2026 tập trung phát triển năng lực và bồi đắp nội lực cho đội ngũ lãnh đạo, qua đó chuyển hóa định hướng chiến lược thành hành động cụ thể và tạo ra những giá trị bền vững cho tổ chức.

Trong khuôn khổ chương trình, các lãnh đạo tham gia chuỗi chuyên đề Mastering Change, Mastering Leadership và chương trình Zen Leadership, tập trung vào năng lực dẫn dắt con người, quản trị sự thay đổi và chuyển hóa tư duy lãnh đạo. Thông qua đó, đội ngũ được khuyến khích phát triển khả năng cân bằng giữa tốc độ và kỷ luật, hiệu quả ngắn hạn và bền vững dài hạn, thành tích và phát triển con người.

Leadership Summit 2026 tiếp tục khẳng định định hướng lấy con người và năng lực lãnh đạo làm nền tảng cho tăng trưởng chất lượng, xây dựng đội ngũ lãnh đạo kế cận vững mạnh và tạo nền tảng để Coteccons phát triển bền vững trong giai đoạn tiếp theo.



4 COTECCONS DAY 20+1: LAN TỎA TINH THẦN PHỤNG SỰ





Nhân dịp kỷ niệm 21 năm thành lập, Coteccons triển khai chuỗi hoạt động Coteccons Day 20+1, hướng đến tri ân người lao động, gắn kết đối tác và cộng đồng, đồng thời lan tỏa tinh thần "Phụng sự để dẫn đầu". Chuỗi hoạt động nổi bật gồm: Happy Coffee Truck, mang hơn 10.000 phần cà phê, trà và bánh đến đội ngũ kĩ sư, công nhân tại 21 công trường và văn phòng; Gala Night 20+1 với lần đầu tổ chức Coteccons Partner Excellence Awards, vinh danh 15 đối tác ở 5 hạng mục; cùng GreenUP Run 2025 với thông điệp "Thêm một bước chạy, tiếp hành trình xanh". Bên cạnh đó, cùng các hoạt động tri ân nhân viên góp phần gắn kết và lan tỏa văn hóa Coteccons.

Coteccons Day 20+1 tiếp tục khẳng định định hướng xây dựng "human-hearted company" lấy con người làm trung tâm, đồng thời củng cố mối quan hệ hợp tác cùng thắng với đối tác và lan tỏa tinh thần phụng sự ngành xây dựng Việt Nam.

5 ARCHIFY LIVE 2025



Tháng 8/2025, tại sự kiện, Archify Live 2025 do Hubexo tổ chức với chủ đề "Kiến trúc thân thiện với môi trường - Xây dựng tương lai bền vững", ông Dương Trọng Nghĩa - Giám đốc Dự án Coteccons tham gia phiên thảo luận, chia sẻ về bài toán cân bằng giữa chất lượng và chi phí, xu hướng công trình xanh và hành trình vươn ra thị trường quốc tế của nhà thầu Việt Nam.

Từ thực tiễn triển khai, Coteccons cho biết nhiều giải pháp xanh đã được áp dụng tại các công trường như sử dụng năng lượng mặt trời và đèn LED tiết kiệm điện cho chiếu sáng, tận dụng nước mưa để kiểm soát bụi, rửa xe công trình và sử dụng vật liệu tái chế, thân thiện với môi trường. Song song đó, Công ty chú trọng tối ưu chi phí thông qua quản trị tài chính, mua hàng tập trung và kỹ thuật giá trị (VE), qua đó tạo ra giá trị thực chất cho khách hàng thay vì cạnh tranh bằng việc giảm giá.

Bên cạnh định hướng phát triển công trình xanh, Coteccons cũng chia sẻ về hành trình Go Global, từng bước mở rộng hiện diện tại các thị trường quốc tế và hướng đến khẳng định năng lực của nhà thầu Việt Nam trong các lĩnh vực có nhu cầu tăng trưởng cao như trung tâm dữ liệu, năng lượng xanh và bán dẫn. Thông qua sự kiện, Coteccons tiếp tục khẳng định định hướng kết hợp chất lượng, hiệu quả, phát triển bền vững và năng lực hội nhập quốc tế, hướng tới kiến tạo những công trình có giá trị lâu dài cho khách hàng và cộng đồng.

6 SOLAR & STORAGE LIVE VIETNAM 2026



Bà Nguyễn Trình Thùy Trang – Phó Tổng Giám đốc Coteccons chia sẻ tại tọa đàm "Không xanh, không lấp đầy: Luật chơi mới của bất động sản Việt Nam".

Trong khuôn khổ sự kiện Solar & Storage Live Vietnam 2026, triển lãm và diễn đàn chuyên ngành về năng lượng mặt trời, lưu trữ năng lượng và các giải pháp chuyển dịch năng lượng nhằm cập nhật xu hướng, công nghệ và giải pháp năng lượng bền vững. Coteccons tham gia phiên tọa đàm "Không xanh, không lấp đầy: Luật chơi mới của bất động sản Việt Nam", với sự tham dự và chia sẻ của bà Nguyễn Trình Thùy Trang – Phó Tổng Giám đốc Coteccons về vai trò của tổng thầu trong việc hiện thực hóa các công trình xanh.

Tại tọa đàm, Coteccons nhấn mạnh quan điểm "Làm công trình xanh là một chặng đường dài, chứ không phải "greenwashing". Công trình xanh cần được hoạch định ngay từ giai đoạn đầu và duy trì trong suốt vòng đời vận hành, thay vì chỉ tập trung đạt chứng nhận tại thời điểm bàn giao.

Bên cạnh hoạt động tọa đàm, đội ngũ Coteccons cũng tham gia không gian triển lãm để cập nhật các giải pháp năng lượng xanh và phương pháp cải tiến bền vững từ Việt Nam và quốc tế. Qua đó, Coteccons tiếp tục chủ động nắm bắt các xu hướng mới, tăng cường năng lực triển khai các giải pháp xây dựng bền vững và đồng hành cùng chủ đầu tư trên hành trình hướng tới Net Zero 2050.

7 COTECCONS ĐỒNG HÀNH CÙNG TP.HCM XÂY DỰNG VĂN HÓA AN TOÀN

Hưởng ứng Tháng hành động về An toàn, Vệ sinh Lao động (ATVSLĐ) 2026, Coteccons đồng hành cùng Ủy ban Nhân dân và Sở Nội vụ TP.HCM lan tỏa văn hóa an toàn, hướng đến môi trường làm việc an toàn, bền vững và lấy con người làm trọng tâm. Chương trình được triển khai với nhiều hoạt động tuyên truyền, trải nghiệm và chia sẻ thực tiễn về an toàn lao động.

Tại các công trường trên cả nước, thông điệp của tháng an toàn được lồng ghép vào các buổi sinh hoạt hằng tuần nhằm tiếp tục lan tỏa văn hóa an toàn. Trong Tháng hành động, Coteccons tiếp tục tham gia các tọa đàm do Sở Nội vụ chủ trì nhằm lắng nghe kiến nghị của người lao động và chia sẻ kinh nghiệm thực tiễn trong ứng dụng công nghệ vào công tác an toàn tại công trường xây dựng.

Thông qua hoạt động đồng hành cùng Tháng hành động ATVSLĐ, Coteccons tiếp tục khẳng định an toàn là nguyên tắc vận hành xuyên suốt, được đặt ngang với tiến độ và chất lượng, đồng thời chủ động đóng góp kinh nghiệm thực tiễn để cùng TP.HCM xây dựng văn hóa an toàn trong ngành xây dựng.



Ông Lê Nguyên Vũ - Trưởng bộ phận An toàn Coteccons trình bày về "Ứng dụng Chuyển đổi số trong công tác Quản lý An toàn Vệ sinh Lao động tại Coteccons" tại Hội nghị Tọa đàm do Sở Nội vụ TP. HCM tổ chức.

8 XÂY TẾT 2026: CHĂM LO NGƯỜI LAO ĐỘNG VÀ LAN TỎA VĂN HÓA AN TOÀN

Với chủ đề "Cảm ơn người bảo vệ hạnh phúc", chương trình Xây Tết 2026 tiếp tục khẳng định cam kết của Coteccons trong việc chăm lo đời sống người lao động và thúc đẩy một môi trường làm việc an toàn, nhân văn và bền vững. Chương trình được triển khai từ tháng 12/2025 đến tháng 2/2026 tại 73 công trường Coteccons trên cả nước.

Xây Tết không chỉ tập trung vào công nhân xây dựng mà còn mở rộng hoạt động chăm lo đến lực lượng công nhân vệ sinh môi trường và thoát nước đô thị tại Hà Nội, Đà Nẵng và TP.HCM. Hơn 40.000 phần quà Tết cùng các hoạt động chăm sóc sức khỏe, cắt tóc, chụp ảnh lưu niệm và hoạt động đón Tết được tổ chức, mang đến sự sẻ chia và động viên thiết thực cho người lao động trong dịp Tết. Song song đó, chương trình học bổng "Xây Nền Ước Mơ" tiếp tục đồng hành cùng con em công nhân có thành tích học tập tốt, góp phần hỗ trợ giáo dục và tạo nền tảng phát triển cho thế hệ tương lai.





Năm 2026, an toàn là thông điệp xuyên suốt của Xây Tết, thể hiện quan điểm của Coteccons rằng hạnh phúc của người lao động được xây dựng từ sự an toàn trong từng ngày làm việc. Nguyên tắc "Không an toàn, ngừng thi công" được áp dụng trong vận hành, trao quyền cho kỹ sư an toàn được dừng công việc khi phát hiện rủi ro và khuyến khích người lao động chủ động từ chối công việc không bảo đảm an toàn. Qua đó, Coteccons hướng đến xây dựng văn hóa biết ơn và tôn trọng người lao động, đồng thời nâng cao nhận thức về an toàn, sức khỏe và phúc lợi trong ngành xây dựng.





9 NGÀY THƯ KÝ CÔNG TRƯỜNG 2026



Nhân Ngày Quốc tế Hạnh phúc 20/3/2026, Coteccons lần đầu tiên tổ chức "Ngày Thư ký Công trường" với sự tham gia của hơn 100 thư ký công trường đến từ các dự án trên toàn quốc. Chương trình được triển khai nhằm ghi nhận những đóng góp thầm lặng của đội ngũ thư ký công trường trong việc duy trì vận hành, kết nối đội ngũ và lan tỏa văn hóa doanh nghiệp tại các dự án.

Sự kiện bao gồm các hoạt động đào tạo kỹ năng làm việc nhóm thông qua công cụ đánh giá tính cách cá nhân, giao lưu kết nối, vinh danh các Thư ký Công trường thực hành ESG tiêu biểu và các hoạt động chăm sóc sức khỏe tinh thần. Đây cũng là dịp để đội ngũ thư ký công trường chia sẻ kinh nghiệm, tăng cường sự gắn kết và tái tạo năng lượng cho hành trình phía trước.

Thông qua chương trình, Coteccons tiếp tục khẳng định cam kết xây dựng môi trường làm việc hạnh phúc, lấy con người làm trọng tâm và phát triển văn hóa doanh nghiệp bền vững. Từ năm 2026, ngày 20/3 được lựa chọn là "Ngày Thư ký Công trường" thường niên trong hành trình xây dựng Happy Coteccons.

Năm 2026 ghi dấu bước chuyển mình đầy tự hào của Coteccons khi công ty liên tục được vinh danh tại các giải thưởng uy tín trong và ngoài nước. Những danh hiệu này phản ánh nỗ lực kiên định của công ty trong việc chuẩn hóa quản trị, kiến tạo môi trường làm việc nhân văn và thực hành ESG nghiêm túc.

Giải thưởng - Danh hiệu tiêu biểu

Các giải thưởng mà Coteccons nhận được trải dài trên 3 trụ cột: **Con người (People), Môi trường (Planet) và Hiệu quả (Profit)**. Và đây chính là quả ngọt từ nỗ lực không ngừng, khẳng định bản lĩnh của nhà thầu xây dựng hàng đầu tại Việt Nam.

- Ở khía cạnh con người, công ty ghi dấu ấn khi trở thành tổng thầu xây dựng đầu tiên tại Việt Nam đạt chứng nhận Great Place To Work® và nhận liên tiếp 4 danh hiệu tại HR Asia Awards 2026.
- Trên bản đồ phát triển bền vững, Coteccons duy trì vị thế Top 20 Doanh nghiệp có Chỉ số Phát triển bền vững (VNSI) với điểm ESG đạt 76%, đồng thời năm thứ tư liên tiếp góp mặt trong Top 50 Doanh nghiệp Phát triển bền vững Tiêu biểu (Top 50 CSA).
- Mảng quản trị và năng lực tài chính, doanh nghiệp đang vươn lên tầm khu vực, thể hiện qua vị trí 285 trong bảng xếp hạng Fortune Southeast Asia 500 (tăng 19 bậc) và năm thứ tư liên tiếp dẫn đầu Top 10 Nhà thầu Xây dựng Uy tín.

Tất cả những danh hiệu mà Coteccons nhận được trong năm 2026 không chỉ là minh chứng cho nội lực của doanh nghiệp, mà còn là bệ phóng để Coteccons tiếp tục nỗ lực hơn hôm qua và là động lực để chinh phục những đỉnh cao mới.



COTECCONS CŨNG LÀ TỔNG THẦU XÂY DỰNG ĐẦU TIÊN ĐẠT CHỨNG NHẬN GREAT PLACE TO WORK® TẠI VIỆT NAM.

GREAT PLACE TO WORK®

Great Place To Work® Certified NOV 2025–NOV 2026 VN ™

Coteccons được Great Place To Work®, tổ chức toàn cầu về văn hóa nơi làm việc, chứng nhận là Great Place To Work® (Nơi làm việc tốt nhất). Chứng nhận được đánh giá thông qua Trust Index™ Survey, tập trung vào 5 yếu tố: Uy tín, tôn trọng, công bằng, tự hào và tinh thần đồng đội.

Hơn 1.500 nhân sự Coteccons tham gia khảo sát, trong đó 88% đánh giá Coteccons là một môi trường làm việc tuyệt vời, cao hơn mức trung bình 59% của doanh nghiệp toàn cầu. Đây là sự ghi nhận cho quá trình chuyển đổi văn hóa của Coteccons, hướng tới môi trường nơi con người được trao quyền, truyền cảm hứng và phát triển toàn diện.

Việc công ty được ghi nhận tại các giải thưởng uy tín hàng đầu về quản trị nguồn nhân lực, là minh chứng cho thấy nỗ lực nhất quán của Coteccons trong việc xây dựng "Môi trường làm việc hạnh phúc" trên nền tảng văn hóa Human-Hearted Company. Không chỉ dừng lại ở việc kiến tạo một nơi làm việc tích cực, Coteccons còn không ngừng lắng nghe, thấu hiểu và thúc đẩy Đa dạng, Công bằng và Hòa nhập (DEI) hướng tới môi trường nơi mỗi cán bộ nhân viên được phát triển toàn diện và cống hiến hết mình.

HR ASIA AWARDS 2026

ĐÂY LÀ NĂM THỨ HAI LIÊN TIẾP COTECCONS (CTD) ĐƯỢC GHI NHẬN TẠI GIẢI THƯỞNG NÀY. COTECCONS ĐẠT ĐIỂM CAO HƠN MẶT BẰNG THỊ TRƯỜNG Ở CẢ 3 PHƯƠNG DIỆN VĂN HÓA TỔ CHỨC, TRẢI NGHIỆM CÁ NHÂN VÀ TINH THẦN ĐỒNG ĐỘI, CHO THẤY MỨC ĐỘ GẮN KẾT VÀ NIỀM TIN TÍCH CỰC CỦA ĐỘI NGŨ ĐỐI VỚI MÔI TRƯỜNG LÀM VIỆC.



Coteccons được HR Asia Award vinh danh tại 4 hạng mục năm 2026.

Giải thưởng là sự ghi nhận nỗ lực của công ty hướng xây dựng Human-Hearted Company và chuyển dịch từ tăng trưởng về quy mô sang tăng trưởng có chất lượng về nguồn lực, năng lực và hiệu quả vận hành.

Trong năm 2026, Coteccons được **HR Asia** vinh danh cả 4 hạng mục: **Best Companies to Work for in Asia 2026, HR Asia Tech Empowerment Awards, HR Asia People Transformation Awards và HR Asia Sustainable Workplace Awards.**

HR Asia Awards là giải thưởng uy tín về quản trị nhân sự tại châu Á, đánh giá doanh nghiệp thông qua mô hình **T.E.A.M. (Total Engagement Assessment Model)**, kết hợp khảo sát độc lập và thẩm định trực tiếp bởi Hội đồng Giám khảo quốc tế.

TOP 50 DOANH NGHIỆP PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG TIÊU BIỂU VIỆT NAM – TOP 50 CSA 2026

4 NĂM LIÊN TIẾP DUY TRÌ VỊ THẾ TRONG BẢNG XẾP HẠNG PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Ngày 11/06/2026, Coteccons tiếp tục được tạp chí Nhịp cầu Đầu tư vinh danh trong Top 50 Doanh nghiệp Phát triển bền vững Tiêu biểu Việt Nam (TOP 50 CSA 2026), đánh dấu năm thứ tư liên tiếp công ty góp mặt trong bảng xếp hạng.

Trong mùa giải 2026, Coteccons được ghi nhận tại 2 hạng mục S – Chiến lược nhân sự vì sự phát triển bền vững và G – Quản trị doanh nghiệp xuất sắc. Kết quả được đánh giá theo các tiêu chí ESG bởi Hội đồng Thẩm định gồm các chuyên gia và lãnh đạo trong và ngoài nước.

Việc duy trì thành tích liên tục trên bảng xếp hạng, cùng các ghi nhận ở 2 khía cạnh con người và quản trị, cho thấy Coteccons đang từng bước chuyển ESG từ một định hướng chiến lược thành năng lực vận hành thực tế, góp phần hướng tới một ngành Xây dựng minh bạch, nhân văn và bền vững hơn.



Bà Đinh Thị Hồng Thắm - Giám đốc Quản trị Đối ngoại nhận giải thưởng Doanh nghiệp vì cộng đồng.

DOANH NGHIỆP VÌ CỘNG ĐỒNG LAN TỎA GIÁ TRỊ NHÂN VĂN

Tại **Saigon Times CSR 2025**, Coteccons được **Saigon Times** vinh danh "**Doanh nghiệp vì cộng đồng**". Danh hiệu ghi nhận những nỗ lực của Coteccons trong việc gắn hoạt động kinh doanh với trách nhiệm xã hội và phát triển bền vững. Thông qua các hoạt động như trao học bổng cho con em công nhân, hỗ trợ bệnh nhi, chăm lo Tết cho người lao động và đóng góp cho công tác phủ xanh rừng phòng hộ, Coteccons tiếp tục hiện thực hóa tầm nhìn "**Building Future - Kiến tạo tương lai**", mở rộng giá trị kiến tạo từ công trình đến cộng đồng.



Coteccons tự hào được vinh danh là "Doanh nghiệp vì cộng đồng" tại chương trình Saigon Times CSR 2025, do Thời báo Kinh tế Sài Gòn (Saigon Times Group) tổ chức.

"SÁNG KIẾN ĐỔI MỚI SÁNG TẠO" BÁO NHÂN DÂN 2026

Ngày 22/05/2026, tại Lễ tổng kết Ngày Đổi mới sáng tạo, báo Nhân Dân lần thứ V – năm 2026, Coteccons được trao Giải Khuyến khích cho "Sáng kiến Đổi mới sáng tạo" trong chương trình 'Xây Tết' và 'Chuyến tàu hạnh phúc', đồng thời được vinh danh "Đối tác đồng hành" nhờ những đóng góp tích cực trong các chương trình cộng đồng.

Giải thưởng này càng khẳng định nỗ lực của Coteccons trong việc kết hợp đổi mới sáng tạo với trách nhiệm xã hội, hướng đến chăm lo người lao động, lan tỏa giá trị nhân văn và đóng góp tích cực cho cộng đồng.



Coteccons được báo Nhân Dân vinh danh "Đối tác đồng hành" 2026.

▶ NHỮNG GHI NHẬN TRONG NĂM 2026 TIẾP TỤC KHẲNG ĐỊNH ĐỊNH HƯỚNG LẤY CON NGƯỜI LÀM TRỌNG TÂM CỦA COTECCONS, TỪ XÂY DỰNG MÔI TRƯỜNG LÀM VIỆC GẮN KẾT, TRAO QUYỀN VÀ PHÁT TRIỂN NHÂN TÀI ĐẾN THÚC ĐẨY ĐỔI MỚI SÁNG TẠO VÀ TRÁCH NHIỆM VỚI CỘNG ĐỒNG. QUA ĐÓ, COTECCONS TỪNG BƯỚC HIỆN THỰC HÓA ĐỊNH HƯỚNG HUMAN-HEARTED COMPANY, KIẾN TẠO NHỮNG GIÁ TRỊ BỀN VỮNG CHO NGƯỜI LAO ĐỘNG, CỘNG ĐỒNG VÀ XÃ HỘI.



Coteccons giữ vững "Top 20 Doanh nghiệp có Chỉ số Phát triển bền vững (VNSI) 2025".

TOP 20 DOANH NGHIỆP CÓ CHỈ SỐ PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG – VNSI

COTECCONS ĐẠT 76% ĐIỂM ESG TỔNG THỂ, VỚI ĐIỂM THÀNH PHẦN CAO HƠN MỨC TRUNG BÌNH NGÀNH VÀ VN100. (THEO HoSE)

Ngày 21/07/2025, Coteccons tiếp tục góp mặt trong Top 20 Doanh nghiệp có Chỉ số Phát triển bền vững (VNSI) do Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM (HoSE) công bố.

Theo HoSE, Coteccons đạt 76% điểm ESG tổng thể, với điểm thành phần cao hơn mức trung bình ngành và VN100. Đáng chú ý, điểm Môi trường (E) đạt 82%, tăng từ 68% năm 2024, phản ánh những chuyển biến tích cực trong việc áp dụng các tiêu chuẩn thi công xanh, tối ưu hóa tài nguyên và giảm phát thải. Điểm Xã hội (S) đạt 73%, cao hơn mức trung bình ngành 60%. Bên cạnh đó, điểm Quản trị (G) đạt 71%, tăng từ 66% năm 2024 và cao hơn mức trung bình ngành 57%.

Kết quả này cho thấy ESG tại Coteccons được triển khai đồng bộ trên cả 3 phương diện Môi trường – Xã hội – Quản trị, tạo nền tảng cho tăng trưởng dài hạn và giá trị bền vững cho cổ đông, nhà đầu tư và cộng đồng.

TOP 100 DOANH NGHIỆP BỀN VỮNG VIỆT NAM – CSI100

Ngày 05/12/2025, Coteccons được ghi nhận trong "Top 100 Doanh nghiệp bền vững Việt Nam (CSI100)".
Giải thưởng CSI100 2025 được tổ chức bởi Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), với hạt nhân là Hội đồng Doanh nghiệp vì sự Phát triển bền vững Việt Nam (VBCSD), cùng sự phối hợp của Ban Chính sách và Chiến lược Trung ương, Bộ Tài nguyên và Môi trường, Bộ Nội vụ, Tổng Liên đoàn Lao động Việt Nam và Bộ Tài chính.
Trong bối cảnh thị trường Việt Nam đang bước sang giai đoạn phát triển mới đòi hỏi các doanh nghiệp đại chúng phải nâng cao chất lượng quản trị, minh bạch thông tin và thực thi phát triển bền vững một cách toàn diện, việc Coteccons được vinh danh tại CSI100, càng cho thấy doanh nghiệp đang đi đúng hướng – kiên định theo đuổi chuẩn mực quản trị hiện đại, minh bạch và bền vững, đáp ứng kỳ vọng ngày càng cao của thị trường chứng khoán Việt Nam trong thời kỳ hội nhập sâu rộng.


CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc
VCCI
CHỨNG NHẬN
CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG COTECCONS
KT. CHỦ TỊCH
PHÓ CHỦ TỊCH
Nguyễn Quang Vinh

Coteccons vinh dự nhận danh hiệu Top 100 Doanh nghiệp Bền vững Việt Nam (CSI100) 2025.

TOP 17 DOANH NGHIỆP TIÊN PHONG PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG NGÀNH XÂY DỰNG VIỆT NAM 2026

Ngày 16/07/2026, trong khuôn khổ Diễn đàn Phát triển bền vững ngành Xây dựng Việt Nam 2026 (VSCF 2026), Coteccons được vinh danh trong Top 17 Doanh nghiệp Tiên phong Phát triển bền vững ngành Xây dựng Việt Nam", nhóm ngành Nhà thầu xây dựng.
Giải thưởng VSCF 2026 là sự ghi nhận những nỗ lực của Coteccons trong chuyển đổi xanh, đổi mới sáng tạo và nâng cao năng lực quản trị, góp phần tạo nên giá trị tích cực cho chính doanh nghiệp và toàn ngành Xây dựng Việt Nam.



Coteccons được vinh danh trong "Top 17 Doanh nghiệp Tiên phong Phát triển bền vững ngành Xây dựng Việt Nam".

▶ VIỆC LIÊN TIẾP GÓP MẶT TRONG CÁC GIẢI THƯỞNG PLANET CHO THẤY COTECCONS ĐÃ ĐƯA ESG TRỞ THÀNH MỘT PHẦN CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CÔNG TY VÀ DẦN TÍCH HỢP VÀO VẬN HÀNH THAY VÌ DỪNG Ở NHỮNG CAM KẾT ĐƠN LẺ. ĐÂY LÀ NỀN TẢNG VÀ ĐỊNH HƯỚNG ĐỂ COTECCONS TIẾP TỤC TRIỂN KHAI ESG ĐỒNG BỘ VÀ TOÀN DIỆN HƯỚNG TỚI TẠO GIÁ TRỊ BỀN VỮNG ĐỒNG THỜI TẠO DỰNG NIỀM TIN VỮNG CHẮC CHO CÁC BÊN LIÊN QUAN NHƯ CHỦ ĐẦU TƯ, CỔ ĐÔNG VÀ CỘNG ĐỒNG.



TOP 500 DOANH NGHIỆP LỚN NHẤT ĐÔNG NAM Á – FORTUNE SOUTHEAST ASIA 500

Tháng 6/2026, Coteccons được **Fortune** xếp hạng **285 trong Fortune Southeast Asia 500 năm 2026**, tăng 19 bậc so với năm 2025 và tăng tổng cộng 91 bậc kể từ lần đầu góp mặt năm 2024.

Fortune Southeast Asia 500 là bảng xếp hạng thường niên của tạp chí Fortune, vinh danh 500 doanh nghiệp có doanh thu cao nhất tại 7 quốc gia Đông Nam Á. Dữ liệu được thu thập và kiểm định bởi các tổ chức độc lập như Refinitiv và S&P Global Market Intelligence.

Việc Coteccons liên tục cải thiện thứ hạng phản ánh quá trình **mở rộng quy mô, nâng cao năng lực cạnh tranh và củng cố vị thế của doanh nghiệp trong chuỗi giá trị**. Giải thưởng còn là minh chứng cho thấy những doanh nghiệp xây dựng Việt Nam như Coteccons hoàn toàn có thể cạnh tranh với các doanh nghiệp trong khu vực và còn là động lực để Coteccons chinh phục mục tiêu vươn ra toàn cầu.



XẾP HẠNG TÍN NHIỆM BBB+ TRIỂN VỌNG "ỔN ĐỊNH"

FiinRatings (S&P Global Ratings) duy trì xếp hạng tín nhiệm của Coteccons ở mức **BBB+, triển vọng "Ổn định"**, mức cao nhất trong nhóm 4 của thang xếp hạng và được công ty duy trì từ tháng 9/2024.

Đáng chú ý, vị thế thanh khoản của Coteccons được đánh giá ở mức **"Tốt"**, với tỷ lệ Nguồn cung/Mức độ sử dụng thanh khoản dự phóng đạt **1,73 lần năm 2026 và 1,61 lần năm 2027**. Kết quả này phản ánh năng lực đáp ứng các nghĩa vụ tài chính ngắn hạn, trong bối cảnh quy mô hoạt động tiếp tục mở rộng.

Việc được xếp hạng tín nhiệm BBB+ với triển vọng "Ổn định" cùng thanh khoản ở mức "Tốt" cho thấy Coteccons củng cố vững chắc năng lực quản trị, hiệu quả vận hành cùng nền tảng tài chính vững mạnh để sẵn sàng cho những bước tăng trưởng dài hạn.

TOP 10 DOANH NGHIỆP QUẢN TRỊ CÔNG TY TỐT NHẤT – VLCA 2025

Ngày 03/12/2025, Coteccons lần đầu tiên được vinh danh trong Top 10 Doanh nghiệp Quản trị công ty tốt nhất – Nhóm vốn hóa vừa do HoSE tổ chức.
Giải thưởng này đánh dấu bước tiến quan trọng trong hành trình nâng cao tính minh bạch, chất lượng quản trị và chuẩn mực công bố thông tin của Coteccons. Từ đó, cho thấy doanh nghiệp đã tiến bộ rất nhanh trong nâng cao hiệu quả vận hành, tạo đà tăng trưởng, mang lại lợi nhuận và giá trị dài hạn cho cổ đông.



Bà Vũ Thị Chân Phương - Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước trao chứng nhận cho đại diện Coteccons, ông Võ Hoàng Lâm, Phó Tổng giám đốc Coteccons.

PROFIT500 - TOP 500 DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN LỢI NHUẬN TỐT NHẤT & TOP 10 CÔNG TY XÂY DỰNG LỢI NHUẬN TỐT NHẤT

Tháng 10/2025, Coteccons được Vietnam Report và báo VietnamNet vinh danh trong Top 500 Doanh nghiệp Lợi nhuận Tốt nhất Việt Nam (PROFIT500), đồng thời tăng 53 bậc trong bảng xếp hạng. Coteccons cũng tăng 36 bậc trong Top 500 Doanh nghiệp Tư nhân Lợi nhuận Tốt nhất và tiếp tục duy trì vị trí trong Top 10 Công ty Xây dựng có lợi nhuận tốt nhất Việt Nam.
Việc thăng hạng trên các bảng xếp hạng lợi nhuận cho thấy hiệu quả của quá trình tái cấu trúc và nâng cao năng lực vận hành, giúp Coteccons kiểm soát chi phí, cải thiện hiệu quả và củng cố biên lợi nhuận, tạo nền tảng cho giai đoạn tăng trưởng tiếp theo.



IR AWARDS 2025 - KHẲNG ĐỊNH CHẤT LƯỢNG QUAN HỆ NHÀ ĐẦU TƯ VÀ MINH BẠCH THÔNG TIN

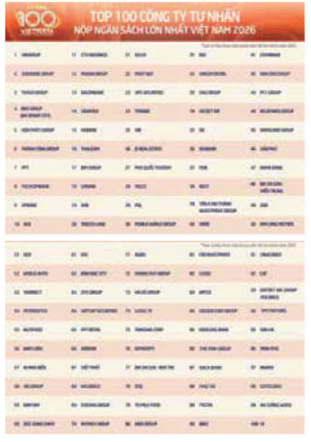


Ngày 02/10/2025, Coteccons được Vietstock, Hiệp hội Các Nhà quản trị Tài chính Việt Nam (VAFE) và Fili vinh danh tại IR Awards 2025 ở 2 hạng mục thuộc nhóm Mid-Cap: "Nhà đầu tư yêu thích nhất" và "Định chế tài chính đánh giá cao nhất", đồng thời năm thứ năm liên tiếp đạt Chuẩn Công bố thông tin.
Các ghi nhận phản ánh nỗ lực của Coteccons trong nâng cao chất lượng quan hệ nhà đầu tư, minh bạch thông tin và đối thoại với cổ đông, qua đó củng cố nền tảng quản trị và niềm tin của các bên liên quan.

Năm thứ 6 liên tiếp Coteccons được công nhận đạt Chuẩn Công bố thông tin – minh chứng rõ nét cho cam kết minh bạch, trách nhiệm và đối thoại cởi mở với cổ đông.

TOP 100 CÔNG TY TƯ NHÂN NỘP NGÂN SÁCH LỚN NHẤT VIỆT NAM – PRIVATE 100

Ngày 24/08/2026, Coteccons được ghi nhận trong Top 100 Công ty tư nhân nộp ngân sách lớn nhất Việt Nam (PRIVATE 100) 2026, xếp hạng 98/100 với 395 tỷ đồng thực nộp ngân sách trong năm 2025.
Sự ghi nhận này khẳng định những đóng góp cụ thể của doanh nghiệp vào nguồn lực quốc gia. Coteccons sẽ tiếp tục đồng hành cùng sự phát triển bền vững của đất nước.



NĂM 2026, NHỮNG GIẢI THƯỞNG UY TÍN TỪ HR ASIA, GREAT PLACE TO WORK®, FORTUNE 500 VÀ NHIỀU GIẢI THƯỞNG KHÁC ĐÃ LÀ LỜI KHẲNG ĐỊNH CHO NỀN TẢNG QUẢN TRỊ MINH BẠCH, NĂNG LỰC TÀI CHÍNH VỮNG VÀNG, MÔI TRƯỜNG LÀM VIỆC NHÂN VĂN VÀ MONG MUỐN ĐÓNG GÓP, CHIA SẺ VỚI CỘNG ĐỒNG CỦA COTECCONS. TRÂN TRỌNG VỚI TỪNG GHI NHẬN NÀY, COTECCONS SẼ LẤY ĐÓ LÀM ĐỘNG LỰC ĐỂ MỖI NGÀY ĐỀU NỖ LỰC LÀM TỐT HƠN HÔM QUA VÀ TỰ TIN BƯỚC VÀO GIAI ĐOẠN TĂNG TRƯỞNG CHẤT LƯỢNG.

CHƯƠNG IV.

BÁO CÁO & ĐÁNH GIÁ CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC



TRẤN GIỮ VÙNG LÕI

TẬP TRUNG GIẢI QUYẾT BÀI TOÁN CỐT LÕI: NÓI KHÔNG VỚI DOANH THU BẰNG MỌI GIÁ, TỐI ƯU HÓA DÒNG TIỀN, GIỮ CHÂN KHÁCH HÀNG LỚN (MEGA-CLIENTS).

COTECCONS FY2026: Bản thiết kế tăng trưởng bền vững

NIÊN ĐỘ TÀI CHÍNH:
FY2026 (1/7/2025 - 30/6/2026)

DOANH THU THUẦN
~34.340 TỶ
+38% YoY
Vượt kế hoạch năm 15%
Đạt kỷ lục doanh thu

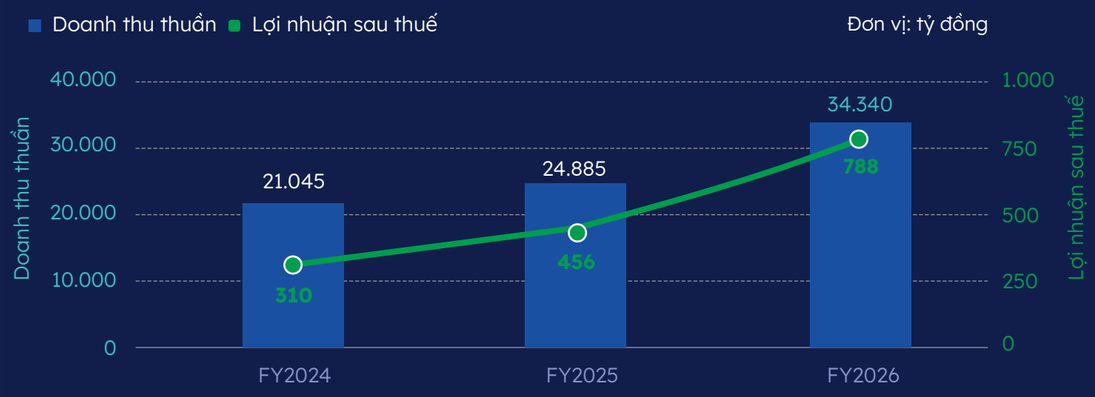
LỢI NHUẬN SAU THUẾ (NPAT)
788 TỶ
+73% YoY
Tốc độ tăng lợi nhuận tăng gấp đôi doanh thu
Vượt kế hoạch năm 13%

GIÁ TRỊ (BACKLOG)
70.000 TỶ
Đỉnh cao lịch sử
Đảm bảo doanh thu 2-3 năm

Khước từ cuộc đua phá giá đáy, kỷ luật dòng tiền và bảo vệ biên lợi nhuận. Sẵn sàng cho kỷ nguyên "Tăng trưởng chất lượng" và chiến lược giành "Huy chương Vàng" tại các ngách chiến lược toàn cầu.

TỐC ĐỘ TĂNG TRƯỞNG DOANH THU SO VỚI LỢI NHUẬN

Minh chứng cho chất lượng lợi nhuận bứt phá nhanh gần gấp đôi doanh thu (FY2024 - FY2026).

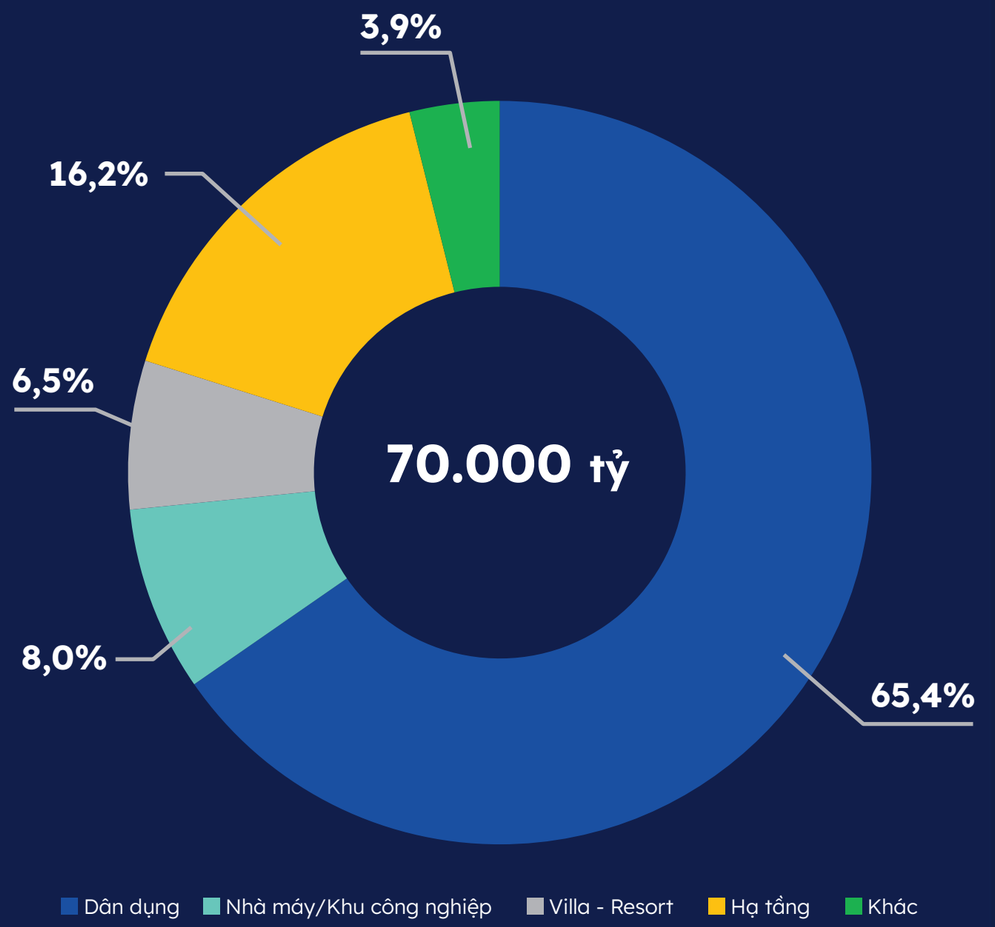


TĂNG TRƯỞNG FY2026 SO VỚI FY2025

Doanh thu	Lợi nhuận sau thuế
+38%	+73%

CƠ CẤU BACKLOG & DANH MỤC

Đa dạng hóa danh mục đón đầu hạ tầng và công nghệ cao.



CHIẾN LƯỢC "THẾ VẬN HỘI OLYMPIC" TOÀN CẦU:

Dấu ấn toàn cầu tại các ngách chọn lọc

Tuyển dụng kỹ sư tinh nhuệ

Sở hữu đội ngũ hơn **4.000 kỹ sư** tinh nhuệ.

Đào tạo công nhân lành nghề

Phát triển lực lượng hơn **32.000 công nhân** lành nghề.



Chuyển đổi từ "Quản lý nhân sự" sang "Quản trị vốn con người" với chính sách **"PD Empowerment"**: mỗi Giám đốc dự án vận hành như một **"Mini-CEO"** chủ động quyết định về P&L và kỷ luật dòng tiền.

KỶ LUẬT HỆ THỐNG

5 "LẰN RANH ĐỎ" BẢO VỆ DÒNG TIỀN VÀ BIÊN LỢI NHUẬN

Nguyên tắc bất khả xâm phạm giúp Coteccons từ chối dự án rủi ro để đi đường dài

01 Ưu tiên Biên lợi nhuận

Doanh thu không có lợi nhuận là vô giá trị.

02 Kỷ luật Dòng tiền thực

Thu hồi công nợ, quản trị vốn lưu động và biến doanh thu thành dòng tiền thực chất.

03 Không tai nạn lao động

Tuyệt đối không đánh đổi an toàn công trường lấy tốc độ thi công.

04 Nói không với "Red Zone"

Sàng lọc năng lực tài chính chủ đầu tư, hạn chế rủi ro nợ xấu trong tương lai.

05 Mở rộng Toàn cầu có chọn lọc

Chỉ thâm nhập vào các thị trường ngách nơi Coteccons xây dựng được năng lực vượt trội (USPs).

TẦM NHÌN CHIẾN LƯỢC DÀI HẠN

"Câu hỏi lớn nhất hiện nay không phải là chúng ta có thể tăng trưởng bao nhiêu, mà là chúng ta có thể duy trì sự tăng trưởng này trong bao lâu? Sự bền vững ở đây không phải là chúng ta theo đuổi những con số vô nghĩa, mà là sức bền tài chính, dòng tiền lành mạnh, kỷ luật thép bảo vệ biên lợi nhuận. Chúng ta khước từ cuộc đua phá giá đáy, dũng cảm nói không với những dự án rủi ro để bước vào kỷ nguyên Quality Growth".

Ông Bolat Duisenov
Chủ tịch Hội đồng Quản trị Coteccons



Tổng quan Nhà máy LEGO hoàn thiện - Đây là nhà máy lớn nhất thế giới của LEGO và cũng là một trong những dự án lớn nhất của Đan Mạch đầu tư vào Việt Nam.

Làm chủ cuộc chơi MEGA PROJECT

Tự chủ chuỗi giá trị kỹ thuật cao và bảo vệ tăng trưởng chất lượng giúp Coteccons khẳng định vị thế trong các dự án lớn.

Trong bối cảnh chuỗi cung ứng toàn cầu tái định hình và thị trường bất động sản dân dụng có nhiều biến động, Coteccons đã chủ động chuyển trục chiến lược sang phân khúc đại dự án (Mega Projects) và dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI). Đây không đơn thuần là giải pháp ứng phó chu kỳ, mà là bước đi chủ động nhằm chiếm lĩnh các phân khúc đòi hỏi biên độ kỹ thuật chuyên sâu và năng lực tài chính vững mạnh.

FDI THẾ HỆ MỚI: KHẲNG ĐỊNH VỊ THẾ BẰNG TIÊU CHUẨN QUỐC TẾ

Hiện đóng góp khoảng 50% tổng doanh thu của Coteccons, mảng FDI thế hệ mới đã thiết lập một sân chơi hoàn toàn khác biệt. Thay vì tham gia vào cuộc đua hạ giá thầu, Coteccons xác lập lợi thế cạnh tranh bằng năng lực thực thi vượt trội và việc đáp ứng khắt khe các tiêu chuẩn ESG quốc tế (như chứng nhận xanh LEED, EDGE và mục tiêu trung hòa carbon).

Năng lực này được chứng minh qua hàng loạt siêu dự án công nghệ cao và quy mô lớn như LEGO, Pandora, Foxconn và Suntory PepsiCo. Tại các công trình này, việc kiểm soát an toàn tuyệt đối, ứng dụng mô hình thông tin công trình (BIM) và các giải pháp kỹ thuật tiên tiến đóng vai trò bảo vệ trực tiếp tiến độ và biên lợi nhuận của dự án.

Điển hình tại siêu dự án nhà máy LEGO (chiều cao 32m), đội ngũ kỹ thuật của Coteccons đã nghiên cứu và triển khai thành công hệ sàn thao tác tạm treo trực tiếp vào kết cấu thép mái, cho phép thi công song song đa tầng không gian và rút ngắn đáng kể tiến độ. Giải pháp sáng tạo này hiện đã được chuẩn hóa cho các dự án trần cao tiếp theo.

Bên cạnh đó, việc thắng thầu dự án trung tâm dữ liệu tại Georgia tiếp tục khẳng định năng lực của Coteccons trong việc làm chủ các tiêu chuẩn kỹ thuật quốc tế. Đi trước một bước, Coteccons đã có một đội ngũ được đào tạo và sở hữu đầy đủ các chứng chỉ quốc tế để sẵn sàng triển khai các dự án liên quan tới Data Center cũng như các dự án yêu cầu công nghệ cao.

Coteccons tham gia thi công nhiều hạng mục quan trọng tại dự án sân vận động PVF (Hưng Yên).



HẠ TẦNG TRỌNG ĐIỂM: KỶ LUẬT CHỌN LỌC ĐỂ HÓA GIẢI RỦI RO CHI PHÍ

Làn sóng đầu tư công và hạ tầng giao thông trọng điểm (đường sắt tốc độ cao, sân bay, cao tốc) mở ra dư địa tăng trưởng lớn nhưng cũng tiềm ẩn rủi ro trượt giá vật liệu và định mức đơn giá thấp. Trước áp lực chi phí đầu vào biến động, Coteccons kiên định áp dụng nguyên tắc quản trị rủi ro nghiêm ngặt:

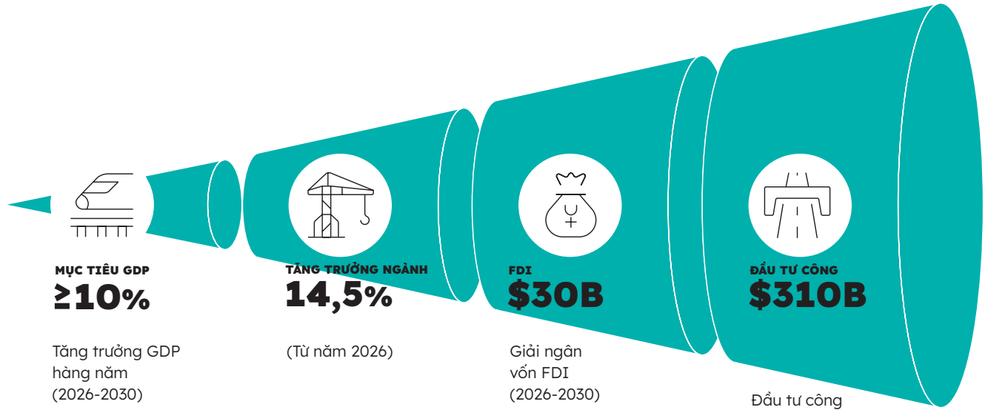
- **Ưu tiên biên lợi nhuận (Margin First)**: Doanh thu không đi kèm biên lợi nhuận sẽ không tạo ra giá trị thực. Công ty kiên quyết sàng lọc và từ chối các dự án có biên lợi nhuận quá mỏng hoặc không tương xứng với mức độ rủi ro.
- **Kỷ luật dòng tiền và không thỏa hiệp rủi ro**: Kiểm soát chặt chẽ các điều khoản hợp đồng, tiến độ phê duyệt IPC và thu hồi công nợ. Kiên định loại trừ các dự án tiềm ẩn nguy cơ nợ xấu để bảo vệ sức khỏe tài chính.
- **Tối ưu hóa tiến độ để bù đắp chi phí**: Điển hình tại gói thầu kết cấu tháp không lưu sân bay Gia Bình, công trình được hoàn thành chỉ trong 4 - 5 tháng (chưa đầy một nửa thời gian trung bình toàn ngành), giúp tối ưu hóa chi phí cố định và đẩy nhanh vòng quay vốn.

Có thể thấy, Công ty tập trung nguồn lực vào các công trình hạ tầng phức hợp đòi hỏi tiến độ nhanh và kỹ thuật cao. Cùng với đó, khả năng tối ưu hóa tiến độ thi công chính là



MỘT SỐ MỤC TIÊU HẠ TẦNG TRỌNG ĐIỂM GIAI ĐOẠN 2026 - 2030

645km	1.655km	50%
Đường sắt đã hoàn thành (bao gồm 200km đường sắt tốc độ cao)	Đường cao tốc	Tỷ lệ đô thị hóa



ĐỘNG LỰC TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ VĨ MÔ

"chìa khóa" giúp Coteccons kiểm soát chi phí cố định, gia tăng vòng quay vốn và bảo toàn tính khả thi tài chính.

NỀN TẢNG TÍCH HỢP VÀ TẤM ĐỆM ESG BẢO VỆ BIÊN LỢI NHUẬN

Chiến lược "Tăng trưởng chất lượng" kết hợp cùng các đại dự án đã mang lại nền tảng tài chính vững chắc trong niên độ FY2026: doanh thu đạt 34.340 tỷ đồng (+38% YoY), lợi nhuận sau thuế đạt 788 tỷ đồng (+73% YoY), biên lợi nhuận gộp đạt 4,21% và lượng backlog đạt mức đỉnh lịch sử 70.000 tỷ đồng. Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận vượt trội so với doanh thu là minh chứng cho giá trị thực chất được tạo lập. Sức chống chịu bền bỉ của Coteccons được củng cố qua mô hình phát triển toàn diện:

- **Mô hình cấu trúc 2 tầng tích hợp**: Gồm tầng cốt lõi là Tổng thầu (GC) kết hợp cùng tầng năng lực chuyên biệt. Việc tích hợp GEO Foundations – đơn vị kế thừa công nghệ địa kỹ thuật từ BAUER (Đức) – góp phần hoàn thiện chuỗi giá trị khép kín, kiểm soát rủi ro tại các hạng mục nền móng và công trình ngầm phức tạp.



Toàn cảnh hình ảnh công trường thi công.

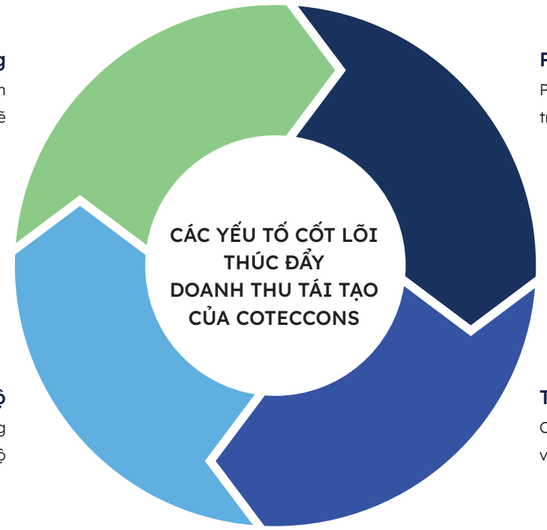
- **Mở rộng quốc tế có chọn lọc**: Hiện diện tại các thị trường quốc tế không chỉ mở rộng cơ sở doanh thu mà còn giúp giảm sự phụ thuộc vào biến động của chu kỳ bất động sản trong nước.
- **Nền tảng vận hành bền vững**: Áp dụng hệ thống "Hồ sơ Xanh" (Green Profile) để sàng lọc chuỗi cung ứng, chuẩn hóa quy trình (SOPs), tiết giảm chi phí quản lý SG&A (tiết kiệm thêm 30 tỷ đồng) và giữ vững cam kết "Không tai nạn" (Zero Accidents) trên mọi công trường.

Nền tảng vận hành có tính tích lũy cao này giúp Coteccons tăng cường sức chống chịu trước các chu kỳ thị trường, tự tin khẳng định năng lực cạnh tranh cùng các định chế xây dựng quốc tế ngay tại các siêu dự án thế hệ mới.

Làm chủ các siêu dự án bằng chiều sâu kỹ thuật, kỷ luật tài chính và hệ sinh thái tích hợp chính là bệ phóng giúp Coteccons bước ra "đấu trường Olympic" của ngành Xây dựng thế giới với vị thế một định chế kỹ thuật vững mạnh.

Thúc đẩy DOANH THU TÁI TẠO

Đảm nhận vai trò đầu tàu của hệ thống với khối lượng Backlog lớn nhất, ông **Nguyễn Chí Thiện, Phó Tổng Giám đốc kiêm Tổng Giám đốc BU2 của Coteccons**, mang đến góc nhìn về chiến lược định hình lại chất lượng doanh thu. Trong cuộc trao đổi chuyên sâu, ông bóc tách nghệ thuật giữ chân các khách hàng lớn, quản trị rủi ro báo giá và triết lý "Kỷ luật vận hành" trên hàng chục đại công trường.



ÔNG NGUYỄN CHÍ THIỆN
Phó Tổng Giám đốc kiêm Tổng Giám đốc BU2

SONG HÀNH CHIẾN LƯỢC MEGA-CLIENTS

*** Kết thúc niên độ FY26, BU2 tiếp tục khẳng định vị thế dẫn đầu về quy mô doanh thu và Backlog. Nếu dùng một cụm từ để tổng kết về chất lượng của dòng doanh thu mà BU2 mang về trong năm qua, ông sẽ định nghĩa nó như thế nào?**

- Tôi sẽ chọn cụm từ "doanh thu có khả năng tái tạo". Quy mô lớn là một kết quả đáng ghi nhận, nhưng điều cốt lõi là phần lớn doanh thu của chúng tôi không đến từ những hợp đồng đơn lẻ, mà đến từ việc các khách hàng lớn tiếp tục giao cho Coteccons dự án thứ hai, thứ ba với độ khó ngày càng cao.

Điều này minh chứng khách hàng không chỉ mua năng lực thi công thuần túy, họ đặt niềm tin vào khả năng giữ đúng cam kết tiến độ, kiểm soát an toàn, chất lượng, phản ứng nhanh trước thay đổi và chịu trách nhiệm đến cùng với kết quả. Kết quả FY26 của Công ty cho thấy bước chuyển rất tích cực: doanh thu đạt 34.340 tỷ đồng (tăng 38%), lợi nhuận sau thuế đạt 788 tỷ đồng (tăng 73%) và Backlog chuyển tiếp vượt 70.000 tỷ đồng. Tốc độ tăng lợi nhuận cao hơn tốc độ tăng doanh thu hoàn toàn phù hợp với định hướng "Tăng trưởng Chất lượng" của Công ty.

*** Phục vụ tệp khách hàng "quyền lực" nhất thị trường nội địa (như Sun Group, Vingroup, Ecopark) mang lại chỉ số repeat sales cao, nhưng cũng đi kèm rủi ro phụ thuộc. BU2 đàm phán ra sao để bảo vệ sòng phẳng biên lợi nhuận và dòng tiền?**

- Triết lý của BU2 là phục vụ bằng năng lực, không giữ khách hàng bằng sự nhượng bộ. Chúng tôi tham gia từ rất sớm vào dự án để cùng khách hàng rà soát khả năng thi công, tối ưu thiết kế, nhận diện rủi ro tiến độ và xây dựng kế hoạch mua sắm nhằm giảm chi phí toàn cục.

Tuy nhiên, đặt khách hàng làm trung tâm không đồng nghĩa với việc chấp nhận mọi điều kiện. Một mối quan hệ chỉ bền vững khi hai bên chia sẻ hợp lý rủi ro. BU2 giữ vững các "lằn ranh đỏ" không thỏa hiệp: pháp lý dự án phải rõ ràng, điều kiện thanh toán phù hợp tiến độ, rủi ro biến động giá phải được phân bổ hợp lý, và tuyệt đối không đánh đổi an toàn, chất lượng để chạy theo yêu cầu tiến độ thiếu thực tế. Vị thế đàm phán của chúng tôi đến từ việc sở hữu dữ liệu chuẩn xác để chứng minh phương án thi công sẽ tiết kiệm bao nhiêu thời gian và chi phí cho chủ đầu tư.

QUẢN TRỊ BÃO GIÁ VÀ BÀI TOÁN CHẢY MÁU CHẤT XÁM

*** Sự biến động dữ dội của giá vật liệu, đặc biệt là bê tông, có thể dễ dàng ăn mòn toàn bộ lợi nhuận của một siêu dự án. BU2 đã thiết lập các lớp phòng thủ nào để bảo vệ biên lợi nhuận kỳ vọng?**

- Rủi ro trượt giá vật tư trong một năm qua là cực kỳ lớn và gây sức ép nặng nề lên toàn ngành. Thực tế đã chứng minh, một số doanh nghiệp hạ tầng đã phải chịu thua lỗ rất lớn vì sự ăn mòn của chi phí. Nếu không có các điều khoản ràng buộc về trượt giá trong hợp đồng, nhà thầu không thể nào sống nổi và toàn bộ dự án sẽ đối mặt với nguy cơ thua lỗ trắng.

Biên lợi nhuận phải được bảo vệ từ trước khi ký hợp đồng, không thể đợi đến khi vật giá tăng mới lo xử lý. Lớp kiểm soát đầu tiên diễn ra ngay khâu đấu thầu: chúng tôi kiểm tra giá đầu vào bằng nhiều nguồn độc lập,

DOANH THU
34.340
tỷ đồng
(tăng 38%)

LỢI NHUẬN SAU THUẾ
788
tỷ đồng
(tăng 73%)

BACKLOG CHUYỂN TIẾP
70.000
tỷ đồng



Coteccons ký kết hợp tác chiến lược với Sun Group.

"KHÔNG CHẠY THEO DOANH THU BẰNG MỌI GIÁ. MỖI DỰ ÁN BU2 NHẬN ĐỊNH PHẢI TẠO ĐƯỢC BA GIÁ TRỊ CỐT LÕI: KHÁCH HÀNG TIN TƯỞNG HƠN, CÔNG TY MẠNH HƠN VÀ ĐỘI NGŨ TRƯỞNG THÀNH HƠN"

đánh giá năng lực cung ứng tại địa phương (khoảng cách vận chuyển, công suất giờ cao điểm, chất lượng cấp phối) và chạy các kịch bản bất lợi.

Với các vật tư chủ lực, BU2 áp dụng cơ chế mua sắm sớm và tập trung, ký thỏa thuận khung để khóa giá, và luôn duy trì ít nhất hai nguồn cung trọng yếu. Trong quá trình vận hành, chúng tôi quản trị biên lợi nhuận theo phương pháp dự báo khi hoàn thành (ETC/EAC) thay vì chỉ nhìn vào số liệu đã phát sinh, theo dõi sát sao dòng tiền dự kiến trong 13 tuần. Khi có tín hiệu giá tăng, hệ thống lập tức can thiệp bằng cách



Lễ bổ nhiệm Chỉ huy trưởng dự án - thế hệ lãnh đạo kế thừa BU2.

đàm phán lại kế hoạch cung ứng, tối ưu cấp phối, điều chỉnh trình tự thi công và làm việc với chủ đầu tư về cơ chế chia sẻ rủi ro.

*** Khối lượng công việc khổng lồ đè nặng lên công trường dễ dẫn đến khủng hoảng nhân sự. Ông quản trị rủi ro "chảy máu chất xám" và khai mở tiềm năng đội ngũ ra sao?**

- Chưa có một năm nào mà khối lượng công việc lại bùng nổ khổng lồ như năm ngoái và năm nay. Các dự án triển khai khắp cả nước, tạo ra cảm giác như một đại công trường.

REPEAT SALES
72%
Tỷ trọng khách hàng truyền thống trong hợp đồng ký mới của Công ty

Tuy nhiên, tăng trưởng hai con số mang lại áp lực rất lớn về mặt nhân sự. Lực lượng cán bộ trẻ mới vào rất đông, trong khi thời gian đào tạo để bắt nhịp chưa đủ, dẫn đến những khó khăn nhất định về sự đồng điệu văn hóa và cách thức làm việc. Công việc quá nhiều nhưng lại thiếu hụt nguồn nhân lực cũ đủ kinh nghiệm để dẫn dắt toàn bộ hệ thống.

Thu nhập phải cạnh tranh, nhưng người giỏi không ở lại chỉ vì một chính sách lương. Họ cần nhìn thấy cơ hội làm những việc lớn, con đường phát triển rõ ràng, quyền được quyết định và một người lãnh đạo đáng để đi cùng.

Tại BU2, chúng tôi phân nhóm các vị trí trọng yếu (Giám đốc dự án, Chỉ huy trưởng, QS, QA/QC, MEP, An toàn) để thiết lập kế hoạch kế nhiệm và lộ trình phát triển riêng. Việc trao quyền được đi kèm với giới hạn trách nhiệm minh bạch; Chỉ huy trưởng được quyền chủ động hoàn toàn trong phạm vi ngân sách và nhân lực đã duyệt. Tôi luôn nhấn mạnh với đội ngũ: "Một công trình tốt không thể được xây dựng bởi những con người đã cạn kiệt năng lượng". Chúng tôi không tôn vinh việc làm việc quá sức liên tục như một biểu hiện cống hiến, bởi một hệ thống phụ thuộc vào "người hùng" là một hệ thống chưa bền vững.

*** Việc vận hành các siêu công trường với hàng ngàn lao động đòi hỏi một nền tảng quản trị vững chắc. Môi trường làm việc cho người lao động đã được thay đổi như thế nào để đáp ứng quy mô này?**

- Chăm lo cho người lao động là ưu tiên hàng đầu. Chúng tôi đầu tư mạnh vào môi trường làm việc từ những yếu tố cơ bản nhất như chỗ ăn, chỗ ở để người công nhân yên tâm cống hiến.

Đặc biệt, việc thiết lập một công trường an toàn tuyệt đối, hướng tới mục tiêu "Zero accident" đã làm thay đổi hoàn toàn tâm lý của người lao động khi bước vào dự án của Coteccons. Họ làm việc với tâm thế yên tâm hơn, năng suất cao hơn. Đồng thời, chúng tôi liên tục tổ chức huấn luyện an toàn, đào tạo bài bản và đưa các biện pháp thi công tiên tiến vào thực tiễn nhằm giảm bớt sự phụ thuộc vào lao động thủ công truyền thống.

DỊCH CHUYỂN DNA THI CÔNG

*** Báo cáo định hướng FY27 nhấn mạnh việc đẩy mạnh mảng hạ tầng và FDI. Bước dịch chuyển này đòi hỏi sự nâng cấp "DNA thi công" của BU2 như thế nào khi thế mạnh cốt lõi vốn là bất động sản thương mại?**

- Dân dụng và thương mại vẫn là nguồn doanh thu nền tảng trong FY27, nơi chúng tôi có thế mạnh tuyệt đối về tổ chức công trường quy mô lớn và tốc độ thi công nhanh. Việc mở rộng sang hạ tầng và FDI không phải là từ bỏ năng lực cốt lõi, mà là bổ sung một tầng năng lực mới.

Đối với FDI, DNA thi công phải bổ sung khả năng làm việc theo hệ thống tiêu chuẩn quốc tế, quản trị hồ sơ bằng tiếng Anh, tuân thủ nghiêm ngặt yêu cầu về EHS&ESG, đáp ứng chuẩn LEED/LOTUS và đặc biệt là văn hóa "right first time" (làm đúng ngay từ đầu). Với mảng hạ tầng, chúng tôi cần trang bị thêm năng lực địa kỹ thuật, kết cấu đặc thù, quản trị hợp đồng dài hạn nhiều năm và kiểm soát tác động môi trường. Mục tiêu cơ cấu danh mục Backlog của BU2 là đưa tỷ trọng mảng non-residence (phi dân dụng) đạt mức lớn hơn hoặc bằng 40%.

*** Chuyển giao sang kỷ nguyên "Tăng trưởng Chất lượng", ông quán triệt tinh thần "Kỷ luật Vận hành" đến từng Chỉ huy trưởng ra sao để nó không chỉ là khẩu hiệu trên giấy?**

- Kỷ luật vận hành phải xuất hiện trong nhịp điều hành hằng ngày. Tôi thiết lập một hệ thống scorecard (thẻ điểm) ngắn gọn cho mỗi công trường, cập nhật định kỳ các chỉ số "sống còn": tiến độ, chi phí dự kiến hoàn thành, biên lợi nhuận dự báo, dòng tiền, khối lượng phát sinh và an toàn lao động.

Tôi đặt ra nguyên tắc xuyên suốt là "Báo cáo sớm". Một vấn đề được báo cáo sớm là vấn đề có thể xử lý; giấu giếm đến cuối kỳ sẽ trở thành tổn thất. Lãnh đạo BU cũng phải nhất quán: không thể yêu cầu công trường bảo vệ biên lợi nhuận nhưng lại ép họ nhận mọi dự án bất chấp rủi ro.

*** Chuẩn bị bước vào FY27, thông điệp quan trọng nhất mà ông muốn gửi gắm đến hàng ngàn kỹ sư BU2 là gì?**

- Không chạy theo doanh thu bằng mọi giá. Mỗi dự án BU2 nhận định phải tạo được ba giá trị cốt lõi: Khách hàng tin tưởng hơn, Công ty mạnh hơn và Đội ngũ trưởng thành hơn.

Ban Quan hệ Nhà đầu tư & Truyền thông



Toàn cảnh dự án Trung tâm Tổ chức Hội nghị APEC (Phú Quốc).



ÔNG VÕ HOÀNG LÂM
Phó Tổng Giám đốc, Tổng Giám đốc BU1

Bản lĩnh đón sóng "FDI THẾ HỆ MỚI"



Đón đầu làn sóng dịch chuyển chuỗi cung ứng toàn cầu, dưới góc nhìn của ông **Võ Hoàng Lâm, Phó Tổng Giám đốc, Tổng Giám đốc BU1**, "mã gen" nào giúp Coteccons chinh phục các dự án FDI tỷ USD và biến những thách thức khắc nghiệt nhất thành lợi thế cạnh tranh cốt lõi?

BẢN ĐỒ ĐỊNH VỊ FDI THẾ HỆ MỚI

*** Thưa ông, làn sóng FDI đổ bộ vào Việt Nam đang dịch chuyển mạnh mẽ sang các lĩnh vực công nghệ cao, bán dẫn, trung tâm dữ liệu (Data Center) và nhà máy xanh. Những "đại bàng" này đặt ra các yêu cầu khắt khe vượt trội nào so với chủ đầu tư truyền thống, và Coteccons đã phải tự thay đổi như thế nào để đáp ứng các tiêu chuẩn đó?**

- Nhìn vào thực tế, các chủ đầu tư FDI thế hệ mới không chỉ nhìn vào giá trị hợp đồng hay tiến độ phần thô như trước đây. Họ đặt trọng tâm vào ba yếu tố cốt lõi: Chuẩn mực ESG khắt khe, minh bạch tài chính và an toàn lao động tuyệt đối. Đối với họ, một sự cố an toàn nhỏ cũng có thể khiến cả dự án bị đình chỉ.

Để đáp ứng các tiêu chuẩn này, Coteccons (đặc biệt là khối BU1) đã phải tiến hành một cuộc lột xác toàn diện từ hệ thống quản trị, quy trình kiểm soát chất lượng đến việc nâng cấp năng lực của toàn bộ đội ngũ kỹ sư. Chúng ta không thể dùng tư duy làm thầu



Coteccons tự hào đồng hành cùng Pandora trong hành trình xây dựng nhà máy tại Việt Nam, đặt nền móng quan trọng cho việc ghi danh Việt Nam trên bản đồ chế tác trang sức toàn cầu.

truyền thống để phục vụ các tiêu chuẩn toàn cầu. Sự thay đổi này đòi hỏi sự chuẩn hóa từ những chi tiết nhỏ nhất trên công trường cho đến hệ thống dữ liệu số hóa tập trung.

*** Việc thầu các dự án FDI lớn hay các siêu nhà máy khác đòi hỏi năng lực quản trị rủi ro và tích hợp chuỗi cung ứng toàn cầu cực cao. Coteccons đã vượt qua bài toán áp lực về tiến độ "thần tốc" nhưng vẫn phải đảm bảo tuyệt đối các tiêu chuẩn quốc tế về LEED, Net-Zero và an toàn ra sao?**

- Áp lực tiến độ trong các dự án FDI là vô cùng khủng khiếp, bởi với họ, "thời gian là chi phí cơ hội". Tuy nhiên, tốc độ thần tốc không đồng nghĩa với sự cẩu thả. Bí quyết của chúng tôi nằm ở năng lực lập kế hoạch chi tiết, kiểm soát chuỗi cung ứng đồng bộ và quản trị rủi ro từ sớm.

Ngay từ giai đoạn tiền khởi công, chúng tôi đã phối hợp chặt chẽ với các chuyên gia quốc tế để thiết lập các tiêu chuẩn về vật liệu xanh, giảm phát thải carbon và tối ưu hóa năng lượng theo các chứng nhận LEED khắt khe. Khi hệ thống vận hành trơn tru dựa trên kỷ luật vận hành và công nghệ, tốc độ sẽ là kết quả tất yếu của một quy trình chuẩn mực.

BÍ QUYẾT GIỮ BIÊN LỢI NHUẬN

*** Chiến lược của Coteccons trong kỷ nguyên mới là "tăng trưởng chất lượng" thay vì "chạy đua doanh thu bằng mọi giá". Khi đàm phán với các tập đoàn đa quốc gia có tiềm lực tài chính lớn nhưng cũng rất rắn về giá, đâu là bí quyết để Ban Điều hành vừa giữ được biên lợi nhuận tối ưu, vừa bảo vệ dòng tiền lành mạnh?**

- Khách hàng FDI rất chuyên nghiệp và sòng phẳng, nhưng họ cũng rất cứng rắn trong đàm phán thương mại. Nguyên tắc của chúng tôi là không bao giờ đánh đổi biên lợi nhuận và sự an toàn dòng tiền để lấy quy mô doanh thu.

Trước khi bước vào bất kỳ bàn đàm phán nào, chúng tôi đều áp dụng các bộ lọc đánh giá rủi ro ngặt nghèo về năng lực thanh toán, điều khoản điều chỉnh trượt giá và cấu trúc dòng tiền. Chúng tôi chứng minh cho chủ đầu tư thấy rằng mức giá mà họ chi trả hoàn

> **"LỢI THẾ LỚN NHẤT CỦA COTECCONS KHÔNG CHỈ NẰM Ở NĂNG LỰC KỸ THUẬT THI CÔNG NGANG TẦM QUỐC TẾ, MÀ NẰM Ở SỰ THẤU HIỂU ĐỊA PHƯƠNG KẾT HỢP VỚI TƯ DUY QUẢN TRỊ TOÀN CẦU"**



toàn xứng đáng với giá trị thực thi vượt trội, sự an tâm tuyệt đối về tiến độ và việc triệt tiêu các rủi ro pháp lý hay rủi ro chất lượng về sau. Giá trị thật luôn có chỗ đứng và được tôn trọng trên thị trường.

*** Việc phục vụ các chủ đầu tư FDI đồng thời đặt ra yêu cầu phải chuẩn hóa toàn bộ hệ thống nhà thầu phụ và nhà cung cấp nội địa theo chuẩn quốc tế. Coteccons đóng vai trò là "nhạc trưởng" như thế nào để kéo cả hệ sinh thái cùng nâng cấp chất lượng, tránh tình trạng lệch pha năng lực?**

- Để chiến thắng trong các dự án quốc tế, yếu tố đầu tiên và quan trọng nhất là hệ thống vận hành của Coteccons phải đạt chuẩn quốc tế. Nếu hệ thống quản trị, tài chính minh bạch và an toàn không nói chung một "ngôn ngữ" với đối tác ngoại, chúng ta sẽ không thể làm việc được.

Bên cạnh đó, các tập đoàn đa quốc gia không chỉ nhìn vào hồ sơ năng lực trên giấy, mà họ đánh giá qua năng lực thực chiến của đội ngũ dự án, khả năng tối ưu hóa chuỗi cung ứng và sự cam kết về tiến độ. Việc Coteccons liên tiếp hoàn thành xuất sắc các dự án lớn như LEGO hay Pandora và thậm chí được chính các chủ đầu tư đó tin tưởng giới thiệu cho các đối tác toàn cầu của họ, chính là minh chứng đanh thép nhất cho năng lực cạnh tranh của kỹ sư Việt Nam.

Một mình Coteccons không thể làm nên một siêu dự án FDI nếu chuỗi cung ứng phía sau đi lệch nhịp. Vai trò của chúng tôi chính là người "nhạc trưởng" định hình tiêu chuẩn và dẫn dắt toàn bộ hệ sinh thái nhà thầu phụ, nhà cung cấp nội địa đi lên.

Chúng tôi tổ chức các chương trình đào tạo, chuyển giao công nghệ, chia sẻ kinh nghiệm quản trị an toàn và chất lượng thực chiến giúp các đối tác nội địa từng bước nâng cao năng lực. Khi các đối tác cùng lớn mạnh và đáp ứng được chuẩn quốc tế, đó không chỉ là lợi ích riêng cho Coteccons, mà còn là cách chúng tôi nâng tầm vị thế của ngành Xây dựng Việt Nam trên bản đồ khu vực.

LỜI CÁM ƠN NÂNG TẦM VÓC QUỐC TẾ

*** Trong bối cảnh cạnh tranh khốc liệt với các nhà thầu ngoại quốc khi họ bước chân vào thị trường Việt Nam, lợi thế cạnh tranh cốt lõi nào giúp Coteccons không chỉ giữ chân các khách hàng FDI quay lại mà còn biến họ thành đại sứ thương hiệu?**

- Lợi thế lớn nhất của Coteccons không chỉ nằm ở năng lực kỹ thuật thi công ngang tầm quốc tế, mà nằm ở sự thấu hiểu địa phương kết hợp với tư duy quản trị toàn cầu. Các nhà thầu ngoại có thể rất mạnh về vốn hay công nghệ, nhưng sự am hiểu sâu

sắc về hành lang pháp lý, văn hóa lao động và khả năng huy động nguồn lực linh hoạt tại thị trường Việt Nam chính là "vũ khí" độc bản của chúng tôi.

Tại các dự án quốc tế quy mô lớn, sau khi vượt qua hàng loạt tiêu chuẩn vô cùng ngặt nghèo về tiến độ thần tốc và kỹ thuật cao, điều đọng lại không chỉ là lợi nhuận kinh tế mà là sự tôn trọng tuyệt đối từ chủ đầu tư. Họ không chỉ đến bắt tay cảm ơn, mà ngay sau đó tiếp tục ngỏ lời mời Coteccons đồng hành trong các giai đoạn tiếp theo hoặc các đại dự án mới của họ tại Việt Nam.

Lời cảm ơn từ những khách hàng khó tính bậc nhất thế giới chính là thước đo chính xác nhất cho chất lượng dịch vụ và uy tín thương hiệu. Nó chứng minh rằng khi nhà thầu đặt "đạo nghề", sự minh bạch và chất lượng lên hàng đầu, khoảng cách về văn hóa hay rào cản kỹ thuật khắt khe đến đâu cũng sẽ được chinh phục, biến những chủ đầu tư quốc tế thành những "đại sứ thương hiệu" bền vững cho năng lực xây dựng Việt Nam.

Khi một chủ đầu tư lớn như LEGO hay các tập đoàn bán dẫn tiếp tục giao phó những dự án tiếp theo, hoặc chủ động giới thiệu chúng tôi cho các đối tác của họ trên toàn cầu, đó là minh chứng sống động nhất cho thấy uy tín và chất lượng dịch vụ đã vượt qua mọi ranh giới địa lý.

*** Nhìn về tầm nhìn dài hạn, khi Coteccons định vị là người dẫn dắt không chỉ tại thị trường nội địa mà còn vươn ra khu vực, những kinh nghiệm xương máu và năng lực tích lũy từ mảng FDI sẽ là bàn đạp chiến lược thế nào để các kỹ sư Việt Nam tự tin "mang chuông đi đánh xứ người"?**

- Chiến lược vươn ra thị trường nước ngoài là định hướng dài hạn nhằm khẳng định tầm vóc thương hiệu chứ không đơn thuần chạy theo doanh thu ngắn hạn. Tuy nhiên, chúng tôi tiếp cận thị trường quốc tế với một sự thận trọng cao độ và sự chuẩn bị kỹ lưỡng về nền tảng pháp lý, tài chính và nhân sự.

Tại Việt Nam hiện nay, các dự án FDI tiêu chuẩn cao ngày càng nhiều, và việc phục vụ tốt các "đại bàng" ngay tại sân nhà chính là bệ phóng tốt nhất để kỹ sư Việt Nam mài giũa bản lĩnh. Khi năng lực thực thi đã được chứng minh qua các chuẩn mực khắt khe nhất, việc bước chân ra các thị trường khu vực sẽ là bước đi tự nhiên và vững chắc.

Khát vọng vươn tầm khu vực không còn là câu chuyện lý thuyết, mà đang được hiện thực hóa từng ngày qua chính bản lĩnh và trí tuệ của thế hệ nhân sự Coteccons hôm nay.

Trong ngành Xây dựng, định kiến thường thấy là sau khi dự án bàn giao và quyết toán xong, nhà thầu và chủ đầu tư thường hiếm khi duy trì được mối quan hệ sâu sắc, thậm chí dễ phát sinh những khúc mắc, tranh chấp. Tuy nhiên, đối với Coteccons và hành trình chinh phục các tiêu chuẩn quốc tế khắt khe, câu chuyện lại hoàn toàn khác biệt.

Ban Quan hệ Nhà đầu tư & Truyền thông



Đại diện Coteccons tham dự Lễ khánh thành Nhà máy Suntory PepsiCo Việt Nam tại Tây Ninh.

1. Có điều gì Coteccons không đánh đổi?

- Không thỏa hiệp với đạo nghề, an toàn và chất lượng: Dù phải đối mặt với áp lực cạnh tranh khốc liệt về giá, chi phí hay tiến độ "thần tốc" từ các chủ đầu tư lớn, Coteccons kiên quyết không bao giờ đánh đổi đạo nghề, sự minh bạch, tiêu chuẩn an toàn lao động tuyệt đối và chất lượng kỹ thuật. Một sai sót nhỏ hay sự thỏa hiệp ngắn hạn đều có thể làm tổn hại đến uy tín doanh nghiệp và sự an toàn của con người.

2. Nếu khách hàng mô tả Coteccons bằng 3-5 từ...

- Các từ khóa định hình thương hiệu Coteccons trong mắt đối tác và khách hàng quốc tế bao gồm:

• **Chuyên nghiệp** (trong quy trình vận hành và tích hợp chuỗi cung ứng toàn cầu).

• **Đẳng cấp quốc tế** (đáp ứng trọn vẹn các chuẩn mực khắt khe của các "đại bàng" FDI như LEGO, Pandora, v.v.).

• **Uy tín & tận tâm** (cam kết đồng hành dài hạn và giữ vững chữ tín trong mọi hoàn cảnh).

• **Đáng tin cậy** (là điểm tựa vững chắc cho các dự án phức hợp tỷ đô).

3. Giá trị lớn nhất Coteccons mang lại cho khách hàng là gì?

- Sự an tâm tuyệt đối: Giá trị lớn nhất không chỉ nằm ở một khối bê tông hoàn thành đúng hạn, mà là sự an tâm toàn diện mà Coteccons mang lại cho chủ đầu tư thông qua:

• Năng lực quản trị rủi ro vượt trội và giải pháp thi công tối ưu.

• Sự am hiểu sâu sắc về thị trường nội địa kết hợp với tư duy vận hành chuẩn mực toàn cầu.

• Chuẩn hóa toàn bộ hệ sinh thái nhà thầu phụ và nhà cung cấp để đảm bảo chất lượng đồng bộ từ chi tiết nhỏ nhất.

4. Hành vi nào là không thể chấp nhận tại Coteccons?

- Vi phạm đạo đức nghề nghiệp và sự thiếu minh bạch: Coteccons không dung thứ cho bất kỳ hành vi thiếu trung thực, gian lận, thiếu minh bạch trong tài chính/chuỗi cung ứng, hoặc sự cẩu thả làm sai lệch tiêu chuẩn an toàn và chất lượng công trình. Kỷ luật vận hành và đạo đức hành nghề luôn là lằn ranh đỏ bất dịch của tổ chức.

CÂU CHUYỆN DỊCH CHUYỂN CHIẾN LƯỢC SANG KHÔNG GIAN MỚI: HẠ TẦNG QUỐC GIA, CÔNG NGHỆ CAO VÀ VƯƠN RA THỊ TRƯỜNG QUỐC TẾ.

Phá vỡ giới hạn, CHINH PHỤC ĐỈNH CAO MỚI

"Biên giới của một nhà thầu xây dựng truyền thống kết thúc ở những khối bê tông cốt thép. Nhưng biên giới của một Người dẫn dắt trong kỷ nguyên mới là nơi hạ tầng chiến lược, công nghệ cao và thị trường toàn cầu giao thoa. Dám bước ra khỏi vùng an toàn chính là cách Coteccons định nghĩa lại giới hạn của chính mình."

VƯỢT QUA VÙNG AN TOÀN: KHI NHÀ THẦU XÂY LẮP BƯỚC VÀO KỶ NGUYÊN "DEEP TECH" VÀ HẠ TẦNG TỶ ĐÔ

Trong suốt nhiều thập kỷ, ngành Xây dựng Việt Nam thường bị đóng khung trong định kiến về một lĩnh vực thâm dụng lao động, biên lợi nhuận mỏng và phụ thuộc hoàn toàn vào chu kỳ bất động sản dân dụng. Thế nhưng, câu chuyện của Coteccons trong năm 2026 đã viết nên một kịch bản hoàn toàn khác. Khi thị trường nội địa dịch chuyển mạnh mẽ sang các phân khúc có hàm lượng kỹ thuật cao, việc dậm chân tại chỗ đồng nghĩa với tụt hậu.

Phá vỡ giới hạn không phải là một khẩu hiệu sáo rỗng, mà là hành động chiến lược được cụ thể hóa bằng những "trận đánh lớn" trên các lãnh địa hoàn toàn mới. Coteccons đã chủ động bước ra khỏi vùng an toàn của nhà thầu xây lắp dân dụng để tiến thẳng vào những không gian tăng trưởng tỷ đô: Hạ tầng quốc gia, hệ sinh thái công nghệ cao (Data Center, nhà máy điện tử, năng lượng) và mở rộng thị trường quốc tế. Đó là sự chuyển hóa từ một nhà thầu thi công đơn thuần thành một tổng thầu tích hợp giải pháp kỹ thuật toàn cầu.

Tập thể Ban chỉ huy tại Tháp không lưu cao 127m cất nóc trong 6 tháng, dự án Cảng Hàng không Quốc tế Gia Bình.



Bãi đúc dầm cho dự án Cầu Cần Giờ (TP.HCM).

Phá vỡ giới hạn, làm chủ công nghệ và chinh phục thị trường quốc tế là hành trình không dành cho sự rụt rè. Bằng sự táo bạo được đặt trên nền tảng quản trị rủi ro vững chắc, Coteccons đã chứng minh rằng: Khi một doanh nghiệp dám tự phá vỡ giới hạn an toàn của chính mình, không gian phát triển cũng mở ra không giới hạn.

SÂN CHƠI CỦA NHỮNG TIÊU CHUẨN CAO

Sự bùng nổ của trí tuệ nhân tạo (AI), điện toán đám mây và chuỗi cung ứng bán dẫn toàn cầu đã đặt ra những tiêu chuẩn chưa từng có cho các công trình hạ tầng số. Tại đây, bài toán không chỉ nằm ở việc xây dựng phần thô, mà nằm ở hệ thống cơ điện (MEP) phức hợp, khả năng kiểm soát năng lượng tuyệt đối và vận hành không gián đoạn.

Thông qua sự bứt phá của Khối Kinh doanh chuyên biệt, Coteccons đã chính thức mở rộng năng lực cơ điện truyền thống để bước chân vào phân khúc Data Center và nhà máy công nghệ cao. Việc làm chủ các tiêu chuẩn kỹ thuật khắt khe này không chỉ mang lại biên lợi nhuận cao hơn mà còn mở ra cơ hội xuất khẩu dịch vụ kỹ thuật cao (MEP, Data Center) sang Đài Loan và các thị trường khu vực Tây Á, Trung Đông. Khi năng lực kỹ sư Việt Nam sánh ngang với các tiêu chuẩn khắt khe nhất thế giới, biên giới địa lý không còn là rào cản.

MẢNH GHÉP M&A VÀ HẠ TẦNG QUỐC GIA: TỪ NỀN MÓNG ĐẾN NHỮNG TUYẾN CAO TỐC HUYẾT MẠCH

Một cỗ máy vững mạnh đòi hỏi một hệ sinh thái tự chủ hoàn toàn. Chiến lược mở rộng không gian phát triển của Coteccons được củng cố bằng những thương vụ M&A chọn lọc như GEO Foundations Vietnam hay Sinh Nam Façade, UG M&E. Bằng cách tự chủ từ khâu xử lý nền móng chuyên sâu đến mặt dựng, MEP, Coteccons nâng cao tính chủ động trong triển khai dự án, tối ưu hiệu quả chi phí, kiểm soát chất lượng và rút ngắn thời gian thi công.

Song song với đó, việc rẽ sóng sang mảng Hạ tầng chiến lược, đã mở ra một dòng doanh thu dài hạn quy mô lớn. Coteccons không chỉ xây dựng các công trình thương mại, công nghiệp mà còn đang trực tiếp tham gia kiến tạo bộ mặt hạ tầng giao thông và kinh tế của đất nước trong kỷ nguyên mới.

MANG "CTD DNA" RA BIỂN LỚN: KHI KỸ SƯ VIỆT NAM CHINH PHỤC THẾ GIỚI

Khát vọng của một Người dẫn dắt không thể chỉ dừng lại ở biên giới hình chữ S. Dưới sự dẫn dắt của Khối Kinh doanh Quốc tế (Global), chiến lược "mang chuông đi đánh xứ người" đã chuyển từ tầm nhìn thành những cột mốc thực tế tại các thị trường quốc tế đầy thách thức như Kazakhstan hay Georgia.

Đưa "CTD DNA" - tinh thần kỷ luật, tốc độ thần tốc, tiêu chuẩn an toàn không khoan nhượng và tư duy giải quyết vấn đề đỉnh cao - ra đấu trường quốc tế là một quyết định lớn, đòi hỏi bản lĩnh thép. Nhưng chính tại những vùng đất mới chưa từng có dấu chân nhà thầu Việt, năng lực thực thi của Coteccons đã được thử lửa và ghi nhận bởi các chủ đầu tư toàn cầu. Đó không chỉ là thành công về mặt kinh tế, mà còn là niềm tự hào của thương hiệu xây dựng Việt Nam vươn tầm thế giới.



ÔNG TRẦN NGỌC HẢI
Phó Tổng Giám đốc, Khối Thương mại

Hành trình chinh phục các biểu tượng

Coteccons không chọn cách an toàn đi theo lối mòn, mà đang từng bước định hình lại vị thế bằng tham vọng chinh phục các siêu dự án hạ tầng và công trình biểu tượng. Dưới góc nhìn thực chiến, ông **Trần Ngọc Hải, Phó Tổng Giám đốc, Khối Thương mại Coteccons**, cho thấy bức tranh tăng trưởng chất lượng và tinh thần "Dám làm điều chưa từng" đang được phác họa rõ nét hơn bao giờ hết.



Cụm dự án biểu tượng Nhà hát Ngọc trai & Nhà khách Tây Hồ (Hà Nội) trong ánh hoàng hôn.

ĐÓNG GÓI KINH NGHIỆM THỰC CHIẾN

“KHỐI LƯỢNG CÔNG VIỆC VÀ CÁC DỰ ÁN MÀ COTECCONS ĐANG CHUẨN BỊ TRIỂN KHAI CHO GIAI ĐOẠN TỚI LÀ RẤT LỚN. TUY NHIÊN, ĐỊNH HƯỚNG CỐT LÕI LÀ TIẾP TỤC DUY TRÌ ĐÀ PHÁT TRIỂN, NHƯNG PHẢI VẬN HÀNH CÓ KỶ LUẬT, TẬP TRUNG VÀO CHẤT LƯỢNG TĂNG TRƯỞNG”

*** Thưa ông, mảng hạ tầng của Coteccons đang trong giai đoạn chuyển mình từ "ổn định" sang "bứt tốc". Nếu nhìn lại toàn cảnh niên độ FY26, ông đánh giá đâu là thành tựu nổi bật nhất của BU6 trong việc củng cố cấu trúc tổ chức và định hình quy mô Backlog để chuẩn bị cho chu kỳ mới?**

- Niên độ FY26 đánh dấu một bước ngoặt thực chất khi BU6 không chỉ dừng lại ở việc thiết lập hiện diện mà đã kiện toàn xong bộ máy vận hành cốt lõi. Thành tựu lớn nhất của chúng tôi là định hình rõ nét quy mô Backlog chất lượng cao, tập trung vào các dự án giao thông trọng điểm và hạ tầng kỹ thuật lớn như cầu đường sắt tốc độ cao tuyến Bến Thành - Cần Giờ, đường nối cao tốc với sân bay Gia Bình, đường sắt tốc độ cao Hải Phòng - Quảng Ninh... Tới đây, sẽ có rất nhiều cơ hội trong các dự án hạ tầng lớn dành cho Coteccons. Chúng tôi đã chuyển từ trạng thái "thăm dò thị trường" sang "chủ động đón đầu", tạo bệ phóng vững chắc để BU6 bước vào pha bứt tốc trong chu kỳ chiến lược mới.

*** Sân chơi hạ tầng (cầu đường, cao tốc) vốn là lãnh địa của các tổng công ty xây dựng giao thông truyền thống. Khi Coteccons - một nhà thầu có DNA xây dựng dân dụng - bước chân vào thị trường này, đâu là những lợi thế cạnh tranh độc bản và năng lực nội tại giúp BU6 tự tin giành chiến thắng tại các gói thầu lớn?**

- Đúng vậy, người ta thường nghĩ hạ tầng là sân chơi riêng của các tổng thầu chuyên ngành. Tuy nhiên, lợi thế cạnh tranh của Coteccons nằm ở chỗ chúng tôi mang tiêu chuẩn quản trị khắt khe, tư duy tối ưu hóa tiến độ và kỷ luật tài chính từ mảng xây dựng dân dụng phân khúc cao cấp áp dụng sang hạ tầng. Chủ đầu tư hiện nay không chỉ cần một nhà thầu biết làm đường hay cầu cống, mà cần một tổng thầu có năng lực quản trị rủi ro toàn diện, kiểm soát dòng tiền và phối hợp hệ sinh thái lớn. Đó là điểm khác biệt giúp Coteccons tạo ra sức bật mạnh mẽ.



Cảng hàng không quốc tế Gia Bình, cú hích hạ tầng chiến lược và cam kết đồng hành của Coteccons



Hình ảnh phối cảnh Cảng Hàng không Quốc tế Gia Bình.

*** Coteccons đã có kinh nghiệm tham gia thi công và quản trị những công trình hạ tầng phức tạp mang chuẩn quốc tế. Khối Thương mại và BU6 đã thực hiện việc "đúc kết kinh nghiệm" từ các dự án trọng điểm này thành các bộ Tiêu chuẩn (SOPs) và Know-how (Bí quyết) chuyên trách như thế nào để sẵn sàng áp dụng cho các gói thầu hạ tầng quy mô lớn tiếp theo?**

- Chúng tôi không làm ngẫu hứng. Mọi công trình phức tạp đi qua đều được Khối Thương mại và BU6 mổ xẻ, đúc kết thành các quy trình vận hành chuẩn (SOPs) và bí quyết kỹ thuật (Know-how) riêng biệt. Việc "thể chế hóa" kinh nghiệm thực chiến này giúp chúng tôi có thể nhân bản (scale-up) năng lực thi công ngay lập tức cho các siêu dự án mới mà không phải mò mẫm lại từ đầu, đảm bảo tính đồng bộ và chuẩn mực quốc tế trong mọi gói thầu.

*** Bối cảnh chiến lược có đề cập việc "một phần năng lực cần bổ sung từ bên ngoài". Để bù đắp nhanh chóng những khoảng trống về kỹ thuật chuyên sâu hoặc thiết bị đặc chủng trong mảng hạ tầng, chiến lược liên danh, đối tác chiến lược hoặc M&A của ông đang được triển khai với các tiêu chí khắt khe nào?**

- Dù các thương vụ M&A có giá trị lớn và đòi hỏi nhìn nhận tổng thể, dài hạn, nhưng định hướng cốt lõi vẫn là củng cố sức mạnh, gia tăng sức nặng và mở rộng hệ sinh thái trong ngành. Công ty không ngồi chờ các thương vụ M&A hoàn thành mới phát triển, mà song song với đó các bộ phận nội bộ cũng đang tự nâng cao năng lực. Do đó, khi M&A xong hoặc hoàn tất các bước, nguồn lực sẽ hòa quyện vào nhau rất nhanh.

Trong ngành xây dựng hiện đại, không ai có thể làm giỏi tất cả mọi thứ một mình. Tiêu chí của chúng tôi khi tìm kiếm đối tác liên danh hay thực hiện M&A là bổ sung công nghệ lõi, thiết bị đặc chủng hoặc năng lực kỹ thuật ngách. Chúng tôi không mua quy mô bằng mọi giá, mà tìm kiếm sự cộng hưởng thực chất - những mảnh ghép có thể tích hợp ngay vào hệ sinh thái EPC khép kín của Coteccons để gia tăng biên lợi nhuận và năng lực cạnh tranh.

Đối với các công ty thành viên mới gia nhập như Sinh Nam Façade hay GEO Foundations, kết quả kinh doanh thời gian qua rất khả quan, tăng trưởng mạnh (ví dụ Sinh Nam Façade doanh thu tăng trưởng gấp đôi), chứng minh hiệu quả tích cực khi về chung một nhà trong hệ sinh thái Coteccons.



THIẾT LẬP NHỮNG CHỐT CHẶN AN TOÀN

*** Bước sang FY27, BU6 đang nhắm tới các cơ hội chiến lược cụ thể nào trong các phân khúc cốt lõi như cầu đường bộ, cao tốc? Đặc biệt đối với các "dự án mang tính biểu tượng", Coteccons đã chuẩn bị hồ sơ năng lực như thế nào để đáp ứng các yêu cầu thiết kế và kiến trúc phức tạp của Chủ đầu tư?**

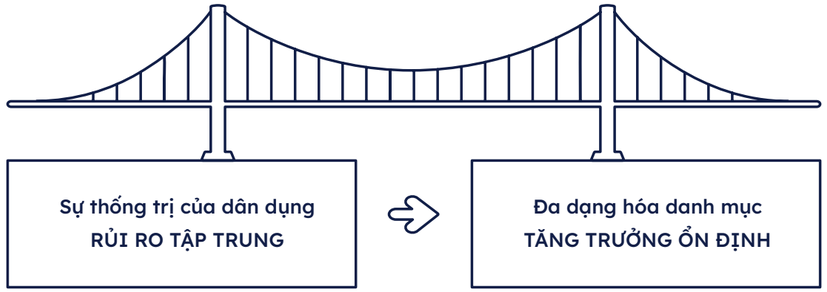
- Về doanh thu, năm tài chính 2027 được dự báo sẽ tăng trưởng rất lạc quan và tích cực, với kế hoạch tăng trưởng dự kiến trên 20% so với năm trước. Khối lượng công việc và các dự án mà Coteccons đang chuẩn bị triển khai cho giai đoạn tới là rất lớn. Tuy nhiên, định hướng cốt lõi là tiếp tục duy trì đà phát triển, nhưng phải vận hành có kỷ luật, tập trung vào chất lượng tăng trưởng thay vì chạy đua theo số lượng một cách bất chấp.

Sang FY27, BU6 tập trung sâu vào các dự án cao tốc trọng điểm, đường vành đai và các nút giao thông phức tạp. Để chinh phục các "dự án mang tính biểu tượng", chúng tôi đã chuẩn bị sẵn một bộ hồ sơ năng lực tích hợp: từ giải pháp thiết kế tối ưu, khả năng huy động nguồn lực tài chính mạnh mẽ cho đến việc hợp tác chặt chẽ với các đối tác tư vấn thiết kế hàng đầu thế giới. Chúng tôi sẵn sàng đáp ứng những yêu cầu khắt khe nhất về kiến trúc và kỹ thuật từ phía chủ đầu tư.

*** Các thương vụ M&A chiến lược của Coteccons gần đây như GEO Foundations (chuyên nền móng, hạ tầng ngầm) đóng vai trò như thế nào trong việc kiến tạo sức mạnh tổng hợp, giúp BU6 tối ưu hóa chi phí và đảm bảo yếu tố kỹ thuật trọn gói khi đấu thầu các dự án hạ tầng giao thông quy mô lớn?**

- Thương vụ sáp nhập GEO Foundations là một minh chứng sống động cho chiến lược tích hợp hệ sinh thái. Phần nền móng và hạ tầng ngầm luôn là hạng mục xương sống, đòi hỏi kỹ thuật cao và chiếm tỷ trọng lớn trong các dự án hạ tầng. Khi đưa GEO Foundations về chung một nhà, BU6 làm chủ hoàn toàn từ phần ngầm cho đến phần nổi, giúp tối ưu hóa chi phí, kiểm soát chặt chẽ tiến độ và mang đến giải pháp trọn gói cạnh tranh khi tham gia đấu thầu.

CHIẾN LƯỢC ĐA DẠNG HÓA DOANH THU CỦA COTECCONS



Mục tiêu của Coteccons cho các dự án không thuộc phân khúc dân dụng (bao gồm hạ tầng, công nghiệp kỹ thuật cao và FDI) chiếm ít nhất

40%

tổng doanh thu. Trong cơ cấu tổng thể, tỷ trọng giữa mảng dân dụng truyền thống và mảng hạ tầng - công nghiệp sẽ được phân bổ hướng tới sự cân bằng hơn, giúp đa dạng hóa nguồn thu và bảo vệ tăng trưởng ổn định.

*** Đặc thù của các dự án hạ tầng/đầu tư công là biên lợi nhuận mỏng và rủi ro chậm giải ngân rất cao. Ở góc độ quản trị khối Thương mại, ông thiết lập các chốt chặn rủi ro nào ngay từ khâu đàm phán hợp đồng để đảm bảo an toàn dòng tiền và không làm ảnh hưởng bảng cân đối kế toán của Công ty?**

- Dòng tiền là huyết mạch, và chúng tôi thấu hiểu rất rõ những rủi ro đặc thù của mảng hạ tầng. Ngay từ khâu đàm phán hợp đồng, Khối Thương mại luôn thiết lập các chốt chặn pháp lý và tài chính kiên cố: từ việc kiểm soát chặt chẽ điều khoản tạm ứng, tiến độ thanh toán gắn liền với nghiệm thu khối lượng, cho đến việc sàng lọc kỹ lưỡng nguồn vốn của chủ đầu tư. Chúng tôi tuyệt đối không đánh đổi sự an toàn của bảng cân đối kế toán hay chạy theo doanh thu bất chấp rủi ro dòng tiền.

*** Đối với đội ngũ kỹ sư hạ tầng của BU6 - những người đang trực tiếp tham gia xây dựng các công trình giao thông có tuổi thọ hàng trăm năm - ông muốn gửi gắm thông điệp gì về sứ mệnh kiến tạo di sản bền vững và khẳng định tinh thần "Dám làm điều chưa từng" trong niên độ tới?**

- Những công trình hạ tầng mà anh em kỹ sư BU6 đang ngày đêm thi công không chỉ là những con đường hay nhịp cầu phục vụ giao thông trước mắt, mà là những di sản tồn tại hàng thế kỷ cùng sự phát triển của đất nước. Để làm được điều đó, chúng ta cần giữ vững tinh thần "Dám làm điều chưa từng" - dám bước ra khỏi vùng an toàn, dám thử thách những giải pháp kỹ thuật mới và đặt trọn tâm huyết vào từng mũi thi công. Tôi tin rằng, với sự đoàn kết và kỷ luật, tập thể BU6 sẽ tạo nên những dấu ấn rực rỡ, viết tiếp câu chuyện tự hào của Coteccons trong kỷ nguyên vươn mình mới.

*** Cám ơn ông vì những chia sẻ rất thẳng thắn và chiến lược!**

Ban Quan hệ Nhà đầu tư & Truyền thông



ÔNG NGUYỄN TẤN TIẾN
Giám đốc Điều hành MEP

Chuỗi cung ứng toàn cầu và bước ngoặt 40-30-30

Trong chưa đầy hai năm, Khối Cơ điện (BU4) của Coteccons đã biến chuyến khảo sát ba người tại Đài Loan thành một lực lượng tinh nhuệ với hơn 70 kỹ sư, nắm giữ danh mục dự án gần 1.000 tỷ đồng. Ông **Nguyễn Tấn Tiến, Giám đốc Điều hành MEP,** chia sẻ những bài học thực chiến khi vươn ra quốc tế, chiến lược kiểm soát "bão giá" vật tư và tham vọng chiếm lĩnh mảng Trung tâm dữ liệu (Data Center).



Lễ khởi công dự án HSR Hsinchu tại Đài Loan.

*** Quá trình thâm nhập thị trường Đài Loan với những tiêu chuẩn pháp lý khắt khe đã diễn ra như thế nào, thưa ông?**

- Chúng tôi mất khoảng 8 tháng để hoàn thiện pháp nhân và xin cấp chứng nhận tổng thầu cấp A (mức cao nhất, bao gồm cả cơ điện) tại Đài Loan. Từ 3 người ban đầu, đội ngũ hiện đã vượt 70 nhân sự, triển khai 3 dự án trị giá xấp xỉ 1.000 tỷ đồng. Dự kiến năm 2027, BU4 sẽ ký thêm 2 dự án mới, đồng thời đưa mảng nhôm kính (Sinh Nam Façade) và các bộ phận thiết kế của Coteccons cùng tham gia.

Thách thức lớn nhất là mọi thứ phải bắt đầu từ con số không, từ hành lang pháp lý, hạn ngạch lao động đến văn hóa và chi phí đầu tư ban đầu. Bài học "xương máu" là tuyệt đối không áp đặt kinh nghiệm tại Việt Nam sang thị trường ngoại. Chúng tôi buộc phải tuân thủ nghiêm ngặt các quy định sở tại về giấy phép, bảo hiểm và chỉ tiếp cận những gói thầu có mức độ chắc chắn 80% trong năm đầu tiên để hạn chế rủi ro.

*** Với đặc thù vật tư chiếm 70-80% chi phí cơ điện, BU4 quản trị biên lợi nhuận thế nào trong bối cảnh giá cả biến động khó đoán hơn cả năm 2022?**

- Giá cả năm nay lên xuống rất nhanh, thậm chí nhiều vật tư không giảm dù giá xăng dầu đã hạ nhiệt. Để bảo vệ biên lợi nhuận, chúng tôi thực thi kỷ luật quản trị qua 3 khâu kỹ thuật cốt lõi: mua đúng yêu cầu, tối ưu thiết kế và tính chính xác khối lượng để tránh lãng phí hoặc đội chi phí hậu cần. Ngoài ra, chiến lược cung ứng được kiểm soát chặt chẽ bằng các giải pháp cụ thể:

• Phối hợp với khối mua sắm để gom khối lượng đặt hàng tập trung cho nhiều dự án nhằm đạt chiết khấu tốt nhất.

• Theo dõi biến động giá (đặc biệt là kim loại màu và chip bán dẫn) từng ngày để đưa rủi ro trượt giá vào hợp đồng với chủ đầu tư.

• Chủ động đặt sản xuất trước các vật tư dễ thất thoát (cáp đồng, nhôm) và ký gửi tại kho nhà máy, chỉ vận chuyển khi công trường cần.

Dù áp lực chi phí hay tiến độ lớn đến đâu, nguyên tắc bất di bất dịch của BU4 là không bao giờ đánh đổi chất lượng kỹ thuật và an toàn công trường.

*** Đứng trước cuộc chiến cạnh tranh giá tại thị trường nội địa, BU4 đang tái định vị chiến lược như thế nào để thoát khỏi cuộc chiến hạ giá thầu?**

- Nếu chỉ tập trung 100% vào các dự án dân dụng, văn phòng truyền thống, chúng tôi sẽ không thể cạnh tranh về chi phí vận hành với các nhà thầu nhỏ. Vì vậy, gần 90% nguồn lực nội địa hiện tại đang được tái cơ cấu để hướng tới mô hình tối ưu "40-30-30": 40% doanh thu đến từ thị trường truyền thống; 30% đến từ các dự án FDI công nghệ cao (Trung tâm dữ liệu, bán dẫn); 30% đến từ thị trường quốc tế.

*** Nhắc đến Data Center, đây là miếng bánh hấp dẫn nhưng đòi hỏi kỹ thuật cực kỳ phức tạp. Khối cơ điện đã chuẩn bị năng lực ra sao?**

- Cái khó nhất của một Data Center hay nhà máy bán dẫn chính là mảng MEP. Đây là lợi thế của Coteccons khi sở hữu hệ sinh thái khoảng 550 kỹ sư cơ điện. Chúng tôi đã có 12 nhân sự đạt chứng chỉ Uptime của Mỹ (tiêu chuẩn quốc tế về Data Center). Hiện BU4 đang triển khai Data Center cho Viettel và chuẩn bị thực hiện một dự án tại thị trường Georgia vào tháng 8 này.

*** Ông có thể chia sẻ cụ thể về quy mô Backlog và mục tiêu của Khối trong năm tài chính tới?**

- Tổng Backlog của cả 3 nhánh chiến lược trong năm 2026 đang ở mức khoảng 11.000 tỷ đồng. Kế hoạch ký mới cho năm tới là khoảng 10.000 tỷ đồng, trong đó riêng thị trường Đài Loan ước tính đóng góp thêm khoảng 500 tỷ đồng từ các cơ hội đấu thầu tiềm năng.

*** Để hiện thực hóa mục tiêu "Tăng trưởng Chất lượng" trong FY27, thông điệp cốt lõi và yêu cầu về kỷ luật vận hành mà ông muốn gửi gắm đến toàn thể đội ngũ kỹ sư, giám sát viên tại BU4 là gì?**

- Thật ra trong mục tiêu tăng trưởng chất lượng,

Hệ thống Chiller được phối hợp bằng BIM, với bố trí tối ưu, hệ thống giá đỡ được gia công chính xác và công tác lắp đặt MEP chất lượng cao tại dự án Nhà máy Pandora Production Việt Nam (TP.HCM).





hầu hết anh em BU4 cũng đã nắm rồi, nhưng có hai điều chính tôi muốn gửi đến mọi người và cũng sẽ thực hiện. Thứ nhất, để một công ty hoạt động vững thì tất cả thành viên đều phải tuân thủ kỷ luật. Không có công ty nào mà nhân viên thiếu kỷ luật mà phát triển được. Thứ hai, nếu cứng nhắc quá thì hệ thống cũng sẽ không vận hành trơn tru. Nhân viên BU4 phải tương tác với các phòng ban khác và các đồng nghiệp khác để công việc được giải quyết tốt hơn, để công việc được giải quyết trên một hệ thống.

*** Tầm nhìn dài hạn của ông dành cho BU4 và hệ sinh thái Coteccons trong thập kỷ tới là gì?**

- Mong muốn lớn nhất của tôi là trong 10-20 năm tới, Coteccons sẽ trở thành một công ty toàn cầu. BU4 hiện tại vận hành dựa trên hệ thống và kỷ luật tập thể, nơi các Giám đốc Dự án được trao quyền quyết định thay vì phụ thuộc vào một CEO duy nhất. Từ 2.000 nhân sự tăng lên gần 4.000 nhân sự, từ thi công nội địa bước ra đấu trường quốc tế và dự án công nghệ cao, đó là những kết quả thực tế và minh chứng rõ nét nhất để các kỹ sư trẻ tin tưởng và đồng hành cùng Coteccons.

Lễ bổ nhiệm Chỉ huy trưởng dự án - thế hệ lãnh đạo kế thừa BU4.





Hình phối cảnh dự án
Taipei Twin Tower, Đài Loan.

*** Không đánh đổi vì áp lực chi phí, áp lực tiến độ, chi phí và lợi nhuận?**

- Mảng cơ điện thiên về kỹ thuật là chính. Nên đầu tiên phải đảm bảo kỹ thuật cho khách hàng, cung cấp cho chủ đầu tư một sản phẩm tệ là điều không thể chấp nhận được. Thứ hai là phải đảm bảo an toàn, không thể vì chi phí, vì tiến độ mà bỏ qua công tác an toàn.

*** Trong mắt thị trường, Coteccons nói chung và BU4 nói riêng khác với những nhà thầu khác ở điểm nào?**

- BU4 có điểm khác biệt so với các nhà thầu cơ điện khác, đó là vận hành trên một tập thể, chứ không có một người nào tự quyết định. Nếu như ở các nhà thầu khác, cấp CEO đưa ra quyết định, còn tại BU4 thì giám đốc dự án sẽ quyết định trong phạm vi cho phép. Đó là khác biệt lớn, BU4 vận hành trên một hệ thống chứ không phải một người.

*** Khi có bất đồng với khách hàng, đối tác, hoặc nội bộ, thì hệ thống sẽ xử lý như thế nào?**

- Tốt hơn hết là đừng phản ứng ngay, ngồi tĩnh lặng một chút. Chờ bình tĩnh lại rồi tìm hiểu lý do, tìm cơ hội để trao đổi gần gũi hơn. Một khi có bất đồng, bất kể với khách hàng hay nội bộ, mà phản ứng ngay thì chắc chắn sẽ không tốt.

*** Nếu chọn một điều khiến khách hàng nhớ về Coteccons, cụ thể là nhớ về BU4, sau khi dự án kết thúc, thì ông nghĩ đó là điều gì?**

- Sau khi một dự án hoàn thành, thực ra ở công trường thì mình vẫn muốn khách hàng nhớ đến tinh thần làm việc của anh em, là sự gần gũi, gắn bó, thân thiện.

*** Nói về chất của Coteccons trong vòng 10 đến 20 năm tới, nếu chọn một thông điệp để nói về Coteccons thì ông sẽ nói điều gì?**

- Tôi muốn Coteccons trong 10 - 20 năm tới là một công ty toàn cầu, đó là mong muốn lớn nhất.

*** Ông có muốn nói gì với một bạn kỹ sư trẻ tương lai về lý do vì sao nên tin vào Coteccons và đồng hành cùng Công ty trong tương lai?**

- Tin Coteccons ở đây không có nghĩa là tin vào bất kỳ cá nhân lãnh đạo nào, mà hãy tin vào kết quả thực tế. Ví dụ giai đoạn 2022-2026, tăng trưởng hằng năm khoảng 40%, và nhân sự thời điểm đó khoảng 2.000 người, bây giờ đã lên gần 4.000 người. Đồng thời, thay vì trước đây chỉ làm trong nước, bây giờ Coteccons đã có những dự án ở nước ngoài, cũng có những dự án liên quan tới lĩnh vực công nghệ cao. Đây những điều dễ nhìn thấy và dễ kiểm chứng để tin tưởng.

Ban Quan hệ Nhà đầu tư & Truyền thông



ÔNG NGUYỄN TRÍ THÔNG
Giám đốc Chiến lược Thị trường Quốc tế - CTD Global

Từ xây dựng nền tảng đến giấc mơ GLOBAL-READY

Trong chiến lược vươn ra biển lớn của Coteccons, CTD Global đóng vai trò là "mũi nhọn" phá băng. Trò chuyện về chặng đường đã qua, ông **Nguyễn Trí Thông, Giám đốc Chiến lược Thị trường Quốc tế,** CTD Global đã có những chia sẻ sắc sảo, thực tế và đầy cảm hứng về cách một nhà thầu Việt Nam thiết lập nền tảng chuẩn mực quốc tế để tự tin đứng cạnh các tổng thầu sừng sỏ toàn cầu.

KHỞI ĐỘNG VÀ TỔNG QUAN FY26 - XÂY BỆ PHÓNG CHO CUỘC VIỄN CHINH

*** Sau hơn một năm chính thức triển khai, ngọn lửa nhiệt huyết của chiến dịch "Go Global" đã chuyển hóa thành những nền tảng cụ thể nào tại CTD Global, thưa ông?**

- Trong năm tài chính 2026, trọng tâm lớn nhất của tôi là xây dựng các nền tảng cốt lõi cho hoạt động kinh doanh quốc tế. Thực tế, mảng global của Coteccons đã được khởi động từ hơn một năm trước khi tôi tham gia, nhưng các nền tảng khi đó chưa đủ vững chãi để có thể bước ra thị trường quốc tế một cách bài bản.

Tôi xác định rõ: phải xây nền trước khi tăng tốc. Khi nền tảng đủ chắc, chúng ta mới có thể đi nhanh và đi xa. Ba trụ cột được tập trung thiết lập gồm pháp lý, tài chính và con người.

Về pháp lý, chúng tôi phối hợp chặt chẽ với các phòng ban, đặc biệt là ban pháp chế, để thiết lập các hình thức pháp nhân tại nước ngoài khác nhau phù hợp với hoàn cảnh của từng thị trường cụ thể. Trong bối cảnh chính sách thu hút FDI thường được ưu tiên hơn ở cấp độ vĩ mô, việc đầu tư ra nước ngoài đôi khi giống như "lội dòng nước ngược". Vẫn còn nhiều rào cản về thủ tục xin cấp phép đầu tư, thủ tục ngoại hối và chuyển vốn, khiến quá trình triển khai gặp không ít khó khăn.

Về tài chính, Coteccons đang tích cực xây dựng cơ chế hợp pháp để chuyển vốn, và quan trọng hơn, xúc tiến hợp tác với các đối tác ngân hàng chiến lược



Triển khai data center
Coteccons tham gia với vai trò tổng thầu EPC cho dự án data center đầu tiên tại Georgia





Xây dựng tòa tháp
Coteccons thực hiện dự án tòa tháp thương mại 44 tầng tại thành phố du lịch Batumi



Khách hàng tin tưởng
Khách hàng quyết định mua căn hộ ngay khi biết Coteccons là tổng thầu dự án

DẤU ẤN DỰ ÁN COTECCONS TẠI GEORGIA

để thực hiện bảo lãnh cho dự án quốc tế. Với vị thế là một tên tuổi mới trên thị trường toàn cầu, việc được các ngân hàng thẩm định và cấp hạn mức bảo lãnh là một bước xác nhận quan trọng về uy tín và năng lực của Tập đoàn.

Về con người, việc đảm bảo sự ổn định và sẵn sàng cho hàng trăm kỹ sư và công nhân làm việc dài hạn tại nước ngoài là ưu tiên hàng đầu. Đây không chỉ là bài toán vận hành, mà còn là bài toán về xây dựng năng lực, củng cố tâm lý và sự gắn kết.

Khi ba nền tảng này dần được hoàn thiện, hoạt động quốc tế của Coteccons mới có thể thực sự "vươn mình".

*** Nhìn lại niên độ FY26, đâu là những dấu mốc "chiến công" quan trọng nhất mà CTD Global đã đạt được để cắm cờ tại các thị trường quốc tế?**

- Trong năm tài chính 2026, chúng tôi đã ký kết thành công hai hợp đồng tại Georgia với tổng giá trị khoảng 1.200 tỷ đồng – một con số có ý nghĩa đối với quy mô của mảng quốc tế trong giai đoạn này.

Tuy nhiên, điều tôi đánh giá cao hơn cả là việc vượt qua các rào cản về chính sách và thủ tục, đồng thời hoàn tất quy trình KYC khắt khe từ các ngân hàng để thiết lập niềm tin tài trợ vốn.

Song song đó, ba dự án tại Đài Loan vẫn đang được triển khai với thời gian thực hiện từ 34 đến 38 tháng, hiện đóng góp khoảng 30% backlog của mảng quốc tế.

CHIẾN LƯỢC MỞ RỘNG VÀ KHAI PHÁ CÁC NGÁCH CAO CẤP

*** Coteccons hiện diện tại nhiều quốc gia từ Hoa Kỳ, Ấn Độ, Đài Loan, Singapore cho đến Kazakhstan, Georgia và Saudi Arabia. Cơ sở nào để CTD Global lựa chọn và phân bổ nguồn lực vào các thị trường này?**

- Trong giai đoạn đầu của hành trình Go Global, chúng tôi chủ động tiếp cận nhiều thị trường khác nhau với mục tiêu thử nghiệm, học nhanh và xác định đâu là những thị trường phù hợp để phát triển sâu và dài hạn.

Mỗi thị trường đều có đặc thù và đóng một vai trò riêng trong chiến lược tổng thể. Hoa Kỳ là thị trường chiến lược giúp nâng tầm hồ sơ năng lực quốc tế; Đài Loan và Saudi Arabia có nhu cầu lớn về nhân lực, trong đó Đài Loan đặc biệt phù hợp với lao động Việt Nam nhờ sự tương đồng về văn hóa; còn Kazakhstan và Georgia thừa hưởng lợi thế từ các mối quan hệ đối tác chiến lược đã được thiết lập trước đó, và đây cũng là cứ điểm để phát triển sâu rộng hơn ra toàn khu vực Trung Á và Caucasus, là những khu vực có nhiều tiềm năng.

*** Vì sao Coteccons lại tự tin bước vào các ngách kỹ thuật cao đòi hỏi khắt khe như trung tâm dữ liệu (data center) trên trường quốc tế?**

- Việc tham gia vào các lĩnh vực như data center không phải là bước đi ngẫu nhiên, mà xuất phát từ định hướng chiến lược của Ban Lãnh đạo trong việc đưa Coteccons vượt ra khỏi vùng an toàn. Đây là phân khúc có yêu cầu kỹ thuật cao, nhưng đồng thời cũng là xu hướng phát triển rất mạnh trên toàn cầu, đặc biệt tại các thị trường như Hoa Kỳ. Nếu tiếp cận đúng cách, đây sẽ là cơ hội để Coteccons vừa mở rộng quy mô, vừa nâng cấp năng lực cốt lõi.

Chúng tôi không tiếp cận theo hướng "liều lĩnh", mà đi từng bước có kiểm soát: lựa chọn các dự án có độ phức tạp phù hợp và triển khai theo lộ trình tăng dần về quy mô. Ví dụ, dự án data center tại Georgia được chia thành nhiều giai đoạn từ 0,5 MW lên 1 MW và 2 MW. Bên cạnh đó, việc hợp tác với các tập đoàn công nghệ toàn cầu như Huawei để cùng triển khai dự án giúp Coteccons từng bước xây dựng uy tín, vượt qua rào cản "tên tuổi mới" và tạo nền tảng để tham gia các dự án có quy mô lớn hơn trong tương lai.

VẬN HÀNH HẬU TRƯỜNG - CHUẨN MỰC IFRS VÀ SỨC KHỎE TINH THẦN ĐỘI NGŨ

*** Việc hoàn tất báo cáo theo chuẩn mực IFRS đóng vai trò chiến lược thế nào trong việc tạo ngôn ngữ chung với các định chế tài chính và chủ đầu tư nước ngoài?**

- Khi tham gia thị trường quốc tế, việc sử dụng chuẩn mực báo cáo tài chính IFRS là yêu cầu gần như bắt buộc. Đây không chỉ là sự thay đổi về ngôn ngữ báo cáo, mà còn là sự thay đổi về cách ghi nhận doanh thu, lợi nhuận và tài sản.

Nếu đối tác quốc tế không thể đọc hiểu hoặc không chấp nhận báo cáo theo chuẩn VAS, trong khi các đối thủ sử dụng IFRS, thì rõ ràng chúng ta sẽ ở thế bất lợi. Vì vậy, IFRS là một yếu tố nền tảng để Coteccons đạt trạng thái "global-ready", đồng thời vẫn duy trì tuân thủ VAS theo quy định trong nước.

*** Thách thức lớn nhất khi đưa kỹ sư Việt Nam ra nước ngoài làm việc là gì, và CTD Global đã giải quyết bài toán tâm lý cũng như hậu cần ra sao?**

- Thách thức lớn nhất không nằm ở chuyên môn, mà ở việc thích nghi với môi trường sống và môi trường làm việc hoàn

toàn mới – từ khí hậu, ngôn ngữ đến văn hóa, ẩm thực và cách thực thi dự án theo tập quán của quốc gia sở tại.

Để giải quyết, chúng tôi đặc biệt chú trọng khâu tuyển chọn, ưu tiên những nhân sự có tinh thần sẵn sàng làm việc quốc tế và có khả năng thích nghi cao. Đồng thời, các chương trình đào tạo về văn hóa và môi trường sở tại cũng được triển khai trước khi nhân sự lên đường.

Về hậu cần, mọi khâu cũng được chuẩn bị kỹ lưỡng. Cá nhân tôi trực tiếp tham gia khảo sát điều kiện nhà ở, đi lại và tổ chức dịch vụ ăn uống phù hợp để anh em kỹ sư có thể ổn định nhanh và tập trung tối đa vào công việc.

Song song đó, chúng tôi đang phối hợp cùng bộ phận Phát triển nguồn nhân lực xây dựng "Global-Ready Talent Pool" – một hệ thống phát triển nhân sự dài hạn cho hành trình Go Global, bao gồm nhận diện tài năng, đào tạo ngoại ngữ, kỹ năng mềm và lộ trình nghề nghiệp rõ ràng.

> **"ĐI QUA NHIỀU NƠI TRÊN THẾ GIỚI, TÔI NHẬN THẤY NGƯỜI VIỆT NAM CÓ THỂ LÀM ĐƯỢC RẤT NHIỀU VIỆC LỚN, NHƯNG TRƯỚC HẾT PHẢI CÓ SỰ TỰ TIN, QUYẾT TÂM VÀ NỖ LỰC 200%"**

ĐỊNH HƯỚNG FY27 VÀ THÔNG ĐIỆP RA BIỂN LỚN

*** Bước sang năm tài chính FY27, mục tiêu và chiến lược phát triển của mảng quốc tế sẽ tập trung vào những định hướng trọng tâm nào, thưa ông?**





Đội ngũ kỹ sư Coteccons ngày đầu đặt chân tới dự án Silk Tower tại Georgia.

- Mảng quốc tế non trẻ vẫn đang trong giai đoạn đầu phát triển, với backlog hiện đã xấp xỉ 2.000 tỷ đồng sau khoảng một năm triển khai quyết liệt. Giai đoạn vừa qua giúp đội ngũ tích lũy kinh nghiệm thực tiễn và nhận diện rõ hơn những điểm cần hoàn thiện.

Trong giai đoạn tới, chúng tôi sẽ chuyển từ "mở rộng để thử nghiệm" sang "lựa chọn và tập trung", ưu tiên những thị trường có nhu cầu thực sự, có các "ngách" và độ canh tranh phù hợp với năng lực của Coteccons.

*** Chủ tịch HĐQT Bolat Duisenov đặt niềm tin rất lớn vào kỹ sư Việt Nam. Ông muốn gửi gắm thông điệp gì qua câu hỏi đầy kiêu hãnh: "Tại sao lại không chứ?" khi đứng cạnh các nhà thầu lớn thế giới?**

- Thực tế triển khai tại các dự án quốc tế đã cho thấy năng lực của Coteccons hoàn toàn có thể đáp ứng các tiêu chuẩn toàn cầu. Ví dụ, dự án data center tại thủ đô Tbilisi ở Georgia là dự án data center đầu tiên của Coteccons tại hải ngoại với vai trò tổng thầu EPC, và cũng là dự án data center đầu tiên của quốc gia này. Hay dự án tháp thương mại 44 tầng tại thành phố du lịch Batumi nổi tiếng, chủ đầu tư đã tự tin quảng bá Coteccons là nhà thầu thực hiện xây dựng công trình đến khách hàng tiềm năng ngay từ giai đoạn mở bán.

Những câu chuyện như vậy không chỉ là minh chứng về năng lực, mà còn là nguồn động lực và cảm hứng lớn cho đội ngũ Go Global ở Coteccons. Qua nhiều trải nghiệm quốc tế của bản thân, tôi nhận thấy người Việt Nam hoàn toàn có thể làm được những điều lớn lao. Vấn đề không còn là "có làm được hay không", mà là chúng ta có đủ tự tin, quyết tâm và kỷ luật để theo đuổi đến cùng hay không.

Ban Quan hệ Nhà đầu tư & Truyền thông



Hình ảnh dự án
Sun Cosmo Residence
Đà Nẵng - Sự hợp tác giữa
Coteccons và Sinh Nam Façade.

Bản giao hưởng của những mảnh ghép

Khi M&A trở thành vũ khí chiến lược để Coteccons chinh phục những siêu dự án trong và ngoài nước.

Trên thương trường, nơi sự cạnh tranh thường được đo đếm bằng những con số biên lợi nhuận hay cuộc đua hạ giá thầu đầy rủi ro, một định chế xây dựng hàng đầu không chọn cách đi theo lối mòn của tư duy "zero-sum game" (trò chơi tổng bằng không). Thay vào đó, họ chọn cách vẽ lại bản đồ ngành bằng một thứ vũ khí sắc bén hơn, mang tầm vóc toàn cầu: M&A (Mua bán và Sáp nhập) làm đòn bẩy hoàn thiện hệ sinh thái.

Câu chuyện chuyển mình của Coteccons trong những năm gần đây dưới góc nhìn chiến lược của các nhà quản lý không chỉ là một bài toán kinh doanh thuần túy, mà là một lát cắt điển hình của kinh doanh: thực chiến và đầy tầm nhìn vĩ mô. Ở đó, những cái tên như ông Trần Duy Thanh (Tổng giám đốc Sinh Nam Façade) hay ông Huỳnh Xuân Vinh (Giám đốc dự án GEO Foundations) đại diện cho lớp tư duy quản trị hiện đại - những người hiểu rằng để bước vào sân chơi của các siêu dự án tỷ đô và các đại công trình FDI khắt khe, Coteccons không thể chỉ đơn độc đưa cần cẩu, máy xúc tới, mà phải tạo ra một cỗ máy đồng bộ, nơi mọi mảnh ghép đều khớp nối hoàn hảo.

KHI "TỰ LÀM" KHÔNG BẰNG "CÙNG NHAU VƯƠN XA"

Trong suốt nhiều thập kỷ, ngành Xây dựng Việt Nam bị đóng khung trong một vòng lẩn quẩn: nhà thầu chính ôm đồm mọi thứ, từ phần thô, hoàn thiện cho đến việc tìm kiếm các mảng kỹ thuật ngách, để rồi tự bóp nghẹt biên lợi nhuận của chính mình khi đối mặt với những cú sốc chuỗi cung ứng.

Nhưng Coteccons đã nhìn thấy trước một chân lý khác. Trong các cuộc trò chuyện chiến lược về mô hình tăng trưởng, tư duy hệ thống đã thay thế cho tư duy manh mún. Lực đẩy

> **"KHI SINH NAM NẰM TRONG HỆ SINH THÁI COTECCONS, CHÚNG TÔI CÓ THỂ THAM GIA TỪ RẤT SỚM ĐỂ TỐI ƯU THIẾT KẾ, TỐI ƯU THI CÔNG, RÚT NGẮN TIẾN ĐỘ, TIẾT KIỆM CHI PHÍ CHO CHỦ ĐẦU TƯ CŨNG NHƯ NHÀ THẦU CHÍNH NGAY TỪ GIAI ĐOẠN ĐẤU THẦU, TỪ ĐÓ ĐÓNG GÓP VÀO MỤC TIÊU TĂNG TRƯỞNG CHẤT LƯỢNG CHUNG"**



Ông Trần Duy Thanh,
Tổng Giám đốc Sinh Nam Façade

M&A không ra đời từ tham vọng bành trướng quy mô tài chính ngắn hạn, mà bắt nguồn từ một bài toán căn bản: làm thế nào để thu hẹp những khoảng trống năng lực kỹ thuật và tạo ra một cỗ xe tam mã vững chãi?

Những thương vụ M&A chiến lược vào các doanh nghiệp chuyên sâu như GEO Foundations (nền móng, hạ tầng ngầm) hay việc tích hợp sâu các đơn vị thành viên như Sinh Nam Façade vào hệ sinh thái không phải là những phép tính mua đi bán lại trên bảng cân đối kế toán. Đó là những nước cờ "lắp ghép mảnh ghép" mang tính sống còn. Như ông Huỳnh Xuân Vinh từng nhấn mạnh: "Việc sở hữu di sản công nghệ nền móng chuyên sâu thừa hưởng từ đối tác Đức, cùng sự đảm bảo về tài chính của Coteccons tạo ra sức mạnh cộng hưởng rất lớn. Điều này cho phép chúng tôi tiếp cận và đáp ứng các yêu cầu khắt khe nhất của các chủ đầu tư nước ngoài tại Việt Nam".

SYNERGY MỞ CỬA CÁC ĐẠI DỰ ÁN MEGA FDI

Khi một tập đoàn công nghệ đa quốc gia hay một "đại bàng" bán dẫn thế giới đặt chân đến Việt Nam với các nhà máy trị giá hàng tỷ USD, họ không tìm kiếm một nhà thầu chỉ biết đổ bê tông. Họ tìm kiếm một tổng thầu EPC (Thiết kế - Mua sắm - Xây dựng) có khả năng giải quyết những bài toán kỹ thuật hiểm hóc nhất: từ xử lý nền móng phức tạp dưới lòng đất, tích hợp các hệ thống kỹ thuật mặt dựng công trình (như Facade xanh tiết kiệm năng lượng), cho đến tuân thủ các chuẩn mực ESG và cam kết dòng tiền.

Chính lúc này, hệ sinh thái được định hình qua M&A và liên kết dọc phát huy sức mạnh tối đa. Ở mảng nhôm kính, ông Trần Duy Thanh đã chỉ ra lợi thế cốt lõi: "Khi Sinh Nam Façade nằm trong hệ sinh thái Coteccons, chúng tôi có

thể tham gia từ rất sớm để tối ưu thiết kế, tối ưu thi công, rút ngắn tiến độ, tiết kiệm chi phí cho chủ đầu tư cũng như nhà thầu chính ngay từ giai đoạn đấu thầu, từ đó đóng góp vào mục tiêu tăng trưởng chất lượng chung".

Sự cộng hưởng này mang lại những ưu thế tuyệt đối:

• **Về mặt kỹ thuật và chuỗi giá trị**: Việc sở hữu các đơn vị chuyên môn sâu từ nền móng (GEO Foundations) đến mặt dựng kỹ thuật cao (Sinh Nam Façade) giúp Coteccons kiểm soát những centimet sâu nhất trong lòng đất cho đến lớp mặt dựng thẩm mỹ của tòa nhà, đáp ứng trọn vẹn các tiêu chuẩn quốc tế khắt khe như LEED, Edge, GreenMark...

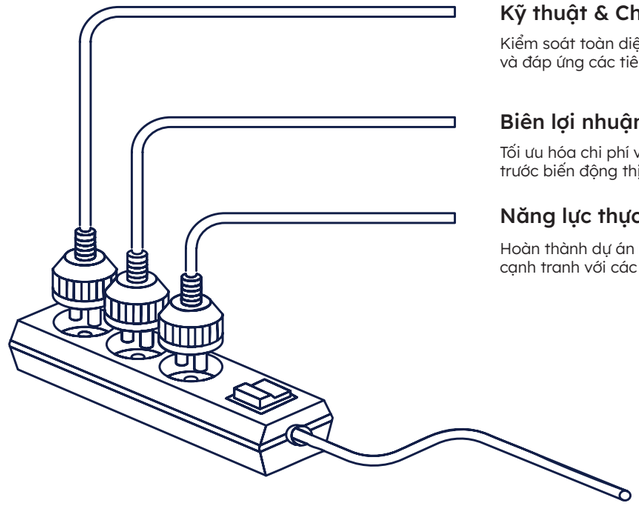
• **Về mặt biên lợi nhuận và tài chính**: Chuỗi giá trị khép kín giúp tối ưu hóa chi phí vòng đời, loại bỏ các tầng trung gian, từ đó bảo vệ biên lợi nhuận của ngành Xây dựng trước biến động vĩ mô.



"VIỆC SỞ HỮU DI SẢN CÔNG NGHỆ NỀN MÓNG CHUYÊN SÂU THỪA HƯỞNG TỪ ĐỐI TÁC ĐỨC, CÙNG SỰ ĐẢM BẢO VỀ TÀI CHÍNH CỦA COTECCONS TẠO RA SỨC MẠNH CỘNG HƯỞNG RẤT LỚN. ĐIỀU NÀY CHO PHÉP CHÚNG TÔI TIẾP CẬN VÀ ĐÁP ỨNG CÁC YÊU CẦU KHẮT KHE NHẤT CỦA CÁC CHỦ ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI TẠI VIỆT NAM"

Ông Huỳnh Xuân Vinh,
Giám đốc dự án GEO Foundations

LỢI THẾ CẠNH TRANH



Kỹ thuật & Chuỗi giá trị

Kiểm soát toàn diện quy trình sản xuất và đáp ứng các tiêu chuẩn bền vững.

Biên lợi nhuận & Tài chính

Tối ưu hóa chi phí và bảo vệ lợi nhuận trước biến động thị trường.

Năng lực thực thi

Hoàn thành dự án nhanh chóng và hiệu quả, cạnh tranh với các đối thủ toàn cầu.

• **Về mặt năng lực thực thi**: Các mảnh ghép trong hệ sinh thái đều được đồng bộ hóa theo chuẩn mực quản trị toàn cầu, biến Coteccons thành một cỗ máy đồng nhất, đủ sức cạnh tranh với các tổng thầu đa quốc gia.

Thị trường không có chỗ cho sự hoài nghi. Những ai chọn cách đi nhanh có thể đi một mình, nhưng những ai muốn đi đến "Công ty vĩ đại 100 năm" bắt buộc phải biết cách đi cùng nhau thông qua một hệ sinh thái được củng cố bằng M&A và kỷ luật tài chính.

Lực đẩy M&A và chiến lược tích hợp hệ sinh thái tại Coteccons đã chứng minh một triết lý: Sự vĩ đại không sinh ra từ sự ngẫu nhiên, mà là kết quả của một cấu trúc được tính toán tỉ mỉ. Bằng cách hoàn thiện những mảnh ghép tưởng chừng nhỏ nhất trong chuỗi giá trị - từ nền móng vững chắc cho đến facade xanh chuẩn quốc tế - Coteccons không chỉ đang tự tin giành chiến thắng trong các cuộc đấu thầu mega FDI, mà còn đang định nghĩa lại tiêu chuẩn của ngành Xây dựng Việt Nam trên bản đồ khu vực và thế giới.

Tương lai thuộc về những người dám nhìn thấy bức tranh toàn cảnh khi người khác chỉ nhìn thấy từng viên gạch đơn lẻ. Và Coteccons, với hệ sinh thái được tôi luyện, đã sẵn sàng cho những chương rực rỡ nhất của chu kỳ tăng trưởng chất lượng.

Ban Quan hệ Nhà đầu tư & Truyền thông

Dự án GE Vernova Hải Phòng - Sự kết hợp đầu tiên giữa Coteccons và GEO Foundations.





Ông Trần Duy Thanh, Tổng Giám đốc Công ty Sinh Nam Façade, lý giải chiến lược cộng hưởng hệ sinh thái, cách thức giải bài toán biên lợi nhuận mỏng của ngành Xây dựng và lộ trình đưa chuẩn mực facade Việt Nam vươn tầm quốc tế.

Cộng hưởng hệ sinh thái CTD



Dự án The Hall Mark Tower (TP.HCM) - đạt chứng nhận LEED Gold Plus.

GIẢI MÃ NĂNG LỰC THẮNG THẦU SIÊU DỰ ÁN

*** Thưa ông, ở góc độ của Sinh Nam Façade, ông định nghĩa về "Facade xanh" và vai trò là "Standard dẫn đầu ngành" như thế nào trong hệ sinh thái "Tăng trưởng Chất lượng" của Coteccons?**

- Khi nói đến facade (mặt dựng) xanh, chúng tôi không chỉ nói đến lớp vỏ công trình có khả năng tiết kiệm năng lượng mà đang nói đến một hệ thống kỹ thuật tạo ra giá trị bền vững trong suốt vòng đời của tòa nhà. Ngoài ra còn có yếu tố thẩm mỹ và giá trị thương hiệu của tòa nhà. Một hệ facade tốt góp phần nâng cao giá trị tài sản của chủ đầu tư.

Trong hệ sinh thái Coteccons Group, Sinh Nam Façade không đơn thuần là một nhà thầu facade. Chúng tôi định vị là một trong những đơn vị kiến tạo tiêu chuẩn cho hạng mục facade, từ thiết kế, kỹ thuật, sản xuất, thi công cho đến vận hành. Đối với việc tích hợp dọc giữa Coteccons và Sinh Nam Façade, toàn bộ chuỗi giá trị sẽ được kiểm soát đồng bộ, từ tối ưu thiết kế, phối hợp thi công nhanh hơn, đảm bảo chất lượng đồng nhất và giảm rủi ro về chi phí.

*** Trong mảng facade, đâu là những giải pháp nhôm kính chuyên sâu mà Sinh Nam Façade đang sở hữu sự Xuất sắc vượt trội để hiện thực hóa Ưu tiên chiến lược năm tài chính 2027?**

- Để trả lời câu hỏi này cần nhìn đúng vào chiến lược số 2 của Coteccons. Chiến lược này hướng đến việc chinh phục các dự án hạ tầng, trung tâm dữ liệu (Data Center) và các dự án năng lượng có độ phức tạp cao. Đối với các loại công trình này, hệ facade không còn đơn thuần là lớp vỏ mang tính thẩm mỹ cao. Nó trở thành một hệ thống kỹ thuật có hiệu năng cao. Khi nói đến Data Center hay các dự án năng lượng, hệ facade phải đồng thời đáp ứng yêu cầu về: An toàn, khả năng vận hành, hiệu suất năng lượng, phát triển bền vững.

Vì vậy, Sinh Nam Façade tập trung phát triển bốn năng lực cốt lõi. Thứ nhất là Engineering & Design Excellence. Sinh Nam Façade có đội ngũ thiết kế nội bộ. Nhờ đó, chúng tôi có thể phát triển các hệ facade đáp ứng các yêu cầu rất khắt khe. Thứ hai là Design for Manufacturing and Assembly. Ngay từ giai đoạn thiết kế, chúng tôi đã tối ưu để phục vụ sản xuất và lắp dựng. Thứ ba là Digital Engineering.

Hiện nay, Sinh Nam Façade ứng dụng BIM, mô hình 3D và quản lý dữ liệu xuyên suốt nhằm phối hợp hiệu quả giữa chủ đầu tư, đơn vị tư vấn thiết kế, nhà thầu chính và Sinh Nam Façade.

Cuối cùng là Quality Assurance. Toàn bộ quy trình từ lựa chọn vật liệu, kiểm soát sản xuất, thử nghiệm đến nghiệm thu đều được quản lý theo tiêu chuẩn quốc tế. Đó chính là nền tảng để Sinh Nam Façade đồng hành cùng Coteccons chinh phục các công trình hạ tầng, trung tâm dữ liệu và năng lượng có yêu cầu kỹ thuật rất cao.

*** Các siêu dự án FDI tỷ đô yêu cầu chuẩn mực quốc tế khắt khe về quản trị chuỗi cung ứng xanh ngay từ khâu thiết kế façade. Ông có thể chia sẻ cụ thể cách Sinh Nam Façade đã hợp tác chặt chẽ với thầu chính và các đối tác để đáp ứng rủi ro khí hậu dài hạn của họ?**

- Theo chúng tôi, Green Profile của một công trình không được tạo ra ở giai đoạn thi công mà phải bắt đầu ngay từ giai đoạn thiết kế. Sinh Nam Façade tập trung vào bốn yếu tố:

Thứ nhất, lựa chọn vật liệu có dấu chân carbon thấp và nguồn gốc minh bạch. Thứ hai, thiết kế hệ facade tối ưu hiệu suất năng lượng nhằm giảm tải cho hệ thống điều hòa, qua đó giúp chủ đầu tư tiết kiệm chi phí vận hành trong dài hạn. Thứ ba, quản lý chuỗi cung ứng theo hướng giảm lãng phí, giảm phát thải và nâng cao khả năng truy xuất nguồn gốc. Cuối cùng là thiết kế hướng đến khả năng bảo trì, thay thế và vận hành hiệu quả trong suốt vòng đời công trình. Đối với các dự án FDI quy mô lớn, điều khách hàng quan tâm không chỉ là tiến độ mà còn là khả năng quản trị rủi ro trong 20 hoặc 30 năm tiếp theo. Ví dụ, dự án LEGO, yêu cầu của chủ đầu tư rất cao. Không chỉ hệ facade mà tất cả các tiêu chuẩn về tiết kiệm năng lượng, ESG và tuân thủ đều được yêu cầu ngay từ giai đoạn tiền đấu thầu.

> **“GREEN PROFILE CỦA MỘT CÔNG TRÌNH KHÔNG ĐƯỢC TẠO RA Ở GIAI ĐOẠN THI CÔNG MÀ PHẢI BẮT ĐẦU NGAY TỪ GIAI ĐOẠN THIẾT KẾ.”**



Toàn cảnh dự án Lancaster Legacy (TP.HCM) - sự kết hợp của Coteccons và Sinh Nam.

GIẢI BÀI TOÁN BIÊN LỢI NHUẬN MỎNG

*** "Kỷ luật Vận hành" là trụ cột của FY2027. Ông áp dụng các Quy trình Vận hành Chuẩn (SOPs) quốc tế của Sinh Nam Façade thế nào để đảm bảo 100% dự án và phòng ban tuân thủ SOPs và Chính sách của Công ty, từ đó tối ưu hóa tốc độ thực thi tại công trường?**

- Thực ra, SOPs (Standard Operating Procedures) không đơn thuần là một bộ tài liệu được lưu trữ. Đó là chuẩn mực làm việc dành cho toàn bộ các phòng ban. Nói cách khác, SOPs chính là cách mỗi cá nhân làm việc hằng ngày. Hiện nay, chúng tôi yêu cầu các phòng ban, đặc biệt là kế toán và bộ phận CCM, phải thực hiện các báo cáo phân tích hiệu quả từng dự án, theo dõi lợi nhuận, tiến độ sản xuất, kế hoạch đặt hàng cũng như quản lý dòng tiền. Nếu phát hiện chi phí vượt ngân sách, Ban Điều hành sẽ có biện pháp điều chỉnh ngay và xây dựng kế hoạch tiết kiệm chi phí.

*** Ông có thể phác họa lộ trình cụ thể để đưa Sinh Nam Façade không còn chỉ là một Subsidiary (công ty thành viên) mà thực sự trở thành "Động cơ tăng trưởng chất lượng" cốt lõi, trong hệ sinh thái Coteccons Group?**

- Thực ra, đây chính là định hướng Quality Growth của năm tài chính 2027 mà Coteccons đặt ra cho toàn bộ hệ sinh thái, bao gồm cả các công ty thành viên. Sinh Nam Façade là một công ty thành viên có biên lợi nhuận khá tốt trong Coteccons Group. Chúng tôi mong muốn xây dựng năng lực cạnh tranh mang tính chiến lược cho toàn hệ sinh thái. Trong năm tài chính 2027, Sinh Nam Façade tập trung vào 5 ưu tiên:

• Đầu tư mạnh vào R&D, AI và BIM để phát triển hệ façade hiệu suất cao.

• Áp dụng Lean Manufacturing và số hóa để nâng cấp chuỗi cung ứng sản xuất hiệu quả và linh hoạt hơn.

• Tích hợp sâu với Coteccons từ giai đoạn phát triển dự án.

• Mở rộng xuất khẩu sang các thị trường yêu cầu cao như Úc và Trung Đông.

• Do Việt Nam chưa có trường đào tạo chính quy về facade, Sinh Nam Façade đang lên kế hoạch xây dựng Trung tâm R&D và Training Center nội bộ để chủ động đào tạo thế hệ kỹ sư chuẩn quốc tế.

Khi 5 ưu tiên này vận hành đồng bộ, Sinh Nam Façade không chỉ tạo ra doanh thu mà còn góp phần: nâng cao biên lợi nhuận; giảm rủi ro chuỗi cung ứng và gia tăng giá trị cho toàn hệ sinh thái. Đó mới là ý nghĩa thực sự của Quality Growth Engine.

*** Ông có thông điệp gì gửi gắm đến thế hệ Young Talent chuẩn bị dấn thân vào mảng facade?**

- Theo tôi, facade không chỉ là nhôm và kính. Đó là nơi hội tụ của: kỹ thuật, kiến trúc, công nghệ, sản xuất và quản trị dự án. Muốn theo đuổi lĩnh vực này thì các bạn trẻ trước hết phải có đam mê. Nếu chỉ xem đây là một nghề để kiếm sống thì sẽ rất khó đi đường dài. Đây là một ngành đòi hỏi tư duy đa ngành và tinh thần học hỏi không ngừng bởi vì công nghệ façade thay đổi liên tục, các tiêu chuẩn thiết kế cũng thay đổi từng ngày.

Tôi cũng tin rằng trong khoảng 10 năm tới, AI, BIM và công nghệ sản xuất thông minh sẽ làm thay đổi ngành facade rất nhanh. Nếu những người trẻ biết kết hợp giữa nền tảng kỹ thuật, tư duy số và tinh thần đổi mới thì sẽ có rất nhiều cơ hội để trở thành những nhà lãnh đạo trong tương lai.

Tại Sinh Nam, chúng tôi không chỉ tuyển dụng nhân sự. Chúng tôi mong muốn xây dựng một thế hệ kỹ sư và nhà quản lý có khả năng cạnh tranh theo tiêu chuẩn quốc tế, góp phần đưa ngành facade Việt Nam vươn ra thế giới.

Ban Quan hệ Nhà đầu tư & Truyền thông



ÔNG HUỲNH XUÂN VINH
Giám đốc dự án (GEO Foundations)

Tối đa hóa sức mạnh tại siêu dự án

Sau khi chính thức sáp nhập vào Coteccons Group, nhờ lợi thế thừa hưởng di sản kỹ thuật về công nghệ nền móng, GEO Foundations đang chạy nước rút để củng cố vị thế tại các dự án hạ tầng mang tính biểu tượng của Việt Nam. **Ông Huỳnh Xuân Vinh, Giám đốc dự án (GEO Foundations)**, cho biết bước ngoặt quan trọng này đòi hỏi những quyết tâm chưa từng có...

M&A, TÁI CẤU TRÚC VÀ TẦM NHÌN "GO GLOBAL"

*** Thưa ông, sau khi chính thức về chung nhà với Coteccons Group, GEO Foundations đang đẩy mạnh kết nối lại với các Chủ đầu tư bất động sản chuyên nghiệp quốc tế tại Việt Nam cũng như các dự án Metro. Đâu là lợi thế cạnh tranh khi tiếp cận lại tệp khách hàng siêu kỹ tính này?**

- Trong ngành Xây dựng, việc sở hữu di sản công nghệ nền móng chuyên sâu thừa hưởng từ đối tác Đức, cùng sự đảm bảo về tài chính của Coteccons tạo ra sức mạnh cộng hưởng rất lớn. Điều này cho phép chúng tôi tiếp cận và đáp ứng các yêu cầu khắt khe nhất của các chủ đầu tư nước ngoài tại Việt Nam. Có thể kể đến những dự án mang tính biểu tượng cao như UOB với dự án tòa nhà Trung tâm tài chính quốc tế tại TPHCM, Saigon Center giai đoạn 3 hay các dự án metro mà chúng tôi từng tham gia.

Thông thường quy mô phần nền móng chiếm khoảng 25-30% chi phí tổng thể dự án. Ở các dự án quy mô lớn, khách hàng không chỉ cần một nhà thầu thi công mà còn cần một đối tác có năng lực thiết kế, đưa ra giải pháp kỹ thuật tối ưu ngay từ giai đoạn đầu. Với vị thế mới, GEO Foundations không chỉ là đơn vị thi công nền móng mà còn là đối tác chiến lược, cung cấp gói giải pháp hoàn chỉnh (Design & Build) cho khách hàng. Lợi thế của GEO Foundations nằm ở chỗ không chỉ đạt chuẩn kỹ thuật quốc tế, mà có thể mang đến những giải pháp tối ưu cho khách hàng nhờ sức mạnh cộng hưởng của Coteccons.

NỀN MÓNG
chiếm
25%
đến
30%
chi phí tổng thể dự án





Thiết bị của GEO Foundations tại kho Bình Dương (TP.HCM).

*** Để đáp ứng các tiêu chuẩn khắt khe, nâng chuẩn đội ngũ là bài toán then chốt. GEO Foundations đang giải bài toán nhân sự như thế nào để họ sẵn sàng thực chiến tại các siêu dự án?**

- Vấn đề nhân sự là điều khó nhất của ngành. Mục tiêu của chúng tôi là nâng số lượng kỹ sư lên 100 người trong vòng một năm tới, trong đó một nửa là kỹ sư lành nghề và số còn lại là các kỹ sư mới. Đội ngũ này bao gồm những chuyên gia đóng vai trò cốt lõi, các kỹ sư không chỉ giỏi chuyên môn, đạt tiêu chuẩn quốc tế mà còn phải đặt yếu tố đạo đức nghề nghiệp lên hàng đầu.

Rất may mắn là chúng tôi vẫn mời được nhiều chuyên gia kỹ thuật từng tham gia nhiều dự án tiêu biểu trên thế giới, như sân bay Changi của Singapore và nhiều dự án ở khu vực châu Á cũng như châu Âu. Vai trò của họ còn là liên tục cập nhật công nghệ mới để đáp ứng nhu cầu, phù hợp với môi trường ở châu Á.

Chúng tôi xác định đội ngũ kỹ sư không chỉ phục vụ cho thị trường trong nước mà còn hoạt động ở những thị trường nước ngoài trong thời gian tới.

MỤC TIÊU
nâng số lượng kỹ sư lên
100
NGƯỜI
trong năm tới

THỊ TRƯỜNG QUỐC TẾ - LỢI NHUẬN, DÒNG TIỀN

*** GEO Foundations đang nhắm đến các dự án hạ tầng giao thông lớn ở Đông Nam Á. Dưới góc độ quản trị tài chính, thị trường quốc tế sẽ đóng góp như thế nào vào mục tiêu lợi nhuận của Coteccons?**

- Thực tế trước khi về Coteccons, chúng tôi cũng đã thực hiện dự án khó ở các thị trường lân cận trong khu vực Đông Nam Á. Trái với thị trường trong nước thường cạnh tranh về giá, thị trường quốc tế có tính minh bạch cao và dòng tiền ổn định, đặc biệt là các dự án cơ sở hạ tầng có nguồn vốn FDI rõ ràng. Biên lợi nhuận gộp ở các dự án này được kỳ vọng sẽ ở mức tốt hơn đáng kể so với mặt bằng chung tại Việt Nam. Cách đi của chúng tôi là tìm những đối tác lớn nội địa cũng như đội ngũ lao động tại chỗ, từ đó xây dựng lợi thế giá đầu vào cạnh tranh nhưng vẫn đảm bảo tiêu chuẩn chất lượng quốc tế.

*** Sau bước đệm Indonesia và hoàn thiện đội ngũ chuẩn mực, năm thứ 2 GEO Foundations sẽ nhắm đến Singapore và Bangladesh. Tại sao lại là hai thị trường có sự phân hóa rất lớn về đặc thù kỹ thuật và pháp lý này?**

- Singapore là thị trường rất tiềm năng, quy hoạch bài bản và tăng trưởng đều, trong khi Bangladesh là thị trường có nhu cầu xây dựng hạ tầng lớn.

Singapore thì đòi hỏi rất cao về quy chuẩn, đặc biệt là chứng chỉ về an toàn, rủi ro và quản lý chất lượng vận hành, cũng như giấy phép lao động. Nhưng họ cũng rất minh bạch về hệ thống thông tin công bố, chấm điểm các nhà thầu. GEO Foundations sẽ cần thêm thời gian, từng bước cải thiện, đào tạo đội ngũ chuyên gia, kỹ sư để đáp ứng các yêu cầu khắt khe tại đây. Còn với thị trường Bangladesh, chúng tôi xác định đi theo những "ông lớn" trong ngành, dòng vốn FDI chảy từ Nhật Bản. Ưu điểm của họ là dòng tiền sẵn sàng, minh bạch.

*** Để cạnh tranh ở thị trường quốc tế, kỷ luật thực thi và an toàn lao động là yếu tố sống còn. GEO Foundations áp dụng những tiêu chuẩn nào để đảm bảo điều này?**

- Quan trọng nhất là GEO Foundations sẽ không tham gia vào cuộc đua về giá mà sẽ cạnh tranh bằng chất lượng, an toàn. Đối với GEO Foundations, tiêu chuẩn quốc tế không chỉ là một bộ quy định mà là giá trị cốt lõi, là văn hóa của Công ty.

Các dự án quốc tế yêu cầu tuân thủ nghiêm ngặt các quy chuẩn quốc tế. Do đó, chúng tôi thiết lập hệ thống giám sát chéo, đào tạo định kỳ và áp dụng các công nghệ quản lý hiện đại để giảm thiểu sai sót. Một lỗi nhỏ ở công trình ngầm có thể gây hậu quả nghiêm trọng, vì vậy, làm đúng ngay từ đầu (Right first time) là triết lý bắt buộc của GEO Foundations.

*** Cám ơn ông!**

BỆ ĐỠ
>150
NĂM
công nghệ
di sản từ Đức

*** Ông có thông điệp nào gửi cho các kỹ sư trẻ tiềm năng của GEO Foundations?**

- Nghề nền móng thực sự rất vất vả nhưng là cốt lõi và đi đầu trong xây dựng. Quan điểm của GEO Foundations là tìm kiếm nhân sự có tầm nhìn, có tố chất để đào tạo và trở thành đội ngũ kế thừa. Chúng tôi cũng đưa ra lộ trình rõ ràng, để các bạn kỹ sư trẻ thấy con đường thăng tiến, từ đó có niềm tin và yên tâm bước đi.

Vì vậy, các bạn hãy cố gắng xác định rõ hướng đi và vai trò của mình trong tương lai. Với bệ đỡ hơn 150 năm công nghệ di sản từ Đức, các bạn sẽ có cơ hội gặt hái nhiều kiến thức, kinh nghiệm từ các chuyên gia hàng đầu thế giới, đạt chuẩn quốc tế và ghi danh ở những dự án mang tính biểu tượng.

HỆ ĐIỀU HÀNH TRUNG TÂM:

KỶ LUẬT, MINH BẠCH VÀ BẢN SẮC OWN IT

HẬU PHƯƠNG VỮNG CHẮC VẬN HÀNH BẰNG CÔNG NGHỆ, DỮ LIỆU, QUẢN TRỊ DÒNG TIỀN VÀ VĂN HÓA DOANH NGHIỆP HƯỚNG ĐẾN CHUẨN MỰC QUỐC TẾ.



Tổng quan buổi hướng dẫn an toàn tại dự án GEV Hải Phòng.

“Sau mỗi siêu dự án vượt tiến độ hay mỗi hợp đồng FDI là sự vận hành nhịp nhàng của một hệ điều hành trung tâm: nơi dữ liệu thay thế cảm tính, dòng tiền được quản trị bằng kỷ luật thép, và bản sắc “OWN IT” thấm nhuần từng cá nhân trong tổ chức”.

HẬU PHƯƠNG CHIẾN LƯỢC: KHI HỆ ĐIỀU HÀNH LÀ BẢO CHỨNG CỦA TĂNG TRƯỞNG THỰC CHẤT

Nếu các khối kinh doanh là những mũi nhọn xung trận, thì Hệ điều hành trung tâm chính là trái tim và khối óc đảm bảo cho toàn bộ cỗ máy Coteccons vận hành với hiệu suất tối ưu và độ an toàn tuyệt đối. Trong kỷ nguyên "tăng trưởng chất lượng", khi biên lợi nhuận và dòng tiền được đặt lên hàng đầu, một hậu phương lỏng lẻo sẽ ngay lập tức triệt tiêu mọi nỗ lực ngoài mặt trận.

Tại Coteccons, hệ thống hậu phương đã được tái định hình toàn diện để vươn lên chuẩn mực của các tập đoàn đa quốc gia. Đó là sự tích hợp hoàn hảo giữa quản trị tài chính thận trọng, công nghệ dữ liệu thời gian thực, chuỗi cung ứng xanh minh bạch và một nền văn hóa doanh nghiệp lấy kỷ luật và tinh thần tự chủ làm gốc.

LÁ CHẮN THANH KHOẢN VÀ NGHỆ THUẬT QUẢN TRỊ DÒNG TIỀN TOÀN CẦU

Trụ cột đầu tiên của cỗ máy vận hành nằm ở Khối Tài chính Kế toán - nơi giữ nhịp dòng máu của doanh nghiệp. Trong bối cảnh vĩ mô nhiều biến động, việc duy trì tỷ lệ nợ vay thấp nhất ngành và giữ cho dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh (CFO) luôn dương không phải là ngẫu nhiên, mà là kết quả của một chiến lược quản trị chu kỳ tiền mặt khắt khe.

Đội ngũ tài chính đã đóng vai trò là những "người gác đền" sắc sảo, tối ưu hóa mọi khoản đầu tư, chuẩn bị sẵn sàng nguồn lực vốn cho các thương vụ M&A chiến lược (như GEO Foundations) và hành trình vươn ra biển lớn (Go Global). Quản trị tài chính không chỉ để báo cáo, mà là công cụ kiến tạo biên an toàn tài chính vững chắc trước các cú sốc thị trường.

DỮ LIỆU HÓA CÔNG TRƯỜNG: KHI CÔNG NGHỆ LÀ VŨ KHÍ TRIỆT TIÊU LÃNG PHÍ

Không thể quản trị một công ty xây dựng quy mô lớn bằng phương pháp thủ công. Sự ra đời của nền tảng chuyển đổi số CTD-Core và hệ thống quản trị dữ liệu thời gian thực đã biến mỗi công trường của Coteccons thành một không gian số hóa minh bạch.

Mặt trận thầm lặng nhưng vĩ đại nhất luôn là nơi kiến tạo nên những thắng lợi hiển hách. Bằng kỷ luật thép của tài chính, sự minh bạch của dữ liệu số, sức mạnh của chuỗi cung ứng xanh và ngọn lửa tinh thần "OWN IT", Hệ điều hành trung tâm của Coteccons đã chứng minh một chân lý: Sự vững chắc từ bên trong chính là bệ phóng hoàn hảo nhất để một doanh nghiệp sải cánh vươn xa.

Những rủi ro về tiến độ, định mức vật tư hay biến động chi phí đều được nhận diện và xử lý từ sớm trước khi kịp phát sinh hậu quả. Song hành cùng đó, Khối Chuỗi cung ứng đã thực hiện cuộc cách mạng chuẩn hóa "Green Profile", siết chặt tiêu chuẩn nhà thầu phụ và biến chuỗi cung ứng thành một lợi thế cạnh tranh trong việc đáp ứng các tiêu chuẩn ESG khắt khe từ chủ đầu tư.

KỶ LUẬT KPI VÀ SỨC MẠNH CỦA VĂN HÓA "OWN IT"

Một cỗ máy công nghệ dù hiện đại đến đâu cũng cần những con người xuất sắc để vận hành. Thông qua hệ thống đo lường hiệu suất Workday, Coteccons đã thiết lập một trật tự kỷ luật rõ ràng, nơi mọi mục tiêu chiến lược (AOP) được phân rã đến từng cá nhân với các chỉ số đo lường minh bạch.

Thế nhưng, điều làm nên sự khác biệt cốt lõi của người Coteccons không chỉ nằm ở quy trình, mà nằm ở tinh thần "OWN IT" (Trách nhiệm đến cùng) kết hợp với tinh thần "Saving mode" (Tối ưu hóa mọi nguồn lực) thấm nhuần từ văn phòng điều hành đến từng kỹ sư bám trụ công trường. Văn hóa trao quyền đã phát huy tối đa sức mạnh, biến áp lực thành động lực sáng tạo.

ESG: TỪ CAM KẾT CHÍNH SÁCH ĐẾN VŨ KHÍ THẮNG THẦU FDI

Tại Coteccons, ESG chưa bao giờ là một hoạt động truyền thông bề nổi hay chi phí tuân thủ bắt buộc.

Dưới sự dẫn dắt của đội ngũ chuyên trách, các tiêu chuẩn về môi trường, an toàn lao động và quản trị minh bạch đã trở thành "tấm vé thông hành" giúp doanh nghiệp chinh phục các tập đoàn đa quốc gia và đại bàng công nghệ thế giới. Xanh không chỉ là màu sắc của công trường, mà là giá trị gia tăng định hình vị thế dẫn đầu.

BÁO CÁO PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC:
Vé thông hành ESG toàn cầu

Từ tấm khiên bảo vệ lợi nhuận đến động cơ xanh hóa ngành xây dựng hướng tới mục tiêu Net Zero.

Giữa vòng xoáy cuộc chiến phá giá khốc liệt để giành giật khối lượng công việc, Coteccons đang chọn một lối đi hoàn toàn khác biệt. Tập đoàn định vị thực hành ESG không phải là một gánh nặng chi phí tuân thủ, mà là một "hào nước" kinh tế bảo vệ biên lợi nhuận và là tấm vé thông hành để chinh phục các siêu dự án FDI.

👑 Lợi Thế Cạnh tranh Tại Phân Khúc FDI

Các chủ đầu tư toàn cầu mua giải pháp bền vững và năng lực quản trị rủi ro, không mua khối lượng bê tông giá rẻ.

- **"Green Profile":** Thiết lập hệ sinh thái đối tác đồng chuẩn, thực hành tốt ESG.
- **Tiêu chuẩn quốc tế:** Đáp ứng chuẩn LEED/Edge, GreenMark ngay từ khâu thiết kế cho LEGO, Pandora, Data Centers.

"Các dự án FDI phương Tây đi trước nhiều quốc gia về ESG khoảng 20 năm."

DƯƠNG TRỌNG NGHĨA, GĐ DỰ ÁN BU1

🌐 Tấm Giấy Thông Hành Viễn Chinh Toàn Cầu

Sự minh bạch về quản trị (Governance) là yếu tố sống còn khi tìm kiếm động cơ mới tại thị trường quốc tế.

- **Kiểm soát rủi ro pháp lý:** Vi phạm quyền lao động hay môi trường sở tại có thể thiệt hại hàng chục triệu USD.
- **Ngôn ngữ chung toàn cầu:** Báo cáo PTBV đạt chuẩn quốc tế nguồn tín dụng ưu đãi và thúc đẩy tỷ lệ thắng thầu.

"Công trình xanh hình thành từ chuỗi cung ứng xanh, giải pháp kỹ thuật xanh và quy trình xanh."

TRẦN DUY THANH, TGĐ SINH NAM FAÇADE

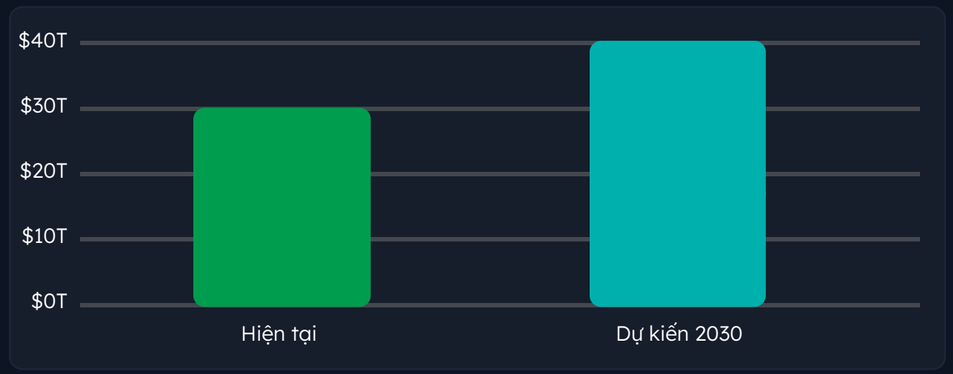
⚡ Cộng Hưởng Tầm Nhìn Net Zero 2050

Ngành xây dựng chiếm ~40% phát thải toàn cầu. Sự chuyển dịch của "đầu tàu" Coteccons mang tính thúc đẩy ngành Xây dựng xanh hoá.

- **Xanh hóa vật liệu:** Ép chuỗi cung ứng sử dụng xi măng phát thải thấp, thép tái chế, kính Double/Triple Low-E.
- **Đồng hành cùng SME:** Không áp đặt một chiều, đóng vai trò "người dẫn dắt" đào tạo đối tác nâng cao năng lực.

LÀN SÓNG ĐẦU TƯ ESG TOÀN CẦU

(Nguồn: Bloomberg Intelligence)



Thực tế thị trường:
79% nhà đầu tư cân nhắc rủi ro và cơ hội ESG khi đưa ra quyết định đầu tư (Theo PwC).

🛡 TIÊU ĐIỂM QUẢN TRỊ

HỆ THỐNG RCA & VĂN HÓA KỶ LUẬT

Trích đối thoại cùng ông **Vũ Hoàng Nam**
Thành viên BKS kiêm Trưởng bộ phận Quản lý Rủi ro, Tuân thủ và Kiểm toán Nội bộ.

🛡 3 LÁ CHẮN TRỌNG YẾU (RCA)

RCA là sự hợp nhất chiến lược: Quản trị rủi ro (Risk Management), Kiểm soát tuân thủ (Compliance) và Kiểm toán nội bộ (Internal Audit).

🧭 PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

ESG không nằm trên những báo cáo hào nhoáng, mà được hòa quyện vào "mạch máu" vận hành.

🦺 KỶ LUẬT ZERO ACCIDENTS

Hệ thống vận hành dựa trên nguyên tắc tối thượng: "An toàn là trên hết" và "Tuyệt đối không khoan nhượng với sự cố".

⚡ XỬ LÝ VI PHẠM

Hệ thống kiểm soát chặt chẽ đối tác phụ. Bất kỳ hành vi vi phạm đạo đức kinh doanh hay thỏa hiệp môi trường đều không được dung túng.



Hình ảnh CBNV Coteccons họp AOP 2026 mid-year review.

Kỷ luật thép giữ dòng tiền dương

Giữa những biến động trong ngành xây dựng, Coteccons ghi dấu ấn mạnh mẽ khi đưa dòng tiền kinh doanh về mức dương và liên tục kéo giảm chu kỳ thu tiền.

Phía sau những chỉ số khả quan là sự tham gia toàn diện của Khối Tài chính, từ kiểm soát dòng tiền kỷ luật cho đến xây dựng điểm tín dụng uy tín, dọn đường cho mục tiêu trở thành một tập đoàn đa quốc gia.

"ZERO BAD DEBT" BẢO VỆ THANH KHOẢN

Các chỉ số tài chính đã cải thiện đáng kể trong năm nay, khi dòng tiền kinh doanh chuyển từ mức âm trong năm ngoái, sang mức dương 829 tỷ đồng, vượt cả lợi nhuận sau thuế 788 tỷ đồng. Cùng với đó, biên lợi nhuận gộp tăng lên khoảng 4,2%, cao hơn mức 2-3% các năm trước.

Kết quả này đến từ sự chuyển dịch tư duy quản trị tài chính trong vài năm qua. Khối tài chính Coteccons hiện góp mặt trọn vẹn trong vòng đời một dự án, từ giai đoạn đấu thầu, thiết kế, thi công... thông qua mô hình "tiền kiểm" và giám sát gồm nhiều lớp.

"Coteccons theo đuổi chính sách Zero Bad Debt thông qua các hoạt động tiền kiểm chặt chẽ về năng lực tài chính, nguồn tiền dự án, pháp lý và tính minh bạch của chủ đầu tư nhằm điều chỉnh các điều khoản thương mại phù hợp, trước khi ra quyết định Go hay No Go", ông Giang Văn Doanh, Phó giám đốc Tài chính, cho biết.

Trong mục tiêu giảm chu kỳ tiền mặt và nợ quá hạn ít nhất 30%, Coteccons tập trung vào hai nhóm giải pháp chính là tối ưu hóa điều khoản cho dự án mới và đẩy mạnh thu hồi ở các dự án hiện hữu.

Với các dự án mới, Khối tài chính tham gia đánh giá đầy đủ từ tính khả thi, khả năng sinh lời, sức khỏe tài chính và rủi ro pháp lý của chủ đầu tư, từ đó thiết kế điều kiện thương mại tương ứng theo mức độ rủi ro. Chẳng hạn như nâng yêu cầu tạm ứng lên 30%, hay kèm thêm bảo lãnh thực hiện hợp đồng nếu dự án có rủi ro. Thời gian thanh toán rút ngắn từ 60-90 ngày xuống 14-30 ngày, tỷ lệ thu tiền mục tiêu đạt 95%.

Mặt khác, Khối tài chính cũng thúc đẩy nhanh xác nhận khối lượng hoàn thành (IPC) theo tuần để thu hồi công nợ sớm.

"Chúng tôi tập trung thay đổi tư duy với các Ban Chỉ huy công trường, hiểu rằng việc quản trị dòng tiền phải bắt đầu từ gốc, bao gồm cả hàng tồn kho cho đến thi công, chứ không phải ở phần ngọn là đi thu hồi nợ. Với lượng Backlog ở mức cao, ông Nguyễn Hồng Sơn, Phó Giám đốc Tài chính, cho biết.

Hiện nay, nợ xấu hiện khoảng 1.200 tỷ đồng trên tổng doanh thu 34.340 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng nhỏ và không ảnh hưởng nhiều đến quy mô tổng thể. Tuy vậy, mục tiêu "Zero Bad Debt" cũng được đặt ra nhằm giảm thiểu tối đa rủi ro nợ xấu.

Trong năm 2027, mục tiêu đặt ra là đẩy mạnh quản trị hàng tồn kho, giảm vòng quay tồn kho, đẩy nhanh xác nhận IPC để thu tiền nhanh hơn nữa. Số ngày phải thu bình quân, từng ở mức 110-120 ngày, đang được kéo giảm.

Về mặt tổ chức, nếu trước đây chỉ có bộ phận kế toán ghi nhận những gì đã xảy ra, thì Khối Tài chính mang sứ mệnh lớn hơn, bao gồm dự báo được dòng chảy của tiền, xây dựng "tấm khiên" vững chắc cho nền móng hoạt động của một hệ sinh thái.

"Sự thay đổi trong mô hình quản lý của Khối là thiết lập bộ phận tài chính với tư duy "looking forward", tức có khả năng dự báo tương lai thay vì chỉ đơn thuần ghi nhận nghiệp vụ kế toán cho các sự vụ đã phát sinh trong quá khứ", ông Doanh cho biết.

Sở hữu lượng tiền mặt đủ lớn còn là bộ đệm thanh khoản quan trọng luôn sẵn sàng hỗ trợ dự án khi chủ đầu tư gặp khó khăn tạm thời. Điều này giúp bảo vệ uy tín của Công ty và giữ chân lực lượng lao động tài năng, đảm bảo tiến độ thi công không bị gián đoạn.

CẢI THIỆN CHỈ SỐ TÀI CHÍNH



TỐI ƯU DÒNG TIỀN, SIẾT KỶ LUẬT TÀI CHÍNH

Dù dòng tiền chuyển trạng thái dương, kỷ luật tài chính vẫn được đặt lên hàng đầu. Việc đảm bảo thanh toán đúng và đủ cho nhà thầu phụ và người lao động luôn được ưu tiên, nhất là trong bối cảnh thị trường thiếu lao động hiện nay.

Quản trị dòng tiền còn đến từ sự cân bằng giữa lượng tiền mặt và vay nợ, vốn là thế mạnh từ trước của tập đoàn. Coteccons duy trì khoản lợi nhuận từ hoạt động tài chính hơn 60 tỷ đồng, cao hơn so với năm trước là 50 tỷ đồng.

Cấu trúc nợ trên vốn chủ sở hữu hiện đang ở mức an toàn là 0,6 lần. Đây cũng là dư địa để Coteccons có thể huy động nguồn tiền mới trong tương lai, phục vụ cho mở rộng kinh doanh. Tuy nhiên, để chuẩn bị cho cơ hội tăng trưởng đó, hiện Khối tài chính cũng đang thực hiện những giải pháp cơ bản để xây dựng lịch sử tín dụng, nâng cao năng lực tài chính.

"Nói về cấu trúc vốn, Coteccons tập trung vào mô hình "Asset-Light", chủ yếu sử dụng chất xám của đội ngũ 4.000 kỹ sư để tạo ra hiệu quả thay vì mua sắm quá nhiều tài sản hoặc dùng quá nhiều vốn lưu động", ông Sơn giải thích thêm.

XÂY DỰNG LỊCH SỬ TÍN DỤNG MẠNH MẼ TRONG TẦM THẾ GO GLOBAL

Coteccons đang tìm kiếm nguồn vay quốc tế nhưng rào cản lớn nhất là chi phí, đặc biệt là rủi ro tỷ giá. Tuy nhiên, Khối tài chính tin rằng hệ sinh thái Coteccons cần thiết phải chuẩn bị sẵn sàng cho những cơ hội tương lai, bằng cách sở hữu điểm tín dụng uy tín.

Cách tiếp cận của Công ty là đa dạng hóa nguồn vốn trong nước. Một ví dụ cụ thể gần đây là đợt phát hành 1.400 tỷ đồng trái phiếu ra công chúng. Công ty cũng đang chuyển đổi dần cơ cấu nợ từ ngắn hạn sang dài hạn để tăng độ ổn định. Ngoài ra, Coteccons còn làm việc với các ngân hàng nước ngoài có chi nhánh tại Việt Nam như UOB, Standard Chartered, HSBC... để tận dụng mạng lưới khi vươn tầm quốc tế.

"Thương vụ phát hành 1.400 tỷ trái phiếu năm ngoái là dành cho công chúng chứ không phải phát hành riêng lẻ, nhằm xây dựng lịch sử tín dụng minh bạch và uy tín. Mục tiêu là để trong tương lai khi cần huy động số vốn lớn, thì khi đó thị trường đã biết đến và tin tưởng Coteccons", ông Sơn cho biết.

Trong định hướng chung này, xây dựng tính minh bạch cũng là nền tảng cần thiết. Công ty sử dụng ngôn ngữ chung trên thị trường quốc tế bằng cách lập báo cáo tài chính theo tiêu chuẩn IFRS, song song với VAS (tiêu chuẩn Việt Nam). Cùng với việc lựa chọn các hãng kiểm toán thuộc nhóm Big 4 và đánh giá tín nhiệm BBB+, Công ty tin rằng đây sẽ là những "chứng chỉ" giúp Coteccons tham gia thị trường quốc tế thuận lợi hơn.

KỶ LUẬT TÀI CHÍNH TẠO CHẤT KEO CHO HỆ SINH THÁI

Xuyên suốt hành trình quản trị tài chính của Công ty, một điểm chung được đặt ra là yêu cầu tuân thủ tuyệt đối kỷ luật tài chính, trong mục tiêu duy trì dòng tiền chảy đều đặn. Dòng tiền chính là thước đo cho mục tiêu "tăng trưởng chất lượng".

"Coteccons không theo đuổi tăng trưởng bằng mọi giá, mà chọn tăng trưởng có chọn lọc, có kỷ luật. Trong tài chính là kỷ luật quản lý dòng tiền, kiểm soát biên lợi nhuận và bám sát tiến độ dự án để tránh những khoản phạt bào mòn lợi nhuận", ông Doanh cho biết.

Trong các thương vụ M&A, kỷ luật đầu tư cũng được nhấn mạnh. Nguyên tắc là yêu cầu "tự lực cánh sinh", công ty mẹ sẽ có những hỗ trợ ban đầu về nhân sự, tài chính khi cần thiết. Thương vụ gần đây với GEO Foundations giúp Công ty giữ lại giá trị gia tăng nằm trong hệ sinh thái, từ đó mở rộng năng lực cạnh tranh và khả năng tạo dòng tiền trong dài hạn.

Với "chiếc khiên" thanh khoản được xây từ nhiều lớp phòng thủ, chiến lược quản trị tiền mặt và nợ vay được tính toán kỹ lưỡng giữa câu chuyện kỷ luật thực hiện dự án và hiệu quả sử dụng vốn, kể cả các hoạt động M&A nhằm gia tăng sức mạnh cộng hưởng của hệ sinh thái. Trong hành trình "tăng trưởng chất lượng" tới đây, Khối tài chính sẽ là trung tâm luân chuyển dòng tiền, nuôi dưỡng các khối kinh doanh trong sự kiên định và kỷ luật, với tầm nhìn kiến tạo một tập đoàn đa quốc gia với những chuẩn mực tài chính cao nhất.

Ban Quan hệ
Nhà đầu tư & Truyền thông



Dự án Đại đô thị Sun Urban City Hà Nam không chỉ thay đổi diện mạo đô thị mà còn được kỳ vọng trở thành một thành phố vệ tinh đa chức năng, kết hợp hài hòa giữa không gian sống, nghỉ dưỡng và thương mại dịch vụ đẳng cấp tại Hà Nam.



Những hàng rào quan trọng

ÔNG NGUYỄN HỒNG SƠN,
PHÓ GIÁM ĐỐC TÀI CHÍNH:
TỐI ƯU THANH KHOẢN & MINH BẠCH QUỐC TẾ

- **Mô hình "Asset-Light" (Tài sản nhẹ)**: Tập trung sử dụng chất xám của đội ngũ 4.000 kỹ sư để kiến tạo hiệu quả thay vì mua sắm dư thừa tài sản hay lạm dụng vốn lưu động.
- **Bộ đệm thanh khoản vững chắc**: Việc duy trì số dư tiền mặt lớn từ 7.000 - 8.000 tỷ đồng giúp Tập đoàn có sẵn nguồn lực hỗ trợ dự án khi chủ đầu tư gặp khó khăn tạm thời, đảm bảo thi công không bị gián đoạn.
- **Nâng tầm chuẩn mực**: Chủ động áp dụng chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế IFRS và làm việc với kiểm toán Big 4 để minh bạch hóa dữ liệu, coi đây là "chứng chỉ năng lực" nhằm sẵn sàng thu hút dòng vốn ngoại.
- **ADN Liêm chính**: Đề cao tính minh bạch và liêm chính như một mã gen cốt lõi để tạo ra sự công bằng trong tổ chức và thay đổi những định kiến chưa tốt của ngành xây dựng.

ÔNG GIANG VĂN DOANH,
PHÓ GIÁM ĐỐC TÀI CHÍNH:
TÀI CHÍNH ĐỒNG HÀNH & KỶ LUẬT DÒNG TIỀN

- **Từ "hậu kiểm" sang "tiền kiểm":** Khối tài chính hiện nay không đợi sự vụ xảy ra mới xử lý mà tham gia sâu ngay từ giai đoạn đấu thầu để thiết kế dòng tiền ổn định ngay từ đầu.
- **Kỷ luật "Zero Bad Debt"**: Thực hiện đánh giá khắt khe năng lực tài chính, pháp lý của dự án và chủ đầu tư để đưa ra điều khoản thương mại phù hợp hay quyết định "Go hoặc No Go" rõ ràng, nhằm hạn chế tối đa nợ xấu mới.
- **Bảo đảm sức khoẻ của cả hệ sinh thái:** Tích cực giảm số ngày tồn kho và số ngày phải thu để đảm bảo giữ cam kết đối với các tuyến dưới, tránh hiệu ứng dây chuyền trong hệ thống thi công.
- **Chất lượng tăng trưởng**: Chất lượng dòng tiền là thước đo của chất lượng tăng trưởng.

"SAVING MODE" nơi bước ngoặt tỷ USD

Lấy "Kỷ luật" làm kim chỉ nam cho niên độ 2027, "Saving Mode" đã vượt khỏi khái niệm tiết giảm chi phí để trở thành một hệ tư duy mới về tăng trưởng chất lượng.



Nhân vật "Saving Mode" luôn xuất hiện trong các cuộc họp giao ban của Ban Lãnh đạo.

Trong một buổi họp giao ban đầu tuần tại văn phòng Coteccons, sự xuất hiện của một nhân vật hóa trang từ thùng carton tái chế mang tên "Anh Trai Saving Mode" đã gửi đi một thông điệp đanh thép tới toàn bộ hệ thống: Kỷ nguyên chạy theo doanh thu bằng mọi giá đã kết thúc, nhường chỗ cho sự kỷ luật tối thượng trong chi tiêu.

Đây không phải là một chiến dịch "thắt lưng buộc bụng" nội bộ mang tính phong trào, "Saving Mode" thực chất là một cuộc cách mạng về tư duy vận hành nhằm bảo vệ biên lợi nhuận, đặc biệt trong bối cảnh ngành công nghiệp xây dựng đang bị bủa vây bởi chi phí vật liệu leo thang và sự cạnh tranh khốc liệt.

BƯỚC RA KHỎI VÙNG XÁM LỢI NHUẬN

Ngành Xây dựng Việt Nam đang bước vào một giai đoạn chuyển mình khốc liệt khi các quy tắc cũ không còn hiệu quả. Dòng vốn đầu tư công đang đổ vào nền kinh tế với con số kỷ lục, dự kiến lên tới 1 triệu tỷ đồng vào năm 2026, chủ yếu tập trung vào các siêu dự án hạ tầng như đường sắt tốc độ cao và sân bay. Tuy nhiên, ngành Xây dựng và những lĩnh vực thuộc xây dựng, vốn đóng góp khoảng 17% GDP, lại đang đứng trước một "vùng xám" về lợi nhuận, phải đánh đổi bằng những rủi ro tài chính chưa từng có.

NGÀNH XÂY DỰNG
đóng góp
17% GDP

Trong đó, sự chênh lệch về đơn giá khiến nhiều dự án rơi vào tình trạng "càng làm càng lỗ", đẩy các nhà thầu vào thế tiến thoái lưỡng nan. Cú sốc chuỗi cung ứng tiếp tục giáng đòn mạnh hơn khi giá thép xây dựng tăng khoảng 12%, giá cát tăng 15% do khan hiếm nguồn cung, trực tiếp bào mòn biên lợi nhuận vốn đã mỏng manh. Khủng hoảng lao động cũng ở mức báo động khi toàn ngành cần bổ sung tới 400.000 - 500.000 người mỗi năm, nhưng thực tế mới chỉ đáp ứng được khoảng 50-60%. Đáng lo ngại hơn, 75% lao động vẫn là thời vụ, chưa qua đào tạo bài bản, dẫn đến năng suất thấp...

Áp lực tài chính và nhân sự gia tăng khi doanh nghiệp vẫn phải duy trì chi phí vận hành công trường, trả lương và lãi vay trong bối cảnh biên lợi nhuận ngày càng thu hẹp. Thị trường lao động ngành Xây dựng cũng trở nên cạnh tranh khi một số doanh nghiệp sẵn sàng trả lương cao gấp 2-3 lần để thu hút nhân lực. Những biến động này không chỉ làm đội chi phí mà còn gây sức ép lên tiến độ và khả năng cân đối dòng tiền của nhà thầu, khiến không ít nhà thầu bị bào mòn về năng lực, đặc biệt là nhà thầu thực hiện hợp đồng trọn gói hoặc đơn giá cố định.

Giữa một thị trường phân mảnh với hơn 10.000 doanh nghiệp ngành xây dựng đang hoạt động, cuộc đua hạ giá để sinh tồn của 10 năm trước đã chấm dứt. Các chuyên gia nhận định, doanh thu lớn không còn là thước đo thành công, năng lực quản trị, khả năng kiểm soát dòng tiền, quản trị rủi ro pháp lý và tối ưu hóa chi phí vận hành mới là yếu tố quyết định người dẫn đầu.

TƯ DUY CỦA NGƯỜI LÀM CHỦ

Bối cảnh khắc nghiệt này lý giải vì sao chiến lược mang tính kỷ luật thép như "Saving Mode" của Coteccons trở thành yêu cầu bắt buộc để tồn tại và bứt phá. Thông điệp cốt lõi được đưa ra vô cùng rõ ràng: "Mỗi quyết định chi tiêu đều là một quyết định kinh doanh".

Điểm mấu chốt của "Saving Mode" là yêu cầu nhân viên từ công trường đến khối văn phòng phải tiêu tiền của Công ty như thể đang tiêu tiền túi của chính mình. Cách tiếp cận này biến mỗi bộ phận thành một trung tâm lợi nhuận, hạn chế chi phí phình to và đảm bảo mỗi đồng vốn bỏ ra đều phải chuyển hóa thành giá trị thực.

Đối với một công ty đã vượt ngưỡng doanh thu 1 tỷ USD, Ban lãnh đạo hiểu rõ rằng quản trị dòng tiền mới là "vua". "Nếu đã đạt quy mô doanh thu trên 1 tỷ USD, điều quan trọng không còn là chạy theo tốc độ tăng trưởng bằng mọi giá mà là xây dựng năng lực cạnh tranh dài hạn", ông Bolat Duisenov, Chủ tịch HĐQT Coteccons, khẳng định.

Hiệu quả của chiến lược "tăng trưởng chất lượng" đã nhanh chóng được phản ánh vào bức tranh tài chính.



Dự án Diamond Crown Hải Phòng cất nóc sau hơn 300 ngày - đạt kỷ lục tiến độ hơn 2 ngày/sàn, kỹ thuật khó chưa từng có tại châu Á.

"COTECCONS ĐÃ XÂY DỰNG ĐƯỢC MỘT HỆ THỐNG VẬN HÀNH BÀI BẢN, TỪ MUA SẮM VẬT TƯ, QUẢN LÝ CHUỖI CUNG ỨNG CHO TỚI ĐỘI NGŨ LAO ĐỘNG... GIÚP CHÚNG TÔI KIỂM SOÁT TỐT HƠN CHI PHÍ"

Ông Nguyễn Chí Thiện, Phó Tổng Giám đốc Coteccons

Doanh thu thuần hợp nhất năm tài chính 2026 đạt 34.340 tỷ đồng, tăng 38% so với cùng kỳ, vượt 15% kế hoạch năm. Lợi nhuận gộp đạt 1.446 tỷ đồng, tăng 77%. Lợi nhuận sau thuế hợp nhất 12 tháng đạt 788 tỷ đồng, tăng 73% so với năm trước, vượt 13% kế hoạch đề ra.

Đánh giá về bước tiến này, ông Nguyễn Chí Thiện, Phó Tổng Giám đốc Coteccons, phân tích: "Coteccons đã xây dựng được một hệ thống vận hành bài bản, từ mua sắm vật tư, quản lý chuỗi cung ứng cho tới đội ngũ lao động... giúp chúng tôi kiểm soát tốt hơn chi phí". "Chất lượng tăng trưởng không chỉ được phản ánh qua lợi nhuận mà còn qua chất lượng dòng tiền... dù doanh thu tăng 38%, quy mô khoản phải thu gần như không tăng so với năm trước. Thời gian thu hồi công nợ bình quân cũng đã giảm từ khoảng 200 ngày xuống khoảng 160 ngày".

Để bảo vệ biên lợi nhuận, Coteccons chủ động từ chối các cuộc đua giá rẻ để lựa chọn những dự án có hàm lượng kỹ thuật cao và tiêu chuẩn quốc tế khắt khe. Các siêu dự án như nhà máy LEGO hay sân bay Gia Bình là cơ hội để Công ty trình diễn năng lực thi công thần tốc và quản trị dự án phức tạp.

Ông Trần Ngọc Hải, Phó Tổng Giám đốc, Khối Thương mại, nhấn mạnh: "Chúng tôi không chỉ tập trung vào tăng trưởng mà còn chủ động lựa chọn những dự án có khả năng mang lại giá trị cao hơn cho doanh nghiệp. Đó có thể là giá trị về doanh thu, lợi nhuận hoặc giá trị về năng lực". Ông cũng xác nhận: "Nếu hỏi Coteccons có cải thiện được biên lợi nhuận hay không thì câu trả lời là có... Coteccons duy trì biên lợi nhuận khoảng 4%, cao hơn mức 2 - 3% của những năm trước".

BỎ QUA "NGÀI THỊ TRƯỜNG" ĐỂ HƯỚNG TỚI TẦM NHÌN GLOBAL

Chiến lược cạnh tranh dài hạn của Coteccons hiện được chống đỡ vững chắc bởi ba trụ cột chiến lược:

• **Đô thị hóa**: Tập trung vào hạ tầng và các dự án tiện ích đô thị phức hợp.

• **Công nghiệp hóa**: Đón đầu làn sóng FDI với các dự án công nghệ cao và trung tâm dữ liệu (Data Center).

• **Go Global**: Kiên định đưa năng lực xây dựng Việt Nam ra quốc tế, đặt mục tiêu doanh thu nước ngoài tăng gấp 3-4 lần vào năm tài chính 2027.

Bất chấp kết quả kinh doanh khởi sắc, giá cổ phiếu CTD trên thị trường chứng khoán vẫn chịu áp lực điều chỉnh trong giai đoạn gần đây. Điều này phản ánh sự thận trọng chung của giới đầu tư đối với nhóm ngành Xây dựng. Tuy nhiên, ông Bolat Duisenov khẳng định sẽ không chạy theo những biến động ngắn hạn của "Ngài thị trường". Tầm nhìn của ông đặt vào một niềm tin cốt lõi: Khi nền tảng quản trị rủi ro đủ tốt và văn hóa minh bạch được thiết lập, giá trị doanh nghiệp sẽ sớm được phản ánh đúng thông qua năng lực cạnh tranh dài hạn.

Hiện tại, Coteccons đang sở hữu một "kho việc" khổng lồ với giá trị Backlog kỷ lục vượt 70.000 tỷ đồng. Cuộc đua của ngành Xây dựng trong giai đoạn 2026-2028 sẽ định hình lại trật tự mới. Ở đó, vị trí dẫn đầu không đơn thuần dành cho những doanh nghiệp có nhiều dự án nhất, mà thuộc về những nhà thầu biết cách bật "Saving Mode" hiệu quả nhất để duy trì sức khỏe tài chính và biên lợi nhuận bền vững giữa một thế giới đầy biến động.

Ban Quan hệ Nhà đầu tư & Truyền thông



Ông Trần Ngọc Hải, Phó Tổng Giám đốc, Khối Thương mại Coteccons

"NẾU HỎI COTECCONS CÓ CẢI THIỆN ĐƯỢC BIÊN LỢI NHUẬN HAY KHÔNG THÌ CÂU TRẢ LỜI LÀ CÓ... COTECCONS DUY TRÌ BIÊN LỢI NHUẬN KHOẢNG 4%, CAO HƠN MỨC 3,4% CỦA NHỮNG NĂM TRƯỚC"

THỊ TRƯỜNG ĐANG ÉP CHẶT BIÊN LỢI NHUẬN TỪ MỌI PHÍA

Sự leo thang chi phí, áp lực tài chính và sự gián đoạn chuỗi cung ứng đã và đang tác động tiêu cực đến biên lợi nhuận và biệc bàn giao dự án.

CÁI BẪY: Đơn giá cố định. Thực tế chi phí biến đổi





BÀ ĐINH MINH ĐOAN TRINH
Giám đốc Chuỗi cung ứng

Hóa đơn mua sắm XANH

Quản lý và đánh giá mạng lưới nhà cung cấp dịch vụ không chỉ dừng lại ở bài toán chi phí mà còn là câu chuyện về ESG. **Bà Đinh Minh Đoan Trinh, Giám đốc Chuỗi cung ứng Coteccons**, phân tích về chiến lược mua sắm, tối ưu hóa biên lợi nhuận và định hướng chuỗi cung cấp bền vững trong niên độ FY27.

TỪ "PHÒNG MUA HÀNG" ĐẾN "CHUỖI CUNG ỨNG"

*** Bà có thể chia sẻ về quá trình chuyển đổi mô hình "Phòng Mua hàng" đến "Chuỗi Cung ứng" tại Coteccons và những hoạt động của nó đến công việc tối ưu hóa chi phí?**

- Thực sự, khi mới gia nhập Coteccons, tôi đã thấy bộ phận mua hàng chủ yếu hoạt động như một "Phòng Mua hàng" chứ chưa hoàn toàn là một "Chuỗi Cung ứng" đúng nghĩa. Trong quá trình chuyển đổi yêu cầu, chúng tôi phải áp dụng những kiến thức và kinh nghiệm từ các công ty quốc tế vào bối cảnh cụ thể của Coteccons. Chúng tôi không chỉ tập trung vào công việc mua hàng và giao thầu mà đã mở rộng phạm vi sang quản lý toàn bộ chuỗi cung ứng. Điều này bao gồm việc tích hợp ESG tiêu chuẩn vào quy trình để tạo ra sự ổn định về giá trị hơn.

*** Sự sai lệch giữa Bảng khối lượng công việc (BoQ) và thực tế luôn là rủi ro tiềm tàng. Cần có sự phối hợp với dự án như thế nào để đảm bảo tính đồng bộ này?**

- Đây là một điểm rất quan trọng. Mặc dù bộ phận Chuỗi cung ứng không tham gia trực tiếp vào BoQ, nhưng chúng tôi phối hợp chặt chẽ với Giám đốc dự án (PD) thông qua việc chia sẻ thông tin và cập nhật liên tục dữ liệu. Khi có sự chênh lệch giữa BoQ và thực tế, chúng tôi sẽ cùng PD phân tích nguyên nhân, điều chỉnh kịp thời và đưa ra các giải pháp giải quyết. Việc này đòi hỏi sự giao tiếp thường xuyên và một quy trình làm việc minh bạch giữa hai bộ phận.

GIỮ NGUỒN CUNG TRONG BIẾN ĐỘNG

*** Coteccons quản lý một mạng lưới đối tác. Hệ thống đánh giá Scorecard của Công ty hoạt động như thế nào để đảm bảo tính minh bạch và công bằng?**

- Chúng tôi đã phân loại nhà cung cấp và nhà thầu phụ thành nhiều cấp độ khác nhau: từ nhà cung cấp chiến lược, nhà cung cấp tiềm năng cho đến những nhà cung cấp nhỏ hơn. Đối với mỗi cấp độ, chúng tôi có các tiêu chuẩn đánh giá và quy trình làm việc riêng.

Với các nhà cung cấp chiến lược, chúng tôi thiết lập mối quan hệ hợp tác lâu dài và có những yêu cầu sâu sắc hơn về chất lượng và tiến độ. Trong khi đó, với các nhà cung cấp nhỏ, chúng tôi tập trung vào công việc hướng dẫn và đào tạo họ để nâng cao năng lực và đáp ứng các tiêu chuẩn tiêu chuẩn của Coteccons. Việc đánh giá này dựa trên các tiêu chuẩn rõ ràng, đo lường được và có nhiều tham số liên quan để đảm bảo tính khách quan.

*** Để đảm bảo nguồn cung cấp không bị gián đoạn, chiến lược của Coteccons là gì, đặc biệt trong bối cảnh vĩ mô?**

- Để giảm thiểu rủi ro về nguồn cung cấp, chúng tôi luôn có kế hoạch dự phòng và cung cấp nguồn hàng đa dạng. Chúng tôi không phụ thuộc vào một hoặc một số nhà cung cấp duy nhất mà xây dựng một mạng lưới rộng lớn, sẵn sàng thay thế khi cần thiết. Ngoài ra, ứng dụng công nghệ trong quản lý chuỗi ứng dụng cũng giúp theo dõi tình hình nguồn cung cấp theo thời gian thực và có những điều chỉnh phù hợp.



Chủ đầu tư Keppel, Tổng thầu Coteccons và Nhà cung cấp FiCo PanU hợp tác ứng dụng bê tông khoáng hóa CO_2 tại dự án The Infiniti, giúp giảm 1.121 tấn phát thải carbon.

> **“CHÚNG TÔI MONG MUỐN CÁC ĐỐI TÁC CÙNG ĐỒNG HÀNH, CHIA SẺ TRÁCH NHIỆM VÀ CÙNG NHAU TẠO RA NHỮNG GIÁ TRỊ TỐT ĐẸP CHO CỘNG ĐỒNG VÀ XÃ HỘI”**

*** Định hướng mở rộng thị trường quốc tế (Go Global) của Coteccons đang được phát triển như thế nào dưới cung cấp góc độ?**

- "Go Global" là một định hướng chiến lược quan trọng của Coteccons. Mục tiêu là hoạt động mở rộng của Coteccons ở mức tối thiểu 3 thị trường quốc tế. Để đạt được điều này, chúng tôi đang tập trung vào việc nâng cao năng lực đội ngũ, tuyển dụng những chuyên gia có kinh nghiệm trong quản lý dự án quốc tế và chuẩn hóa các quy trình làm việc theo tiêu chuẩn toàn cầu. Chúng tôi nhận thấy rằng việc cạnh tranh ở thị trường quốc tế không chỉ dựa trên giá cả mà phụ thuộc rất lớn vào chất lượng, tiến độ và năng lực quản lý.

GREEN PROFILE: ĐỒNG HÀNH CÙNG KIẾN TẠO TƯƠNG LAI BỀN VỮNG

*** Bà định nghĩa thế nào về "Green Profile" đối với nhà cung cấp của Coteccons? Việc số hóa các dữ liệu này đang được thực thi ra sao?**

- "Green Profile" là một bản đánh giá nhà cung cấp dựa trên ESG tiêu chuẩn. Chúng tôi không chỉ xem xét năng lực tài chính và kinh nghiệm thi công mà còn đánh giá mức độ tuân thủ các quy định về môi trường, an toàn lao động và trách nhiệm xã hội.

Dữ liệu hóa ESG là một thách thức lớn nhưng cũng là một tiến trình quan trọng. Chúng tôi đang phát triển các phần mềm quản lý để thu thập, lưu trữ và phân tích dữ liệu ESG của nhà cung cấp. Điều này không chỉ giúp Coteccons minh bạch hóa cung ứng mà còn cung cấp thông tin cần thiết cho các Báo cáo Phát triển Bền vững.



Coteccons tri ân đối tác với hạng mục giải thưởng Green Partner - những đối tác có cùng tầm nhìn về phát triển bền vững và mục tiêu cụ thể nhằm giảm thiểu tác động đến môi trường tại Coteccons Partner Excellence Award 2025.

*** Cân bằng giữa chi phí và tính bền vững luôn là một bài toán khó. Bà giải quyết vấn đề này như thế nào?**

- Đúng là việc áp dụng các tiêu chuẩn ESG thường đi kèm với chi phí ban đầu cao hơn. Tuy nhiên, chúng tôi nhận thấy ESG không phải là chi phí mà là một khoản đầu tư có hiệu quả dài hạn. Bằng cách lựa chọn những nhà cung cấp có "Green Profile" tốt, chúng tôi giảm thiểu rủi ro liên quan đến môi trường và an toàn, đồng thời nâng cao uy tín của Coteccons. Chúng tôi cũng làm việc chặt chẽ với các nhà cung cấp để tìm kiếm giải pháp tối ưu, cân bằng giữa chi phí và tính bền vững.

*** Coteccons đóng vai trò "người dẫn dắt" như thế nào trong việc cung cấp mạng lưới đối tác chuyển đổi xanh?**

- Chúng tôi hiểu rằng nhiều nhà cung cấp chưa đáp ứng được tiêu chuẩn ESG. Do đó, Coteccons không đưa ra yêu cầu cụ thể mà đóng vai trò hướng dẫn và hỗ trợ họ. Chúng tôi tổ chức các buổi đào tạo, chia sẻ kinh nghiệm và cung cấp những công cụ cần thiết để họ có thể tự đánh giá và nâng cao năng lực ESG của mình. Chúng tôi tin rằng sự đồng hành này sẽ mang lại lợi ích cho cả hai bên và thúc đẩy sự phát triển bền vững của toàn ngành.

*** Nếu phải chọn một từ khóa duy nhất để mô tả sự chuyển mình của Chuỗi cung ứng Coteccons trong năm tài chính 2027, bà sẽ chọn từ gì? Thông điệp nào bà muốn gửi tới các đối tác?**

- Từ khóa tôi chọn là "Bền vững" (Sustainability). Trong bối cảnh hiện tại, bền vững không chỉ là một xu hướng mà là một yêu cầu bắt buộc để tồn tại và phát triển. Thông điệp tôi muốn gửi đến các đối tác là: Coteccons cam kết xây dựng một chuỗi cung cấp minh bạch, công bằng và bền vững. Chúng tôi mong muốn các đối tác đồng hành, chia sẻ trách nhiệm và cùng nhau tạo ra những giá trị tốt đẹp cho cộng đồng và xã hội.

*** Cám ơn bà!**

Ban Quan hệ Nhà đầu tư & Truyền thông



Tại dự án Nhà máy Pandora Production Việt Nam (TP.HCM), Coteccons chú trọng lựa chọn vật liệu cao cấp, máy móc nhập khẩu hiện đại và các nhà thầu phụ uy tín nhằm đảm bảo độ bền, tính ổn định cho các hạng mục quan trọng.

ĐÒN BẨY TỐI ƯU CHI PHÍ, nâng cao khả năng chống chịu và tạo giá trị bền vững

NHÀ CUNG CẤP GREEN PARTNER 2025



CTCP Vật liệu Xanh Đại Dũng tiên phong giải pháp vật liệu kết cấu xanh và giảm phát thải carbon, được vinh danh là Green Partner 2025.



Công ty TNHH Sơn Jotun Việt Nam cung ứng giải pháp sơn phủ sinh thái và an toàn hóa chất công trình, được vinh danh là Green Partner 2025.



CTCP Bê Tông FICO Pan-United đột phá công nghệ bê tông bền vững và tái chế tài nguyên xây dựng, được vinh danh là Green Partner 2025.

CHIẾN LƯỢC COTECCONS FY26

	Truyền thống	Bền vững
Tập trung	MUA SẮM TẬP TRUNG ○ Quy mô chi phí ○ Đồng bộ chất lượng	TÍCH HỢP ESG ○ 64 Nhà cung cấp xanh ○ Tiêu chuẩn môi trường
Phân tán	ĐÁNH GIÁ TOÀN DIỆN ○ Chi phí TCO ○ An toàn lao động	HỢP ĐỒNG KHUNG ○ Thời hạn 6-12 ○ Bình ổn đơn giá

Trong bối cảnh giá nguyên vật liệu, logistics và nguồn cung tiếp tục biến động, Coteccons xác định Chuỗi cung ứng là một trong những đòn bẩy quan trọng để kiểm soát chi phí, bảo vệ biên lợi nhuận và nâng cao khả năng chống chịu của Công ty.

Trong FY26, Coteccons tiếp tục đẩy mạnh **mô hình mua sắm tập trung**, tận dụng lợi thế quy mô, chủ động đa dạng hóa nguồn cung và xây dựng mạng lưới nhà cung cấp chiến lược, hướng đến xây dựng chuỗi cung ứng xanh.

Coteccons cũng chủ động ký **hợp đồng khung thời hạn 6-12 tháng** đối với một số nhóm vật tư trọng yếu, đồng thời chuẩn bị nguồn cung từ sớm và bố trí vật tư tại công trường phù hợp với tiến độ thi công.

Tại các địa bàn đặc thù như Phú Quốc, Công ty chủ động nghiên cứu các phương án hợp tác với nhà cung cấp tại chỗ, bao gồm xây dựng năng lực dự trữ và bao tiêu sản lượng, nhằm nâng cao tính chủ động về nguồn cung và hạn chế rủi ro vận chuyển.

Coteccons tiếp tục tích hợp các tiêu chí **môi trường, xã hội và quản trị (ESG)** vào hoạt động lựa chọn và phát triển nhà cung cấp. Các đối tác được định hướng đáp ứng đồng thời các yêu cầu về **chất lượng, giá cả, môi trường và phát triển bền vững**.

Trong FY26, số lượng **nhà cung cấp xanh tăng từ 61 lên 64**, cho thấy xu hướng mở rộng hợp tác với các đối tác đáp ứng các tiêu chuẩn về môi trường.

Tại Coteccons Excellent Award, Coteccons đã vinh danh **3 nhà cung cấp Green Partner 2025**, gồm:

- CTCP Vật liệu Xanh Đại Dũng;
- Công ty TNHH Sơn Jotun Việt Nam;
- CTCP Bê Tông FICO Pan-United.

Công ty đồng thời tiếp tục đào tạo nội bộ và đối tác về thực hành ESG, từng bước xây dựng hệ sinh thái chuỗi cung ứng xanh trong ngành xây dựng.

Tính đến ngày 30/6/2026, hệ thống ghi nhận khoảng **29.738 nhà cung cấp và đối tác**, trong đó có **26.473 đối tác trong nước và 320 đối tác nước ngoài**.

Trong FY26, Công ty bổ sung **1.685 nhà cung cấp mới**, gồm 1.648 nhà cung cấp trong nước và 37 nhà cung cấp nước ngoài.

Việc mở rộng mạng lưới gắn với sự gia tăng quy mô dự án, mở rộng hoạt động sang các khu vực mới, lĩnh vực hạ tầng và các dự án quốc tế.

THÔNG ĐIỆP TỔNG QUAN BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG FY2026

Chuyển hóa cam kết phát triển bền vững thành giá trị thực tiễn

Trong năm tài chính 2026, Coteccons tiếp tục khẳng định cam kết tích hợp các nguyên tắc Môi trường, Xã hội và Quản trị (ESG) vào chiến lược phát triển dài hạn, mô hình quản trị và hoạt động vận hành hằng ngày.

KẾT QUẢ THỰC THI ESG TẠI COTECCONS

Công trường xanh
Triển khai các hoạt động công trường xanh, kiểm kê khí nhà kính và nguyên tắc 3R

Tiết kiệm vật tư
> 12,7 Tỷ VNĐ giá trị tiết kiệm từ tái sử dụng và thu hồi vật tư

Giảm thiểu chất thải
Giảm thiểu chất thải tối đa trong quá trình thi công

Tối ưu tài nguyên
Tối ưu hóa sử dụng tài nguyên tại các dự án

Nâng cao cạnh tranh
Nâng cao năng lực cạnh tranh thông qua các thực hành bền vững

Với chủ đề "Future Inside You", Công ty tin rằng phát triển bền vững được khởi nguồn từ nhận thức, trách nhiệm và hành động của mỗi cá nhân, sau đó lan tỏa đến công trường, chuỗi cung ứng, cộng đồng và toàn bộ hệ sinh thái kinh doanh.

FY2026 đánh dấu bước chuyển quan trọng của Coteccons từ việc thực hiện các sáng kiến ESG riêng lẻ sang định hướng trở thành doanh nghiệp tiên phong về phát triển bền vững trong ngành xây dựng. Hệ thống quản trị ESG tiếp tục được củng cố từ cấp Hội đồng Quản trị đến các đơn vị vận hành, bảo đảm các mục tiêu phát triển bền vững được tích hợp với chiến lược tăng trưởng, quản trị rủi ro và tạo giá trị dài hạn cho các bên liên quan.

MÔI TRƯỜNG (ENVIRONMENTAL)

Coteccons tiếp tục thúc đẩy mô hình công trường bền vững thông qua các giải pháp thi công xanh, quản lý tài nguyên hiệu quả, kiểm kê khí nhà kính và áp dụng nguyên tắc 3R. Các sáng kiến về tái sử dụng và thu hồi vật tư xây dựng đã mang lại giá trị kinh tế hơn 12,7 tỷ đồng, đồng thời góp phần giảm thiểu chất thải và tối ưu hóa việc sử dụng tài nguyên trong toàn bộ hoạt động thi công. Những kết quả này khẳng định ESG không chỉ tạo ra tác động tích cực đối với môi trường mà còn nâng cao hiệu quả vận hành và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

XÃ HỘI (SOCIAL)

Con người tiếp tục là trọng tâm trong chiến lược phát triển bền vững của Coteccons. Trong năm, Công ty ghi nhận hơn 68 triệu giờ làm việc an toàn trên 89 dự án, đồng thời bảo đảm 100% người lao động được đào tạo và huấn luyện về an toàn lao động. Hoạt động phát triển năng lực được duy trì với trung bình 25,6 giờ đào tạo/người lao động, góp phần xây dựng đội ngũ nhân sự có năng lực, khả năng thích ứng và tư duy phát triển bền vững. Bên cạnh đó, chương trình"Xây Tết" đã trao hơn 40.000 phần quà cho người lao động, thể hiện cam kết xây dựng môi trường làm việc an toàn, đa dạng, gắn kết và nhân văn.



QUẢN TRỊ (GOVERNANCE)

Coteccons tiếp tục nâng cao các tiêu chuẩn quản trị doanh nghiệp thông qua việc tăng cường minh bạch, trách nhiệm giải trình và quản trị chuỗi cung ứng bền vững. Trong năm tài chính 2026, Công ty đã thực hiện đánh giá ESG đối với 2.055 nhà cung cấp, từng bước tích hợp các tiêu chí phát triển bền vững vào quá trình lựa chọn, đánh giá và hợp tác với đối tác. Cách tiếp cận này giúp củng cố khả năng chống chịu của chuỗi giá trị, đáp ứng kỳ vọng ngày càng cao từ khách hàng, nhà đầu tư và thị trường quốc tế.

TẠO GIÁ TRỊ CHO CỘNG ĐỒNG

Song song với hoạt động kinh doanh, Coteccons tiếp tục mở rộng các chương trình tạo tác động tích cực cho xã hội và môi trường. Công ty duy trì các hoạt động trồng rừng với tổng số 33.063 cây bản địa được ghi nhận lũy kế, tổng ngân sách an sinh xã hội là 176 tỷ đồng và tổng số tiền tài trợ thực hiện các chương trình xã hội là 13 tỷ đồng. Những hoạt động này phản ánh cam kết của Coteccons trong việc đóng góp vào sự phát triển bền vững, bao trùm và có khả năng chống chịu của cộng đồng trước các thách thức dài hạn.

HƯỚNG TỚI TƯƠNG LAI

Thông qua Báo cáo Phát triển bền vững FY2026, Coteccons tiếp tục minh bạch hóa kết quả thực hiện ESG, đồng thời xác lập các ưu tiên chiến lược cho giai đoạn tiếp theo. Với niềm tin rằng những thay đổi bền vững được tạo nên từ các hành động có trách nhiệm mỗi ngày, Công ty cam kết tiếp tục đồng hành cùng khách hàng, đối tác, nhà đầu tư, người lao động và cộng đồng để kiến tạo một tương lai xanh hơn, an toàn hơn và thịnh vượng hơn cho ngành xây dựng và xã hội.



Với chiến lược "CTD-Core", Coteccons đang tham vọng biến công nghệ thành một Động cơ doanh thu mới. Cuộc trao đổi với ông **Đoàn Hải Nam, Giám đốc IT Coteccons**, hé lộ chiến lược đưa công nghệ trở thành bệ phóng cho mục tiêu "Tăng trưởng Chất lượng" và tái định hình chuỗi giá trị ngành.

BUILDTECH: Chiếc xe mở đường Go Global

*** Thưa ông, giới phân tích nhìn nhận "CTD-Core" là một bước đi chiến lược. Ông định nghĩa thế nào về vai trò "động cơ doanh thu mới" của công nghệ trong hệ sinh thái Coteccons?**

- CTD-Core không đơn thuần giúp Coteccons "chạy nhanh hơn" trong các tác vụ hiện tại, mà là khoản đầu tư cốt lõi để đa dạng hóa nguồn thu. Khác với mô hình Tổng thầu truyền thống vốn cạnh tranh bằng giá và bị giới hạn biên lợi nhuận, CTD-Core hướng Coteccons thành một công ty Frontier Tech Construction. Tại đây, công nghệ tạo ra doanh thu độc lập thông qua dữ liệu số hóa, chuyển dịch lợi thế cạnh tranh sang hiệu quả vận hành. Thực tế, CTD-Core hiện đã có doanh thu mảng công nghệ từ việc phục vụ thị trường Trung Đông.

*** Ưu tiên Chiến lược FY2027 đặt mục tiêu giảm chu kỳ tiền mặt và nợ quá hạn ít nhất 30%. Công ty giải quyết bài toán dòng tiền này ra sao?**

- Chúng tôi không dựa vào mệnh lệnh hành chính mà đặt nền móng trên nền tảng dữ liệu CTD-Core (Connected Data).

Nền tảng này mang lại hai giá trị cốt lõi:

• Thứ nhất, khả năng "Track and Trace" theo thời gian thực. Mọi điểm chạm từ nghiệm thu đến thu tiền đều được hiển thị rõ ràng, giúp nhận diện ngay dòng tiền đang nghẽn ở đâu mà không cần chờ báo cáo tài chính cuối tháng.

• Thứ hai, tuân thủ OLA (Operating Level Agreement). Mỗi bước quy trình đều có cam kết thời gian, tạo sự minh bạch tuyệt đối giữa Coteccons, khách hàng và nhà cung cấp.

Khi chu kỳ chuyển đổi tiền mặt (Cash Collection Cycle-CCC) được đo lường minh bạch, mục tiêu rút ngắn CCC 30% là hoàn toàn khả thi.

*** Ngành Xây dựng vốn chuyển đổi số chậm. Ông thấy cơ hội nào cho Coteccons khi tích hợp công nghệ vào vận hành?**

- Các hãng công nghệ khổng lồ toàn cầu thường bỏ qua ngành xây dựng vì thị trường phần mềm ngách này không đủ lớn so với chi phí R&D của họ. Nhưng khoảng trống đó lại là cơ hội hoàn hảo cho chúng tôi.

Thị trường này "vừa đủ lớn" để chúng tôi dẫn đầu, trở thành một công ty multi-million USD vào FY2027. Tương tự như FinTech thay đổi ngành tài chính, Coteccons muốn định nghĩa lại khái niệm BuildTech, thiết lập tiêu chuẩn mới cho toàn ngành.

*** Làm thế nào để đảm bảo 100% dự án tuân thủ Kỷ luật Vận hành (SOPs) nhằm tối ưu hóa thực thi tại tuyến đầu?**

- Nền tảng CTD-Core được xây dựng theo triết lý "Born by Construction Engineer". Các quy trình kinh doanh trên hệ thống được thiết kế và dẫn dắt bởi những chuyên gia Quản lý dự án và Chỉ huy trưởng thực thụ. Khi phần mềm nói cùng ngôn ngữ công trường và đi theo đúng tư duy logic của kỹ sư xây dựng, việc tuân thủ SOPs sẽ diễn ra tự nhiên vì đó là cách tối ưu nhất để họ hoàn thành công việc.

*** Các dự án FDI đòi hỏi chuỗi cung ứng xanh khắt khe. Công nghệ hỗ trợ mục tiêu này và giúp mảng Dân dụng duy trì biên lợi nhuận gộp +30% như thế nào?**



Bên cạnh mục tiêu thương mại hóa để tạo lập dòng tiền độc lập, giá trị chiến lược cốt lõi của CTD-Core nằm ở vai trò "hạt nhân số hóa" ngay trong lòng tổ chức. Thay vì phụ thuộc vào các giải pháp công nghệ đóng gói sẵn vốn thiếu sự tương thích với đặc thù thi công phức tạp, CTD-Core mang lại cho Coteccons quyền chủ động làm chủ hạ tầng công nghệ.

- Quản trị chuỗi cung ứng xanh yêu cầu chuẩn hóa dữ liệu đồng bộ. Module Master Data của CTD-Core quản lý toàn bộ dữ liệu gốc của Tập đoàn: từ vật tư, định mức, nhà cung cấp đến kỹ thuật công trình. Hệ thống sử dụng chuẩn Môi trường Dữ liệu Chung (CDE) để tích hợp với BIM và AI ngay từ đầu, giúp Coteccons dễ dàng đáp ứng các tiêu chuẩn khắt khe và vững vị thế trong chuỗi cung ứng FDI.

*** Lộ trình tích hợp dữ liệu của Coteccons sẽ diễn ra thế nào để thúc đẩy văn hóa ra quyết định dựa trên dữ liệu (Data-Driven) và ứng dụng AI?**

- CTD-Core đóng vai trò đầu mối tích hợp dữ liệu từ các hệ thống hiện hữu của các công ty thành viên thành một "Single Source of Truth" mà không làm gián đoạn vận hành. Khi dữ liệu đã được chuẩn hóa thành một nguồn tin cậy duy nhất, thói quen Data-Driven Decision sẽ hình thành một cách tự nhiên.

Bước tiến xa hơn là kích hoạt AI Agent. Trí tuệ nhân tạo sẽ hoạt động như một đồng nghiệp (Co-Work), chủ động phân tích và xử lý các tác vụ lặp lại. Nhờ đó, kỹ sư được giải phóng khỏi công việc thủ công, tập trung tối đa vào các quyết định đòi hỏi tư duy chiến lược.

*** CTD-Core tạo cộng hưởng thế nào với các mảng chuyên biệt như Facade (Sinh Nam Façade) hay Nền móng (GEO Foundations) để giúp Coteccons mở rộng danh mục thầu và "Go Global"?**

- CTD-Core là hạ tầng dữ liệu kết nối năng lực kỹ thuật của Sinh Nam Façade và GEO Foundations, giúp đội ngũ kinh doanh xây dựng hồ sơ thầu vượt trội để cạnh tranh trong các dự án phức tạp như Data Center, Hạ tầng và Năng lượng.

> **"COTECCONS MUỐN ĐỊNH NGHĨA LẠI KHÁI NIỆM BUILDTECH, THIẾT LẬP TIÊU CHUẨN MỚI CHO TOÀN NGÀNH"**

Quan trọng hơn, CTD-Core là "chiếc xe mở đường" cho chiến lược Go Global. Lĩnh vực xây dựng truyền thống có nhiều rào cản vật lý, nhưng phần mềm công nghệ thì phi biên giới. Với kinh nghiệm thực chiến tại Trung Đông, chúng tôi có thể tiếp cận tệp khách hàng B2B quốc tế nhanh chóng. Từ uy tín công nghệ này, Coteccons có thể tự tin giới thiệu các năng lực xây dựng khác ra thị trường toàn cầu.

*** Đâu là các chỉ số chứng minh CTD-Core là khoản đầu tư sinh lời trong FY2027?**

- Chúng tôi tập trung vào 3 chỉ số AOP cốt lõi: Tăng trưởng doanh thu (Growth YoY) 150%, Tăng trưởng lợi nhuận ròng (NP Growth) 200%, và chu kỳ thu tiền (Cash collection) tối đa 60 ngày. Bản thân CTD-Core hiện đã có lãi và duy trì tốc độ tăng trưởng cao. Những con số này chứng minh đây là khoản đầu tư tạo ra giá trị thực tế, củng cố năng lực cạnh tranh dài hạn chứ không phải một ván cược tương lai.

*** Việc xuất khẩu công nghệ sang các thị trường ngoại (Mỹ, Georgia, Đài Loan, Israel) sẽ được triển khai thế nào?**

- CTD-Core mang triết lý "Global Standard by Design" - được thiết kế theo chuẩn mực toàn cầu ngay từ đầu, thay vì "bản địa hóa ngược" một phần mềm nội địa. Do đó, khi Coteccons bàn giao dự án tại quốc tế, kiến trúc CTD-Core đã sẵn sàng vận hành theo đúng ngôn ngữ và quy chuẩn của các đối tác, chủ đầu tư ngoại. Chúng tôi xây dựng sản phẩm để "born to serve global" (Sứ mệnh phục vụ toàn cầu).

*** Cuối cùng, ông có thông điệp gì về việc áp dụng "Zen Leadership" để khai mở tiềm năng cho thế hệ kỹ sư công nghệ trẻ tại Coteccons?**

- Lan tỏa tinh thần Zen Leadership xuống đội ngũ kỹ sư công nghệ là một quá trình cần sự kiên trì thực thi từ trên xuống. Đây là một nền tảng tư duy giúp thế hệ kỹ sư trẻ cân bằng được các áp lực ngắn hạn và mục tiêu dài hạn, từng bước chuyển hóa nội lực để trở thành những người dẫn dắt ngành (Industry Leaders) kế cận.

*** Cám ơn ông!**

Ban Quan hệ Nhà đầu tư & Truyền thông



Đội ngũ quản lý của CTD-Core

Trăm năm kiến tạo, dưỡng vóc nhân tài

Vượt lên những khối bê tông, cách Coteccons kiến tạo lợi thế cạnh tranh từ cuộc cách mạng mang tên "Vốn nhân lực".



Chủ tịch HĐQT Coteccons gặp gỡ, trò chuyện cùng kỹ sư tại dự án Nhà hát Hồ Tây (Hà Nội) trong chuyến thăm công trường nhân dịp Tết Bính Ngọ.

Đằng sau những đại công trường rực sáng ánh đèn đêm và những cấu trúc thép khổng lồ vươn lên bầu trời, ngành xây dựng Việt Nam đang đối mặt với một cuộc khủng hoảng thầm lặng. Mỗi năm, toàn ngành cần bổ sung tới 400.000 - 500.000 lao động, nhưng thực tế nguồn cung chỉ đáp ứng được khoảng 50-60%. Đáng lo ngại hơn, khoảng 75% lực lượng này vẫn là lao động thời vụ, chưa qua đào tạo bài bản, kéo theo năng suất lao động thấp.

Giữa bối cảnh phân mảnh đó, Coteccons, Công ty xây dựng tỷ đô của Việt Nam, đang chọn một lối đi hoàn toàn khác biệt. Họ không chỉ xây dựng các siêu dự án, họ đang "xây dựng" con người. Việc chuyển trục chiến lược, biến Nguồn vốn Con người (Human Capital) thành cốt lõi của sự phát triển bền vững đang trở thành rào chắn vững chắc nhất bảo vệ lợi thế cạnh tranh dài hạn.

"ĐẠO XÂY DỰNG" CÙNG THẾ HỆ OWN IT

Bước chuyển mình quan trọng nhất tại Coteccons không bắt đầu từ những cỗ máy tối tân, mà từ tư duy của hàng ngàn kỹ sư trên công trường. Ngành Xây dựng truyền thống vốn dĩ bị trói buộc bởi văn hóa mệnh lệnh từ trên xuống, nơi tâm lý sợ sai và đùn đẩy trách nhiệm dễ dàng bám rễ.

Để phá vỡ sức ì này, Coteccons đang lan tỏa mạnh mẽ triết lý "Dám" và "OWN IT" (Làm chủ công việc). Để việc trao quyền không biến thành sự buông lỏng rủi ro, Công ty thiết lập cơ chế giới hạn quyết định rõ ràng cho từng cấp quản lý dự án nhưng vẫn trao cho họ không gian để chủ động xoay chuyển tình thế khẩn cấp ngoài công trường.

Với hơn 4.000 kỹ sư, sự tự hào đang trở thành chất keo gắn kết mạnh mẽ. Khi các kỹ sư trẻ đứng trước siêu nhà máy Mega hay các công trình hạ tầng trọng điểm và dõng dạc nói "đây là dự án của tôi", họ không chỉ đang làm việc vì đồng lương, mà đang cống hiến cho một giá trị lớn lao mà họ thực sự thuộc về.

Sự chuyển mình về nguồn vốn con người tại Coteccons không chỉ dừng lại ở các kỹ năng thực chiến hay nghệ thuật trao quyền, mà còn được đúc kết thành một hệ tư tưởng quản trị sâu sắc mang tên "Đạo xây dựng".

Bà Nguyễn Trình Thùy Trang, Phó Tổng Giám đốc, Khối Vận hành, nhìn nhận nghề xây dựng vượt ra khỏi những phép tính vật lý khô khan. Theo bà, kỹ thuật thi công chỉ đóng vai trò là phần "xác", trong khi các giá trị cốt lõi và triết lý hành nghề mới chính là phần "hồn" làm nên sức sống của một công trình.

Trong một ngành công nghiệp đầy rủi ro và cám dỗ, "Đạo xây dựng" thiết lập một kỷ luật thép, đòi hỏi sự chính xác và tinh thần trách nhiệm đến từng chi tiết nhỏ nhất. Cách tiếp cận này định hướng đội ngũ không mải miết chạy theo những con số tài chính ngắn hạn, mà tập trung kiến tạo một di sản kinh doanh bền vững. Việc lồng ghép sâu sắc triết lý này vào hệ giá trị cốt lõi H.E.A.R.T. đang tạo ra một lực lượng lao động thấm nhuần tư duy "Tăng trưởng chất lượng", biến mỗi kỹ sư thành một chốt chặn vững chắc bảo vệ uy tín của Công ty.

Trong khi đó, ông Nguyễn Chí Thiện, Phó Tổng Giám đốc kiêm Tổng Giám đốc BU2, đã đưa ra một "lằn ranh đỏ" quyết liệt trong quản trị nhân sự: "Tôi thường nói với đội ngũ rằng một công trình tốt không thể được xây dựng bởi những con người đã cạn kiệt năng lượng. BU2 phải tạo ra kết quả kinh doanh, nhưng đồng thời phải tạo ra thế hệ chỉ huy trưởng, giám đốc dự án và chuyên gia tiếp theo".



Với chủ đề "Dám làm điều chưa từng", Coteccons Townhall 2026 ghi dấu bằng những khoảnh khắc bổ nhiệm và vinh danh đầy tự hào dành cho cá nhân, tập thể xuất sắc.

NHÂN SỨC MẠNH BẰNG CÔNG NGHỆ

Một tầm nhìn lớn về nhân sự không thể chỉ vận hành trên những bảng tính Excel thủ công. Nhận thức rõ điều này, sự chuyển mình của Coteccons đã được thúc đẩy bằng nền tảng công nghệ lõi. Đối mặt với bài toán quản trị hàng ngàn nhân sự trải dài trên hàng trăm đại công trường trong nước và quốc tế, Công ty đã quyết định số hóa toàn diện thông qua việc hợp tác với Workday - nền tảng đám mây quản trị nguồn nhân lực (HCM) hàng đầu thế giới.

Việc triển khai hệ thống Workday tạo ra một bước ngoặt về "trải nghiệm nhân viên". Toàn bộ dữ liệu nhân sự được tập trung hóa, cho phép ban lãnh đạo có cái nhìn real-time (thời gian thực) về biến động lao động, hiệu suất công việc và năng lực cá nhân. Công nghệ này giải phóng các chuyên gia nhân sự khỏi gánh nặng hành chính, từ đó tập trung vào việc kiến tạo các chiến lược giữ chân nhân tài và vẽ ra lộ trình thăng tiến (career path) minh bạch cho từng kỹ sư. Bà Nguyễn Trình Thùy Trang cho biết thế hệ nhân sự trẻ hiện nay ưu tiên tốc độ phát triển, phản hồi tức thì và trải nghiệm số liền mạch. Do đó, doanh nghiệp cần một nền tảng vận hành hợp nhất để thích ứng với xu hướng mới. “Công nghệ tồn tại để hỗ trợ con người được đặt đúng vị trí trung tâm, được trao niềm tin và được dẫn dắt bởi những quyết định công bằng dựa trên dữ liệu minh bạch”, bà Trang nhấn mạnh.

Từ góc độ đơn vị cung cấp giải pháp, ông Fabio Tiviti, Phó Chủ tịch Tập đoàn, Chiến lược và Vận hành của Workday, đánh giá cao cách tiếp cận của doanh nghiệp Việt khi coi chuyển đổi số là sáng kiến lấy con người làm trung tâm. Theo ông Fabio, việc trang bị năng lực AI sẽ giúp các doanh nghiệp thiết lập chuẩn mực mới về quản trị, hướng tới môi trường làm việc minh bạch, linh hoạt và hiệu quả hơn.



Hợp tác giữa Coteccons và Workday kết hợp nền tảng quản trị nguồn nhân lực (HCM) hỗ trợ trí tuệ nhân tạo AI, có khả năng triển khai am hiểu thị trường Việt Nam nói chung và đặc thù ngành xây dựng nói riêng.

Hơn thế nữa, việc áp dụng một nền tảng chuẩn quốc tế như Workday chính là tấm hộ chiếu số, giúp Coteccons xóa bỏ rào cản về khác biệt quản trị khi thực hiện tham vọng vươn ra toàn cầu (Go Global), đáp ứng tiêu chuẩn khắt khe của các Chủ đầu tư FDI.

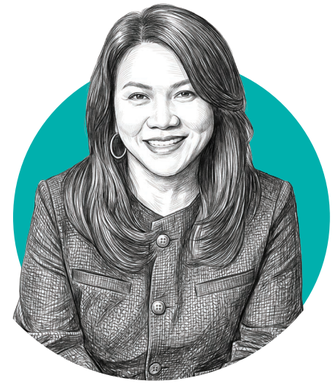
HỢP LỰC SỨC MẠNH, KIẾN TẠO ĐỈNH CAO

Tầm vóc nhân lực của Coteccons còn được thể hiện qua năng lực thích ứng với những xu hướng công nghệ tương lai. Thay vì hài lòng với kỹ thuật xây dựng dân dụng truyền thống, Công ty chủ động trang bị năng lực để đón đầu dòng vốn FDI thế hệ mới.

Chiến lược phát triển con người của Coteccons không bị giới hạn trong bốn bức tường của tổ chức mà lan tỏa ra toàn bộ hệ sinh thái chuỗi cung ứng. Thay vì áp đặt luật chơi một chiều lên các đối tác nội địa, Coteccons đóng vai trò là "người dẫn dắt", tổ chức các buổi đào tạo, chia sẻ kinh nghiệm thực tiễn để nâng cấp năng lực cho mạng lưới nhà thầu phụ và nhà cung cấp, giúp họ tiếp cận với các chuẩn mực ESG (Môi trường, Xã hội và Quản trị) quốc tế. Bằng cách nâng tầm nhận thức cho hàng ngàn đối tác, Coteccons đang tạo ra một lực lượng lao động mở rộng tinh nhuệ.

Bên cạnh đó, phúc lợi cho lao động phổ thông cũng được thiết lập như một lợi thế cạnh tranh cốt lõi thông qua các chương trình chăm lo đời sống như "Xây Tết". Khi những người công nhân thời vụ cảm nhận được sự tôn trọng và an toàn tuyệt đối, năng suất và sự gắn bó của họ tự động gia tăng, trở thành tấm khiên bảo vệ tiến độ dự án.

Với hơn 4.000 nhân sự có độ tuổi trung bình 31,2 tuổi, Coteccons đang vận hành cùng lúc các công trình trong và ngoài nước. Năm tài chính 2026, Công ty ghi nhận 89.561 giờ đào tạo, bao phủ các nội dung từ chuyên môn kỹ thuật, an toàn, ESG đến kỹ năng lãnh đạo và kỹ năng mềm. Riêng hệ thống E-learning tổ chức 178 khoá học trên website đào tạo (E-Learning) góp phần giúp nhân viên chủ động phát triển theo nhu cầu và định hướng nghề nghiệp.



Bà Nguyễn Thị Thanh Hương,
Giám đốc Quản trị Nguồn Nhân lực Coteccons

> **“QUAN TRỌNG NHẤT TRONG TỔ CHỨC LUÔN LUÔN LÀ CON NGƯỜI. CÔNG TY NÀO THÌ CON NGƯỜI CŨNG LÀ TÀI SẢN CHÍNH VÀ CÔNG NGHỆ SINH RA LÀ ĐỂ PHỤC VỤ ĐIỀU ĐÓ”**

Bà Nguyễn Thị Thanh Hương, Giám đốc Quản trị Nguồn Nhân lực Coteccons khẳng định, triết lý quản trị không phân biệt ngành nghề: "Quan trọng nhất trong tổ chức luôn luôn là con người. Công ty nào thì con người cũng là tài sản chính và công nghệ sinh ra là để phục vụ điều đó".

Bà Thanh Hương chia sẻ, trong năm 2024-2025, Coteccons đã thực hiện chuyển đổi số toàn bộ quy trình nội bộ, giúp mang lại giá trị sinh lời ước tính 232.735 USD. "Hệ thống hóa giúp mọi dữ liệu nằm trên đám mây, từ chào đón nhân viên mới đến xét KPI, đào tạo trực tuyến... Điều này không chỉ giúp tiết kiệm chi phí mà còn xây dựng nhận thức về ESG cho mỗi nhân viên ngay từ ngày đầu gia nhập", bà Hương nhấn mạnh.

Các con số trên minh chứng rằng tại Coteccons, Human Capital không phải là một slogan truyền thông hay một phòng ban phải có theo chức năng hành chính ngắn hạn, mà là một khoản đầu tư chiến lược có đo lường (ROI). Đó là chuyển hóa thành lợi thế cạnh tranh: Đội ngũ nhân sự được trang bị đầy đủ về kỹ thuật cao, văn hoá ESG và tiêu chuẩn an toàn chính là "vũ khí" giúp Coteccons liên tục thắng thầu các siêu dự án Mega/FDI có biên lợi nhuận tốt. Đó là tạo nên sức mạnh của hệ thống kết hợp giữa Văn hóa ("Đạo xây dựng", "OWN IT") và Công nghệ (Workday, E-learning) tạo ra một hệ thống tự động vận hành, giúp Công ty vừa trao quyền mạnh mẽ cho lớp Successor, vừa kiểm soát hiệu quả các "lằn ranh đỏ" về tài chính và vận hành.

Chính năng lực của đội ngũ này là chìa khóa để trúng thầu các siêu dự án Mega có hàm lượng công nghệ cao và yêu cầu ESG khắt khe - nơi biên lợi nhuận cao hơn nhưng các đối thủ nội địa bị loại sớm vì không đáp ứng được chuẩn mực quốc tế. Khách hàng FDI quan tâm về sự an toàn và minh bạch do đội ngũ nhà thầu mang lại giúp triệt tiêu rủi ro dự án tỷ đô bị đình chỉ thi công.

Trong bối cảnh ngành xây dựng không ngừng chuyển động, lợi thế cạnh tranh của Coteccons không chỉ đến từ đội ngũ kỹ sư giỏi chuyên môn, mà còn từ năng lực quản trị, điều phối và làm chủ quá trình triển khai dự án. Human Capital tại Coteccons không chỉ đào tạo những kỹ sư vững nghề, mà còn phát triển đội ngũ có tư duy quản trị và năng lực thực thi toàn diện: từ phối hợp với nhiều nhà thầu phụ và các bên liên quan, đàm phán chi phí hợp lý, quản lý nguồn lực đến kiểm soát tiến độ và chất lượng công trình. Thông qua các chương trình phát triển năng lực chuyên môn, nâng cao hiểu biết về chuẩn mực IFRS, quản trị rủi ro ESG và củng cố văn hóa OWN IT, Coteccons từng bước xây dựng đội ngũ không chỉ giỏi chuyên môn mà còn chủ động ra quyết định, phối hợp hiệu quả và chịu trách nhiệm đến cùng với kết quả công việc. Đây chính là nền tảng nội lực giúp Coteccons nâng cao năng lực thực thi, duy trì kỷ luật trong vận hành và hiện thực hóa mục tiêu tăng trưởng có chất lượng, tạo dựng giá trị bền vững trong dài hạn.



Hơn 100 nhà lãnh đạo tiềm năng của của Coteccons tham dự buổi đào tạo Mastering Changes tại Bái Đính (Ninh Bình).



Coteccons tổ chức các buổi đào tạo kỹ thuật thi công dành cho các bạn sinh viên trong chương trình "Coteccons Young Talent Program 2025".

NĂM TÀI CHÍNH 2026

89.561
TỔNG SỐ GIỜ ĐÀO TẠO
Bao phủ nội dung đa dạng cho nhân viên

PHẠM VI NỘI DUNG ĐÀO TẠO ĐA DẠNG
- Chuyên môn kỹ thuật
- An toàn
- ESG
- Kỹ năng lãnh đạo
- Kỹ năng mềm

178
KHOÁ HỌC TRÊN WEBSITE ĐÀO TẠO (E-LEARNING)

39.029
LƯỢT TRUY CẬP WEBSITE ĐÀO TẠO

Theo định hướng Chiến lược Kinh doanh (AOP) cho niên độ tài chính FY2027, "Phát triển Nguồn vốn Con người" (Grow Human Capital) đặt làm một trong năm Trụ cột Chiến lược ưu tiên (Strategic Priorities - SP3). Coteccons xác định việc nâng cấp năng lực tổ chức, xây dựng văn hóa đội ngũ hiệu suất cao và chuẩn bị kỹ lưỡng cho thế hệ lãnh đạo kế cận là những nhiệm vụ sống còn. Khi mục tiêu dài hạn không chỉ là hoàn thành công trình mà là kiến tạo giá trị, Công ty hiểu rằng công nghệ hay tài chính đều có thể sao chép, nhưng một tập thể thấm nhuần "Đạo xây dựng" và được tối ưu hóa bởi công nghệ dữ liệu tiên tiến là tài sản hoàn toàn độc bản.

Trong một thị trường nơi các đối thủ đang mải miết cạnh tranh bằng giá, cuộc đầu tư mạnh mẽ vào hệ thống quản trị và nguồn lực con người của Coteccons giống như một bản tuyên ngôn vững chắc. Họ không chỉ đang dựng lên những tòa nhà biểu tượng, mà đang tạo dựng nền móng trường tồn cho chính định chế của mình bằng vật liệu quý giá nhất: Tầm vóc và bản lĩnh của con người.

Ban Quan hệ Nhà đầu tư & Truyền thông



BÀ NGUYỄN TRÌNH THÙY TRANG
Phó Tổng Giám đốc, Khối Vận hành

Xây ĐẠO trong xây dựng

Bà Nguyễn Trình Thuỳ Trang, Phó Tổng Giám đốc, Khối Vận hành bóc tách triết lý "Xây dựng chi đạo", nghệ thuật quản trị từng chi tiết nhỏ nhất được chuyển hóa từ khẩu hiệu thành hành động thực tiễn đắc nhân tâm.

THỰC HÀNH ĐẠO CỦA NGÀNH XÂY DỰNG

*** Thưa bà, khi nhắc đến ngành xây dựng, người ta thường nghĩ ngay đến bê tông, cốt thép và tiến độ công trường. Tuy nhiên, Coteccons đang nhấn mạnh thông điệp "Xây dựng chi đạo" - nơi việc xây dựng không chỉ là kỹ thuật mà còn là "Đạo" (triết lý, đạo đức nghề nghiệp và chuẩn mực sống). Bà định nghĩa chữ "Đạo" trong vận hành xây dựng hiện đại là gì, và nó dẫn dắt Ban Điều hành đưa ra các quyết định chiến lược ra sao?**

- Hãy nhìn vào các ngành nghề khác như y tế hay giáo dục - họ có những chuẩn mực đạo đức hành nghề khắt khe không thể xê dịch. Ngành xây dựng cũng vậy, thậm chí mức độ rủi ro còn trực diện hơn vì sản phẩm cuối cùng là sinh mạng con người và tuổi thọ của cả một đô thị kéo dài hàng trăm năm.

Một sai sót nhỏ ở một mối hàn hay một cây thép thiếu hụt có thể dẫn đến hậu quả thảm khốc. Vì vậy, nguyên tắc của chúng tôi rất rõ ràng: Không thỏa hiệp với an toàn và chất lượng. Đã có những thời điểm chúng tôi từ chối các dự án lớn, chấp nhận thiệt hại ngắn hạn hoặc áp lực từ thị trường khi đấu thầu giá thấp, nhưng đổi lại, tâm thức và uy tín của tổ chức được bảo toàn vì đấu thầu giá thấp đồng nghĩa với các công tác chuẩn bị sẽ bị tiết chế.

Trong một định chế xây dựng hướng tới sự trường tồn, kỹ thuật thi công hay công nghệ chỉ là phần nổi của tảng băng. Chữ "Đạo" ở đây chính là nền tảng đạo đức nghề nghiệp, trách nhiệm xã hội và chuẩn mực sống trong từng quyết định vận hành. Khi chúng ta xây một công trình, chúng ta không chỉ đổ bê tông hay dựng cốt thép, mà chúng ta đang kiến tạo không gian sống và định hình không gian sống, làm việc, sự an toàn của hàng triệu con người. Chữ "Đạo" dẫn dắt Ban Điều hành từ chối tư duy "làm ngắn hạn để lấy output", thay vào đó buộc chúng ta phải cân nhắc kỹ lưỡng tác động dài hạn của từng quyết định đấu thầu, từng điều khoản hợp đồng đối với sức khỏe tài chính của công ty và sự an toàn của người lao động.

"Đạo" là nền tảng **ĐẠO ĐỨC NGHỀ NGHIỆP**

Chúng tôi đã thực hành "Đạo" của ngành xây dựng và đã hưởng những thành quả đầu tiên thông qua tốc độ tăng trưởng về doanh thu, lợi nhuận và trên hết là sự tin tưởng đồng lòng của khách hàng, đối tác.



Bà Nguyễn Trình Thuỳ Trang, Phó Tổng Giám đốc, Khối Vận hành chụp ảnh lưu niệm cùng đội ngũ kỹ sư tại chương trình "Xây Tết 2026".

*** Ngành xây dựng đôi khi bị nhìn nhận ở các tầng giá trị gia công mỏng. Làm thế nào để Khối Vận hành nâng tầm định vị của ngành lên một tầng giá trị cao hơn - nơi mỗi công trình không chỉ là một khối bê tông hoàn thành, mà là một tuyên ngôn về giá trị văn hóa và trách nhiệm dài hạn?**

- Muốn thoát khỏi vũng lầy gia công mỏng, chúng ta phải thay đổi tư duy từ gốc: coi mỗi dự án là một di sản văn hóa. Khối Vận hành định vị lại giá trị của Coteccons không nằm ở số lượng hợp đồng ký mới hay tốc độ thi công bằng mọi giá, mà nằm ở độ tinh xảo trong từng chi tiết, sự minh bạch trong quản trị và chuẩn mực ESG được thực thi thực chất. Khi mỗi kỹ sư hiểu rằng công trình họ làm ra sẽ tồn tại hàng chục, thậm chí hàng trăm năm và phục vụ cộng đồng, họ sẽ tự khắc hành xử với tinh thần của những nhà kiến tạo thực thụ thay vì những nhà thầu thi công thuần túy.

KỶ LUẬT, ĐỘ CHÍNH XÁC VÀ TRÁCH NHIỆM TRONG TỪNG CHI TIẾT

*** "Xuất sắc trong từng chi tiết" là một phần cốt lõi trong hệ giá trị của Coteccons. Trong vận hành khối lượng công việc khổng lồ trên hàng loạt công trường, một sai sót nhỏ ở chi tiết kỹ thuật hoặc dòng tiền đều có thể tạo ra hệ lụy lớn. Bà đã thiết lập những cơ chế kiểm soát nào để biến "độ chính xác và trách nhiệm" thành phản xạ tự nhiên của từng nhân sự?**

- Sự chính xác không thể đến từ những mệnh lệnh áp đặt hay sự giám sát cực đoan từ bên trên, bởi vì với hàng ngàn công trường trải dài, không ai có thể đứng canh từng thanh thép hay từng dòng tiền thu chi. Cơ chế của chúng tôi là chuẩn hóa quy trình (SOPs), số hóa dữ liệu và xây dựng hệ thống kiểm soát chéo rõ ràng. Khi mọi



Tổng quan buổi đối thoại trực tiếp giữa Công trường và Văn phòng Coteccons với tinh thần "Thấu hiểu để thực thi", hướng đến tăng cường phối hợp và tối ưu nguồn nhân lực - tài sản chiến lược, đóng vai trò then chốt trong hoạt động thi công.

tiêu chuẩn kỹ thuật, dòng tiền và chất lượng được minh bạch hóa trên hệ thống thời gian thực, tính kỷ luật sẽ trở thành phản xạ tự nhiên. Nhân sự không làm đúng vì sợ bị phạt, mà làm đúng vì đó là chuẩn mực duy nhất được hệ thống dung dưỡng và công nhận.

*** Khi xảy ra sự cố vận hành, phản ứng thường thấy của tổ chức là tìm lỗi hệ thống hoặc đùn đẩy trách nhiệm. Khối Vận hành đã dung hòa giữa việc xây dựng một "vùng an toàn tâm lý" để nhân sự dám làm, với việc siết chặt "trách nhiệm giải trình" ra sao?**

- Cổ vũ tinh thần "Dám làm điều chưa từng" đồng nghĩa với việc tổ chức phải chấp nhận một tỷ lệ rủi ro sai sót nhất định. Nếu chúng ta vùi dập nhân sự ngay khi họ vấp ngã vì một ý tưởng táo bạo, chúng ta sẽ triệt tiêu sức sáng tạo của cả tổ chức. Do đó, "vùng an toàn tâm lý" tồn tại để bảo vệ những nỗ lực đổi mới và dấn thân. Tuy nhiên, sự an toàn đó có ranh giới rõ ràng với sự cẩu thả. Trách nhiệm giải trình yêu cầu khi xảy ra sai sót, chúng ta không tìm cách đổ lỗi cá nhân mà mổ xẻ nguyên nhân hệ thống để khắc phục triệt để. Dám làm thì phải dám nhận trách nhiệm đến cùng - đó mới là bản lĩnh của người Coteccons.

*** Số hóa đóng vai trò quản trị quan trọng tại CTD. Tuy nhiên, số hoá một tổ chức quy mô hàng chục ngàn nhân sự, kỹ sư và công nhân trong ngành xây dựng vốn có tính truyền thống và thủ công cao chắc chắn không phải là con đường trải hoa hồng. Đâu là chìa khóa để vượt qua sức ì văn hóa này, thưa bà?**

- Ban đầu, sự kháng cự là rất lớn. Kỹ sư thế hệ cũ quen với cách làm thủ công, bản vẽ giấy, và việc áp dụng các phần mềm quản trị hay mô hình BIM nghiêm ngặt giống như một cú sốc văn hóa. Tuy nhiên, chúng tôi hiểu rằng nếu không tập trung hóa và chuẩn hóa toàn bộ dữ liệu, doanh nghiệp sẽ mãi loay hoay trong mô hình quản trị manh mún.

Chúng tôi không chỉ mua phần mềm đắt tiền rồi bỏ đó. Chúng tôi đầu tư mạnh mẽ vào đào tạo, biến công nghệ thành công cụ thực chiến hàng ngày. Từ hệ thống quản lý nguồn lực, kiểm soát tiến độ thi công đến các chuẩn mực BIM tiên tiến - tất cả đều được đưa vào KPI đánh giá hiệu suất. Nhờ đó, 100% ứng dụng tiêu chuẩn BIM và kiểm soát dữ liệu tập trung được triển khai trên các dự án trọng điểm, giúp biên lợi nhuận được cải thiện rõ rệt, sai sót kỹ thuật giảm thiểu tối đa và năng lực xử lý các dự án phức hợp tầm cỡ quốc tế được nâng lên tầm cao mới.

CHUYỂN DỊCH TƯ DUY CÔNG TY TRƯỜNG TỒN

*** Nhiều doanh nghiệp xây dựng mắc kẹt trong vòng xoáy "chạy đua doanh thu ngắn hạn" mà quên mất sức khỏe dài hạn của tổ chức. Dưới góc nhìn leadership, việc chuyển dịch tư duy từ "làm dự án ra tiền" sang "xây dựng một doanh nghiệp trường tồn" đòi hỏi sự thay đổi triệt để nào trong hệ thống phát triển nguồn nhân lực?**

- Chạy đua doanh thu ngắn hạn là cái bẫy chết người trong ngành xây dựng, nơi một hợp đồng sai lầm có thể xóa sạch thành quả của nhiều năm. Chuyển sang tư duy xây dựng định chế trường tồn nghĩa là chúng ta phải đặt "con người" và "hệ thống quản trị" lên trên hết. Hệ thống phát triển nhân sự của Coteccons không chỉ đào tạo kỹ thuật để làm dự án nhanh hơn, mà tập trung rèn giũa bản lĩnh lãnh đạo, tư duy tài chính, đạo đức nghề nghiệp và khả năng quản trị rủi ro cho lớp kế cận. Chúng ta đang xây dựng những con người có năng lực tự chủ, để ngay

cả khi ban lãnh đạo vắng mặt, hệ thống vẫn vận hành chính xác và bền vững.

Chúng tôi áp dụng bộ lọc 5 tiêu chí chiến lược cho mọi dự án mới tham gia. Nếu một dự án có biên lợi nhuận không đảm bảo bù đắp rủi ro, hoặc chủ đầu tư không có năng lực tài chính minh bạch, chúng tôi kiên quyết từ chối.

Chiến lược phân bổ nguồn lực tập trung vào việc tối ưu hóa chi phí vận hành, tinh gọn chuỗi cung ứng và đặc biệt là hệ thống kiểm soát công nợ chặt chẽ. Nhờ đó, ngay cả trong những năm thị trường bất động sản gặp khó khăn, dòng tiền vẫn duy trì ở trạng thái an toàn và khỏe mạnh

*** Trong bối cảnh tỷ lệ biến động nhân sự là thử thách chung của ngành, Khối Vận hành đã triển khai những chiến lược nhân sự cốt lõi nào để giữ chân nhân tài và xem Coteccons là sự nghiệp dài hạn?**

- Người giỏi không chỉ ở lại vì lương thưởng ngắn hạn, họ ở lại vì nhìn thấy lộ trình phát triển và ý nghĩa thực sự trong công việc. Tại Coteccons, tư duy quản trị không dừng lại ở việc tập trung săn tìm những "ngôi sao" có sẵn, mà chúng tôi tái định nghĩa tài năng chính là khả năng khơi thông rào cản và giải phóng tối đa tiềm năng của mỗi cá nhân.

Song song với việc phát triển nhân tài, Coteccons duy trì tiêu chuẩn cao trong quản trị nhân sự, chủ động nhận diện và có giải pháp phù hợp đối với tình trạng “deadwood” (những nhân sự trì trệ, không phù hợp), nhằm xây dựng đội ngũ có năng lực, tinh thần chủ động và cam kết đồng hành cùng mục tiêu phát triển của tổ chức. Có một thực tế trong quản trị là: "Một trái táo thối có thể làm hư mười trái táo tốt còn lại". Sự nhượng bộ trước sức ỳ hoặc thái độ tiêu cực của một vài cá nhân sẽ nhanh chóng làm xói mòn động lực và văn hóa của cả một tập thể xuất sắc. Chiến lược giữ chân nhân sự của chúng tôi mới phát huy tối đa thông qua ba mũi nhọn:

• Trao quyền thực chất để mỗi cá nhân được làm chủ công việc của mình như những "mini-CEO".

• Minh bạch và ghi nhận xứng đáng với mọi nỗ lực đóng góp.

• Tạo dựng môi trường làm việc nhân văn, nơi sức khỏe thể chất và tinh thần của kỹ sư, công nhân được chăm lo toàn diện.

"SAVING MODE" - TỪ KHẨU HIỆU TỚI HÀNH ĐỘNG THỰC TIỄN

*** Cụm từ "Saving mode" đang được nhắc đến như một kim chỉ nam vận hành của nhiều doanh nghiệp trong bối cảnh biến động hiện nay. Tuy nhiên, tiết kiệm trong xây dựng rất dễ bị hiểu lầm thành cắt xén chất lượng hoặc bóp nghẹt nguồn lực. Bà định nghĩa "Saving mode" tại Coteccons chuẩn xác là gì, và lằn ranh đỏ nào không bao giờ được phép vượt qua?**

- "Saving mode" tại Coteccons tuyệt đối không phải là sự cắt xén chi phí cục đoan hay làm suy giảm chất lượng công trình. Đó là chiến lược tối ưu hóa vận hành, chống lãng phí, cải tiến biện pháp thi công và nâng cao năng suất lao động thông qua công nghệ và số hóa. Lằn ranh đỏ không bao giờ được phép vượt qua là An toàn lao động, Chất lượng kỹ thuật và Uy tín cam kết với khách hàng. Mọi giải pháp tiết kiệm đều phải xuất phát từ năng lực quản trị thông minh, tuyệt đối không đánh đổi các tiêu chuẩn cốt lõi lấy lợi ích ngắn hạn.

*** Để đưa "Saving mode" chuyển dịch từ một khẩu hiệu trên giấy thành thói quen hành động của từng cá nhân từ văn phòng tập đoàn đến ngoài bãi móng công trường,**



Khối Vận hành đã triển khai những cơ chế đo lường và lan tỏa nào?

- Chúng tôi biến "Saving mode" thành KPI hành động cụ thể gắn liền với trách nhiệm của từng Giám đốc Dự án và Trưởng phòng ban thay vì dừng lại ở văn bản vận động. Từ việc tối ưu hóa lượng vật tư hao hụt, kiểm soát chặt chẽ biểu đồ dòng tiền, đến việc ứng dụng các giải pháp BIM/LEAN để cắt giảm thời gian thi công vô ích - mọi sáng kiến tiết kiệm đều được lượng hóa, đo lường theo thời gian thực và có cơ chế khen thưởng, vinh danh xứng đáng. Ban lãnh đạo và đội ngũ quản lý cấp cao tiên phong thực hành tinh thần này trước tiên, tạo hiệu ứng lan tỏa mạnh mẽ đến từng kỹ sư và công nhân ngoài công trường.

*** Nhìn về chặng đường phía trước của FY2027, nếu phải gửi gắm một thông điệp mang tính kim chỉ nam cho toàn thể đội ngũ vận hành và nhân sự hậu cần - kỹ thuật để họ vững tâm thực hiện chiến lược "Tăng trưởng Chất lượng", bà sẽ nói điều gì?**

- Bước sang FY2027, thách thức thị trường vẫn còn đó, nhưng cơ hội dành cho những người làm ăn chân chính và xuất sắc là vô cùng lớn. Thông điệp của tôi rất ngắn gọn: Hãy kiên định với "Đạo" nghề, tuyệt đối tuân thủ kỷ luật trong từng chi tiết nhỏ nhất và biến chất lượng thành chữ ký độc bản của người Coteccons.

Chúng tôi không chỉ xây những tòa cao ốc hay nhà máy để kiếm lợi nhuận trong vài năm. Mỗi công trình mọc lên là một tuyên ngôn về trí tuệ Việt Nam, đứng vững hiên ngang qua hàng thế kỷ. Khi thế hệ mai sau nhìn lại những di sản kiến trúc mà chúng ta để lại hôm nay, họ sẽ thấy ở đó sự tận tâm, chuẩn mực kỹ thuật đỉnh cao và lòng tự tôn nghề nghiệp sâu sắc nhất.

Ban Quan hệ Nhà đầu tư & Truyền thông



Từ chữ "Dám cũ" đến tăng trưởng tại Unicons

HỒ VĂN CHÍ THÀNH
Phó Tổng Giám đốc Unicons (BU3)

Trong ngành Xây dựng, người ta thường ca tụng tinh thần "dám nghĩ, dám làm" như một phẩm chất mặc định của kẻ dẫn đầu. Nhưng khi đã nếm trải đủ những biến động khắc nghiệt của thương trường, từ bão giá vật tư, khan hiếm nhân công đến áp lực dòng tiền, chúng tôi nhận ra rằng: Dám từ chối một dự án rủi ro đòi hỏi bản lĩnh lớn hơn rất nhiều so với việc dám gật đầu nhận thầu bằng mọi giá.

Đó chính là sự chuyển dịch từ chữ "Dám cũ" đầy cảm tính sang một chữ "Dám mới" mang tính kỷ luật của Unicons trước ngưỡng cửa chu kỳ FY27.



Tọa đàm "Câu chuyện của những lần Dám" với thế hệ trẻ "Dám" tại sự kiện Coteccons Townhall 2026.

TỪ CHỮ "DÁM" CŨ ĐẾN BẢN LĨNH NÓI "KHÔNG"

Unicons từng có rất nhiều kinh nghiệm với chữ "Dám". Trước giai đoạn tái cấu trúc, tổ chức mang trong mình một chữ "Dám" cũ: dám nhận mọi loại công trình, kể cả những gói thầu quy mô nhỏ chỉ 200 - 500 tỷ đồng nhưng cấu trúc kỹ thuật và pháp lý vô cùng phức tạp. Có thời điểm, gần như tuần nào Công ty cũng khởi công dự án mới. Sự bành trướng nóng về số lượng đã tạo ra áp lực khổng lồ lên bộ máy vận hành và hệ thống kiểm soát chất lượng.

Sau tái cấu trúc, Ban lãnh đạo định nghĩa lại hoàn toàn tinh thần này: Unicons chọn "dám từ chối". Công ty kiên quyết gạt bỏ những gói thầu có quy mô doanh thu rất lớn nhưng cơ chế thanh toán mập mờ, dòng tiền thiếu an toàn hoặc biên lợi nhuận bị bào mòn. Năm qua, tỷ lệ trúng thầu của Unicons thấp hơn trước, nhưng đó là sự sụt giảm có chủ đích khi Ban lãnh đạo chủ động loại bỏ các cơ hội ẩn nhiều rủi ro. Quyết định này đã cứu Unicons khỏi chiếc bẫy "cuộc đua xuống đáy" về giá thầu đang tàn phá biên lợi nhuận của toàn ngành.

THỰC TẾ KHẮC NGHIỆT CỦA THỊ TRƯỜNG

Thị trường xây dựng hiện tại đang chịu sức ép từ ba gọng kìm: sự bất ổn vĩ mô toàn cầu, khan hiếm lao động và trượt giá vật tư. Ngay cả với những dự án được thẩm định kỹ lưỡng, rủi ro vẫn luôn chực chờ.

Nhìn lại quá khứ, bài học đắt giá nhất mà tôi trực tiếp xử lý trong năm FY26 là một dự án chung cư cao cấp trị giá hàng nghìn tỷ đồng. Dù chủ đầu tư thanh toán tốt, nhưng việc thi công kéo dài với các yêu cầu kỹ thuật ngặt nghèo và cảm xúc phức tạp đã khiến dự án lỗ hơn 100 tỷ đồng - tương đương khoảng 10% giá trị hợp đồng khi tôi tiếp quản. Dự án kéo dài không chỉ làm suy giảm hiệu quả tài chính mà còn chiếm dụng nguồn lực và bào mòn tinh thần của đội ngũ kỹ sư.

Bài học rút ra rất rõ ràng: Nhận dự án để tạo tiếng vang doanh thu nhưng đánh đổi bằng rủi ro dòng tiền là cái giá Unicons không bao giờ lặp lại. Phương châm nhất quán của chúng tôi là: Sống đàng hoàng, làm người tử tế. Khi nhà thầu thực thi chuẩn mực về An toàn - Tiến độ - Chất lượng, các chủ đầu tư chuyên nghiệp sẽ tự khắc tìm đến và sẵn sàng đồng hành sòng phẳng.

VĂN HÓA "OWN IT" TRAO QUYỀN TRÊN CÔNG TRƯỜNG

Để vận hành hiệu quả danh mục dự án mà không quay lại vết xe đổ tập quyền, tôi đẩy mạnh triết lý "OWN IT" (Tinh thần làm chủ). Mỗi Chỉ huy trưởng tại công trường phải được xem như một "ông chủ" điều hành một doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME) với quy mô vốn hàng trăm tỷ đồng.

Quyền hạn và trách nhiệm luôn phải song hành. Chỉ huy trưởng là người bám sát công trường mỗi ngày, hiểu rõ từng đối tác, nhà thầu phụ và tư vấn giám sát. Vì vậy, họ phải được trao quyền thực chất để ra quyết định.

Đã tin thì phải tin tuyệt đối. Sự hoài nghi từ cấp trên sẽ giới hạn năng lực hành động của cấp dưới đúng bằng mức độ nghi ngờ đó. Khi cảm nhận được sự tin tưởng và tôn trọng, người quản lý dự án sẽ tự giác bảo vệ chi phí và lợi nhuận của tổ chức như tài sản của chính gia đình mình.

Tuy nhiên, thực tế công trường luôn phát sinh những bài toán khắc nghiệt vượt ngoài tầm kiểm soát: dòng tiền dự án tắc nghẽn, nhà thầu phụ bỏ cuộc giữa chừng, buộc Chỉ huy trưởng phải tự đứng ra tổ chức tổ đội thi công trực tiếp để bảo vệ tiến độ. Những tình huống khẩn cấp này đôi khi làm phát sinh chi phí ngoài quy trình, dễ gây hiểu lầm nội bộ.

Tại Unicons, bài toán này được giải quyết bằng hai nguyên tắc:

1 Hệ thống Quy trình Chuẩn (SOPs) và sự hậu thuẫn từ các phòng ban:

Đóng vai trò là khung hành lang bảo vệ, không để sự linh hoạt biến thành hành vi buông lỏng kiểm soát.

2 Văn hóa chia sẻ trách nhiệm:

Khi xảy ra sự cố, người quản lý trực tiếp cùng các phòng ban ngồi lại mổ xẻ nguyên nhân thay vì quy kết cá nhân. Sai sót của công trường là trách nhiệm chung cần cả hệ thống cùng tháo gỡ.

PHỤC HỒI NIỀM TIN - SỨC MẠNH CHO FY2027

Thước đo thành công lớn nhất sau giai đoạn tái cấu trúc không nằm ở những con số báo cáo, mà nằm ở sự phục hồi của Niềm tin. Người ta mất nhiều năm để gầy dựng uy tín nhưng có thể đánh mất chỉ trong vài phút.

Nếu định lượng theo thang điểm 10, tôi đánh giá niềm tin nội bộ Unicons hiện đã hồi phục ở mức 8 - 9 điểm, trong khi niềm tin từ các đối tác, nhà cung cấp và nhà thầu phụ đạt khoảng 7 - 8 điểm. Minh chứng rõ nét nhất là các đối tác chiến lược từng chịu ảnh hưởng trong quá khứ đã chủ động quay trở lại đồng hành cùng Unicons trên các công trình mới. Sự tin tưởng được khôi phục không bằng những lời hứa hẹn hoa mỹ, mà bằng sự minh bạch: mời đối tác đến đối thoại sòng phẳng, công khai lộ trình thanh toán nợ theo từng giai đoạn và thực hiện chuẩn xác những gì đã cam kết.

Bước sang năm tài chính 2027, Unicons bước vào đường đua với một tâm thế hoàn toàn mới. Nếu như trước đây người ta nói nhiều về dám nghĩ, dám làm, dám dấn thân, thì chữ "DÁM" quan trọng nhất mà tôi yêu cầu toàn bộ đội ngũ quản lý phải khắc cốt ghi tâm trong giai đoạn này là: DÁM NHÌN THẲNG VÀO KẾT QUẢ.

Dù kết quả kinh doanh hay vận hành là tốt hay xấu, mỗi người phải dũng cảm đối diện với các số liệu thực tế để phân tích, mổ xẻ và rút ra bài học xương máu. Ngành Xây dựng không có hai công trình nào giống hệt nhau. Chỉ khi dám thẳng thắn nhìn vào những điểm chưa hoàn hảo để tự hoàn thiện, Unicons mới có thể bảo vệ được biên lợi nhuận, giữ vững dòng tiền và tạo ra sự tăng trưởng chất lượng thực chất.

"Mini-CEO" kiến thiết lại động lực tăng trưởng

Lớp lãnh đạo kế cận đang sử dụng quyền lực phân tán và kỷ luật khước từ rủi ro để thiết lập một quỹ đạo biên lợi nhuận mới.

Cuối năm ngoái, khi GEO Foundations chính thức sáp nhập vào hệ sinh thái Coteccons, ông Huỳnh Xuân Vinh, Giám đốc dự án GEO Foundations, không chọn cách ăn mừng bằng việc lao vào các cuộc đua giảm giá để giành giật thị phần nội địa chật chội.

ĐỊNH NGHĨA LÀ CHỮ "DÁM"

Đối với ông Vinh, việc bước ra khỏi vùng an toàn để vươn tới các thị trường như Indonesia, Singapore hay Bangladesh không đơn thuần là câu chuyện mở rộng địa lý. Đó là lời giải cho bài toán sinh tử của ngành Xây dựng: Tìm kiếm dòng tiền minh bạch và nhắm tới các dự án có biên lợi nhuận cao vượt trội so với trong nước. Để chinh phục được điều này, GEO Foundations sử dụng bệ phóng là sự cộng hưởng giữa di sản kỹ thuật nền móng từ đối tác Bauer và quy mô tài chính lành mạnh của Coteccons.

Câu chuyện "dám nghĩ lớn" của GEO phản chiếu chính xác một cuộc đổi ngôi chiến lược đang diễn ra trên khắp các công trường của Coteccons. Khi thị trường liên tục chèn ép biên lợi nhuận từ mọi hướng, do lạm phát chi phí, áp lực tài chính và đứt gãy chuỗi cung ứng toàn cầu, Coteccons đã chọn chủ đề "Kỷ luật" cho niên độ FY2027, chính thức đánh dấu bước chuyển mình từ "Tăng trưởng" sang "Tăng trưởng Chất lượng" (From Growth To Quality Growth). Động cơ thúc đẩy cỗ máy này chính là một thế hệ lãnh đạo kế cận mang tư duy hoàn toàn khác biệt.



Ông Phạm Ngọc Bình, Giám đốc dự án BU6

"MỤC TIÊU LỚN NHẤT LÀ BIẾN BU6 THÀNH NƠI HỘI TỤ CỦA NHỮNG NHÂN SỰ TÀI NĂNG, NƠI NGƯỜI TRẺ CÓ KHÔNG GIAN TỰ THÂN PHÁT TRIỂN VÀ KHẲNG ĐỊNH BẢN LĨNH"

Ngành Xây dựng từng chạy đua cùng những bản hợp đồng phình to về quy mô, bất chấp rủi ro tiềm ẩn. Nhưng với ông Hồ Văn Chí Thành, Phó Tổng Giám đốc Unicons (BU3), thành tựu lớn nhất của quá trình tái cấu trúc Coteccons chính là sự thay đổi định nghĩa về chữ "Dám".

Nhìn lại quá khứ, ông Thành thẳng thắn thừa nhận Unicons từng sở hữu một "chữ dám cũ": Dám nhận mọi dự án, từ nhỏ đến khó, với cường độ khởi công gần như mỗi tuần, tạo ra áp lực khổng lồ lên hệ thống vận hành. Nhưng trong kỷ nguyên mới, thế hệ kế cận mang đến một "chữ dám mới": Dám từ chối. "Chúng tôi bắt đầu từ chối cả những dự án có quy mô lớn, doanh thu rất cao nhưng không đáp ứng yêu cầu về dòng tiền hoặc biên lợi nhuận", ông Thành nhấn mạnh. Bằng chứng là trong năm qua, tỷ lệ trúng thầu của Unicons thấp hơn do chủ động khước từ nhiều cơ hội tiềm ẩn rủi ro. Quyết định này đã trở thành "tấm khiên" bảo vệ Công ty trước đợt tăng giá vật tư và khan hiếm lao động khốc liệt của thị trường.

Để Chỉ huy trưởng thực sự mang tư duy "ông chủ", sự tin tưởng phải là tuyệt đối, vì theo ông, "những người tự tin chắc chắn sẽ làm tốt hơn những người cảm thấy tự ti".

ĐÃ DÙNG THÌ PHẢI TIN

Nếu BU3 định nghĩa lại ranh giới của sự an toàn, thì tại BU1, ông Dương Trọng Nghĩa, Giám đốc Dự án, tập trung vào việc giải phóng năng lực của lớp kế cận thông qua chính sách phân quyền "PD Empowerment". Theo ông Nghĩa, tư duy "làm thuê" chỉ bị triệt tiêu khi văn hóa trao quyền được thực thi nhất quán. Lấy triết lý "Đã dùng thì phải tin, đã không tin thì không dùng", ông định vị bản thân không phải là người thâu tóm quyền lực, mà là người kiến tạo nền tảng. "Lãnh đạo đóng vai trò sân khấu, nền tảng. Còn tỏa sáng thì để anh em là những ngôi sao trình diễn", ông Nghĩa đúc kết.



Ông Dương Trọng Nghĩa, Giám đốc Dự án BU1

"LÃNH ĐẠO ĐÓNG VAI TRÒ SÂN KHẤU, NỀN TẢNG. CÒN TỎA SÁNG THÌ ĐỂ ANH EM LÀ NHỮNG NGÔI SAO TRÌNH DIỄN"

Khi một Giám đốc Dự án (PD) đồng ý nhận dự án với một biên lợi nhuận cụ thể, họ lập tức trở thành một "mini-CEO", nắm toàn quyền quyết định về ngân sách, nhân sự, cho đến việc điều tiết dòng tiền. Để đội ngũ trẻ (đặc biệt là thế hệ 9X) không "say quyền" mà tạo ra sai lầm hệ thống, ông Nghĩa



"SUCCESSOR KHÔNG CHỈ NẰM Ở VIỆC NHẬN QUYỀN, MÀ LÀ GIÚP ĐỘI NGŨ VƯỢT QUA NỖI SỢ HÃI KHI PHẢI TỰ MÌNH ĐƯA RA QUYẾT ĐỊNH KHỐC LIỆT TRÊN CÔNG TRƯỜNG"

Ông Ehab Haj-Qasem, Giám đốc Dự án MEP

thiết lập nghệ thuật "lạt mềm buộc chặt" qua 4 bước: Đứng đủ xa để nhân sự thoải mái, nhưng đủ gần để "đỡ" kịp khi họ vấp ngã; Luôn có Plan B, C, D song hành cùng báo cáo tiến độ; Văn hóa họp hành thẳng thắn, không ngại chỉ ra khuyết điểm của nhau; Trao cơ hội từ việc được hỗ trợ đến việc làm chủ hoàn toàn các cuộc đàm phán quốc tế.

"Tôi quan điểm là vẫn phải để anh em 'ngã' ở mức độ kiểm soát được vì bài học lớn nhất thường đến từ thất bại", ông Nghĩa chia sẻ góc nhìn táo bạo về việc rèn giũa thế hệ kế cận.

Đồng điệu với sự kiên quyết này, tại BU4, ông Ehab Haj-Qasem, Giám đốc Dự án MEP, chuyển từ tư duy mệnh lệnh sang văn hóa làm chủ theo triết lý "OWN IT". Đối với ông, tinh thần successor không chỉ nằm ở việc nhận quyền, mà là giúp đội ngũ vượt qua nỗi sợ hãi khi phải tự mình đưa ra quyết định khốc liệt trên công trường. Nhờ cơ chế giải phóng nỗi sợ này, BU4 đã dấn thân vào những mảng kỹ thuật phức tạp nhất, từ việc giành gói thầu trung tâm dữ liệu tại Georgia đến việc táo bạo áp dụng giải pháp sàn thao tác tạm treo ngược tại siêu dự án LEGO.

THIẾT LẬP NHỮNG LẰN RANH ĐỎ

Ông Phạm Ngọc Thành, Quyền Tổng Giám đốc Dự án BU2, mang đến một lăng kính quản trị quyết liệt: Sự nhiệt huyết vô nghĩa nếu thiếu đi hệ thống kiểm soát. "Bạn có "OWN IT" đến đâu mà hệ thống không đủ mạnh thì hai yếu tố đó cũng không thể vận hành cùng nhau" ông Thành khẳng định. Đối với ông, tinh thần "Dare to Build the Impossible" trong hạ tầng không phải là sự liều lĩnh, mà là trách nhiệm phải bước đi để bắt kịp xu thế công nghệ và giảm thiểu phụ thuộc vào nhân công.

Để lớp trẻ phát huy năng lực, Coteccons sẵn sàng cho họ mặc một "chiếc áo rộng" nhằm kích thích sự tăng trưởng. Tuy nhiên, khác với sự mềm dẻo của BU1, BU2 thiết lập những "lằn ranh đỏ" cực kỳ định lượng. Mọi quyết định ủy quyền từ chọn nhà thầu phụ đến định mức tài chính đều có một chốt chặn được cài đặt sẵn trong hệ thống. "Dù muốn vượt thẩm quyền thì hệ thống cũng đã có cơ chế chốt chặn," ông cho biết.

Thước đo thành công của một successor tại BU2 rất thực tế: "Một Giám đốc Dự án giỏi không phải là người tự mình làm được mọi việc, mà là người xây dựng được một đội ngũ có thể vận hành dự án ngay cả khi mình không có mặt", ông Thành nhấn mạnh. Bản lĩnh của thế hệ này đã được chứng minh qua "bão giá" nửa đầu năm 2026, khi các kỹ sư công trường không bị động ngồi chờ mà chủ động tìm nhà cung cấp mới, rà soát thiết kế và đàm phán phát sinh để bù đắp chi phí, bảo vệ biên lợi nhuận cho Công ty.

BỆ PHÓNG CHO TƯƠNG LAI

Với quy mô hơn 4.000 kỹ sư và hơn 32.000 công nhân, theo bà Nguyễn Trình Thùy Trang, Phó Tổng giám đốc, Khối vận hành Coteccons, người giỏi không thiếu mà thiếu một cách để quản trị những người giỏi này để làm sao tạo giá trị cho tổ chức. "Thế hệ lao động trẻ hiện nay rất cởi mở, ham học hỏi và sẵn sàng dấn thân. Nhưng nếu doanh nghiệp không có lộ trình phát triển rõ ràng, cơ chế đánh giá minh bạch và chiến lược đào tạo bài bản, lực lượng này sẽ không thể chuyển hóa thành đội ngũ kế cận", bà Trang cho biết. Ngược lại, khi được đầu tư đúng cách, trong vòng 10 năm, chính nhóm lao động trẻ hiện tại có thể trở thành lực lượng chủ chốt, chiếm tới 50-60% nhân sự chất lượng cao của tổ chức. Điểm cốt lõi là phải chuyển từ tư duy "quản lý nhân sự" sang "quản trị vốn con người", coi con người là tài sản có thể đầu tư và tạo ra giá trị dài hạn.

"Mục tiêu lớn nhất là biến BU6 thành nơi hội tụ của những nhân sự tài năng, nơi người trẻ có không gian tự thân phát triển và khẳng định bản lĩnh. Khi mỗi cá nhân đều dám nghĩ, dám làm và kiên định giữ vững lời hứa, chúng tôi sẽ cùng nhau kiến tạo nên những công trình biểu tượng mà khách hàng tuyệt đối tin tưởng và tập thể Coteccons luôn tự hào", ông Phạm Ngọc Bình, Giám đốc dự án BU6, khẳng định.

Trong bối cảnh địa chính trị phân mảnh và yêu cầu bền vững định hình lại luật chơi, sự sống còn của những "người khổng lồ bê tông" phụ thuộc vào việc thế hệ successor có thể tự phá vỡ chính thành công của mình hay không. Coteccons đã chính thức thể chế hóa tầm nhìn này trong Kế hoạch kinh doanh FY2027. "Phát triển Nguồn vốn Con người" (Grow Human Capital - SP3) được đặt làm một trong năm ưu tiên chiến lược, với mục tiêu xây dựng năng lực tổ chức và kiến tạo thế hệ lãnh đạo kế cận.

Góc nhìn đa chiều từ các BU1, BU2, BU3, BU4 và BU6 đã ghép thành một bức tranh toàn cảnh về chiến lược successor tại Coteccons. Đó là sự giao thoa hoàn hảo giữa khả năng khước từ rủi ro, nghệ thuật giải phóng năng lực con người và kỷ luật vận hành hệ thống. Họ không chỉ đang quản lý các khối bê tông vô tri, mà đang trực tiếp định hình một DNA mới cho Coteccons. Tại Coteccons, cuộc cách mạng này gắn liền với chiến lược chinh phục những dự án "Must-Win Battle" (Trận đánh phải thắng) và vươn ra toàn cầu "Go Global".

Dưới sự dẫn dắt của thế hệ lãnh đạo mang tư duy kỷ luật mới, Coteccons đã gặt hái những quả ngọt tài chính ấn tượng trong FY2026, trong đó có con số ấn tượng: Năng suất lao động đạt 9,8 tỷ đồng/người; quy mô Backlog thiết lập đỉnh cao mới 70.000 tỷ đồng.

Thế hệ kế thừa tại Coteccons ngày nay không chỉ đang nhận bàn giao những công trường đang dở. Họ đang viết lại thuật toán cho một tập đoàn tỷ đô, biến những khối bê tông thành cỗ máy sinh lời bền vững, minh bạch và sẵn sàng đương đầu với mọi thách thức của kỷ nguyên mới.

Ban Quan hệ Nhà đầu tư & Truyền thông







NGHỆ THUẬT TRAO QUYỀN và bản lĩnh tạo dựng thế hệ "Mini-CEO"

PHẠM NGỌC THÀNH
Quyền Giám đốc dự án Coteccons BU2

Trong ngành xây dựng truyền thống, mô hình quản trị mệnh lệnh từ trên xuống đã ăn sâu vào tiềm thức vận hành. Tuy nhiên, khi một doanh nghiệp mở rộng quy mô quản lý hàng trăm dự án và tiến tới mục tiêu định chế tỷ đô, tư duy truyền thống quản trị tập quyền chắc chắn không còn phù hợp. Tại BU2, thông điệp "Dare to Build the Impossible" không phải là một khẩu hiệu truyền thông hoa mỹ. Đó là trách nhiệm sống còn được định hình bằng ba trụ cột: Hệ thống - Trao quyền - Niềm tin.

HẠ TẦNG LÀ BƯỚC ĐI TẤT YẾU

Nhiều người nhìn nhận việc Coteccons đảm nhận dự án Cầu Cần Giờ, công trình cầu đầu tiên của Coteccons, là một quyết định táo bạo khi mở rộng sang lĩnh vực chưa từng triển khai.
Mở rộng sang hạ tầng không phải là sự liều lĩnh mà là yêu cầu chiến lược được thúc đẩy bởi hai động lực vĩ mô.

Về xu thế công nghệ hóa: Lĩnh vực hạ tầng sử dụng máy móc, thiết bị và công nghệ hiện đại chiếm ưu thế. Trong bối cảnh nguồn nhân lực kỹ sư và công nhân ngày càng khan hiếm, chuyển dịch sang hạ tầng là lối thoát chiến lược để giảm bớt sự phụ thuộc vào thâm dụng lao động.

Trong bối cảnh phát triển quốc gia: Hạ tầng giao thông Việt Nam đang trong chu kỳ bứt tốc giải ngân và mở rộng. Đứng ngoài cuộc chơi này đồng nghĩa với việc tự thu hẹp không gian tăng trưởng.

Để thu hẹp khoảng cách kinh nghiệm khi chuyển từ nhà cao tầng sang hạ tầng, giải pháp duy nhất là học hỏi thực chiến và liên danh với các đối tác quốc tế dày dặn kinh nghiệm. Dự án đầu tiên có thể gặp thách thức, nhưng từ dự án thứ hai, thứ ba, đội ngũ sẽ bắt nhịp nhanh chóng và tiến tới tự chủ hoàn toàn trong vận hành.

KHUÔN KHỔ "LẰN RANH ĐỎ"

Một CEO không thể quản lý chi tiết hàng chục Giám đốc Dự án (Project Director - PD) khi mỗi người đang gánh vác 3 đến 4 đại công trình. Lãnh đạo cấp cao cần dành thời gian cho công việc hoạch định chiến lược và tìm kiếm thị trường mới. Do đó, trao quyền cho cấp dự án trở thành điều kiện bắt buộc.

Tại BU2, chúng tôi áp dụng triết lý trao cho nhân sự trẻ một "chiếc áo rộng" để họ có không gian trưởng thành. Các Giám đốc Dự án được trao quyền vận hành như những Mini-CEO thực thụ: tự chủ lựa chọn nhà thầu phụ, trực tiếp làm việc với chủ đầu tư, xây dựng bộ máy nhân sự và nắm giữ gần như 99% quyền quyết định tiến độ trên công trường.

Tuy nhiên, trao quyền không đồng nghĩa với buông lỏng kiểm soát. Tinh thần làm chủ ("OWN IT") chỉ phát huy hiệu quả tối đa khi được đặt trong một hệ thống quản trị chặt chẽ với những "lằn ranh đỏ" minh bạch gồm:

- Phân định giới hạn ủy quyền: Từng vị trí từ Kỹ sư dự toán (QS), Chỉ huy phó đến Chỉ huy trưởng đều có phạm vi ủy quyền rõ ràng. Ví dụ: Chỉ huy trưởng có quyền trực tiếp đàm phán và lựa chọn nhà thầu cho các gói thầu dưới 2 tỷ đồng; nhưng từ 3 đến 5 tỷ đồng trở lên, thẩm quyền quyết định cuối cùng phải thuộc về Giám đốc Dự án.

- Cơ chế chốt chặn hệ thống: Hệ thống ERP và các quy trình kiểm soát nội bộ đóng vai trò là "rào chắn" tự động. Bất kỳ quyết định nào vượt quá ngưỡng tài chính hay chạm vào các lằn ranh rủi ro kỹ thuật, an toàn đều bị chặn lại để trình cấp có thẩm quyền phê duyệt.

KỶ LUẬT "TĂNG TRƯỞNG CHẤT LƯỢNG"

Tăng trưởng chất lượng không phải là bài toán chạy đua theo doanh thu hay tích lũy Backlog bằng mọi giá. Tăng trưởng chất lượng là tối ưu hóa hiệu quả quản trị, bảo vệ biên lợi nhuận và duy trì dòng tiền lành mạnh.

Bản lĩnh của đội ngũ cầm trịch dự án đã được tôi luyện qua những cuộc khủng hoảng thị trường khắc nghiệt. Điển hình là giai đoạn giá vật liệu biến động dữ dội: hợp đồng đã ký cố định nhiều tháng nhưng giá bê tông tăng vọt, không thể yêu cầu điều chỉnh đơn giá theo nguyên tắc hợp đồng thông thường.

Thay vì ngồi chờ đợi, đội ngũ công trường đã chủ động xoay chuyển tình thế bằng nhiều giải pháp. Tối ưu chi phí: Liên tục cập nhật thị trường và tìm kiếm mạng lưới nhà cung cấp thay thế; Giải pháp Win-Win: Khéo léo phối hợp với chủ đầu tư và tư vấn thiết kế để rà soát bản vẽ, bù đắp chi phí trượt giá thông qua xử lý các phát sinh (Variation Order - VO); Cộng hưởng hệ sinh thái: Phối hợp chặt chẽ với các phòng ban nội bộ như Chuỗi cung ứng (Supply Chain) và Khối Thiết kế để tận dụng ưu thế mua sắm tập trung, giảm thiểu lãng phí và hạ giá thành vòng đời dự án. Nhìn thấy trước rủi ro và chủ động triệt tiêu rủi ro từ sớm chính là cách bảo vệ biên lợi nhuận bền vững nhất.

THÀNH CÔNG LÀ TẠO RA NGƯỜI THAY THẾ MÌNH

Máy móc và công nghệ có thể mua bằng tiền, nhưng con người và bản lĩnh quản trị thì không thể. Trong cuộc chiến nhân sự khốc liệt, chạy đua tăng lương chỉ là giải pháp ngắn hạn; thứ giữ chân người giỏi lâu dài chính là niềm tin và lộ trình phát triển rõ ràng.

Thành công của một người lãnh đạo dự án giỏi không nằm ở việc tự tay làm hết mọi thứ, mà là xây dựng được một bộ máy có khả năng tự vận hành trơn tru ngay cả khi mình vắng mặt. Khi người quản lý nghỉ phép mà công trường vẫn thi công an toàn, đúng tiến độ và kiểm soát tốt chi phí, đó mới là thắng lợi của quản trị hệ thống.



Ông Nguyễn Chí Thiện, Tổng Giám đốc BU2 và anh Hà Văn Vương, Giám đốc dự án tại Lễ cất nóc Trụ sở làm việc Cơ quan Chủ tịch nước (Ảnh: Mỹ Linh).

Để thế hệ kế cận (Successor) vững vàng gánh vác tương lai, thông điệp tôi luôn truyền tải đến từng kỹ sư là văn hóa "One Team" và tinh thần chủ động:

- Không bao giờ giấu dốt: Đối diện với khó khăn, toàn đội phải ngồi lại cùng nhau mổ xẻ và học hỏi lẫn nhau. Có làm thì có sai, có sai mới sửa để lớn lên.

- Nói "Yes" trước thay vì vội vã từ chối: Khi đứng trước bài toán phức tạp của chủ đầu tư, đừng vội nói "No". Hãy nói "Yes", rồi cùng nhau phân tích các điều kiện cần thiết về bản vẽ, mặt bằng, vật tư và nguồn lực để biến mục tiêu thành hiện thực.

Không có bài toán thi công nào là không thể giải quyết, vấn đề nằm ở việc chúng ta có đủ bản lĩnh và sự đồng lòng để làm hay không. Bằng hệ thống quản trị kỷ luật và nghệ thuật trao quyền thực chất, Coteccons BU2 đang từng bước tạo dựng nền móng vững chắc, sẵn sàng chinh phục những công trình biểu tượng tiếp theo.



Chủ tịch HĐQT Bolat Duisenov vui vẻ gặp gỡ và động viên đội ngũ kỹ sư Coteccons đang làm việc xuyên lễ tại dự án Trung tâm Hội nghị APEC (An Giang).

KIẾN TRÚC PHÂN QUYỀN:

Tái lập trình cỗ máy COTECCONS

Cách Coteccons biến hàng ngàn kỹ sư thành một "cỗ máy" thống nhất bằng văn hóa và hệ thống.

Trong một ngành công nghiệp được định hình bởi những khối bê tông cốt thép và máy móc hạng nặng, tài sản quý giá nhất của một công ty xây dựng lại không thể nhìn thấy bằng mắt thường. Đó là văn hóa doanh nghiệp và hệ thống quản trị.

Tại Việt Nam, Coteccons đang định nghĩa lại cách thức một "người khổng lồ" vận hành. Bằng việc thay đổi tư duy mệnh lệnh (từ trên xuống) truyền thống, Công ty đang kiến tạo một thế hệ lãnh đạo dự án hoạt động như những "mini-CEO". Đây là chiến lược mang tính sống còn giúp Coteccons không chỉ vượt qua giai đoạn khủng hoảng thị trường mà còn chuẩn bị bệ phóng cho kỷ nguyên "Tăng trưởng Chất lượng" (Quality Growth) và vươn tầm quốc tế.

SỨC MẠNH CỦA SỰ TRAO QUYỀN

Sự dịch chuyển lớn nhất tại Coteccons không nằm ở những thay đổi cấu trúc thượng tầng, mà ở cách họ tái lập trình tư duy của từng kỹ sư: Từ việc chờ đợi mệnh lệnh sang tư duy "OWN IT". Ông Phạm Ngọc Thành, Quyền Tổng Giám đốc Điều hành Coteccons BU2, lý giải sự thay đổi này: "Thực tế, rất nhiều anh em thích tinh thần "OWN IT". Ai cũng muốn được trao quyền để chủ động xử lý công việc... Nhưng việc trao quyền đó phải đi cùng với sự kiểm soát của hệ thống. Hai bên phải kết hợp với nhau thì mới tạo ra hiệu quả."

Khái niệm "trao quyền" (Empowerment) tại Coteccons không dừng lại ở mức độ khuyến khích tinh thần. Nó được thể chế hóa thành một mô hình vận hành, trong đó Giám đốc Dự án (PD) được trao quyền tự quyết rộng lớn như một "Mini-CEO". "Điểm rất hay của Coteccons là sẵn sàng để anh em mặc một chiếc áo rộng", ông Thành nhấn mạnh. "Việc trao quyền ở đây là trao quyền ra quyết định. Giám đốc Dự án được quyền lựa chọn nhà thầu phụ, làm việc với chủ đầu tư, xây dựng đội ngũ của mình và quyết định hầu hết các công việc tại dự án".

Đồng quan điểm, ông Dương Trọng Nghĩa, Giám đốc Dự án BU1, khẳng định: "Giám đốc dự án như mini CEO là hoàn toàn đúng". Theo ông Nghĩa, sau khi thống nhất biên lợi nhuận, PD gần như được toàn quyền quản lý



“DARE TO BUILD THE IMPOSSIBLE KHÔNG PHẢI LÀ MỘT KHẨU HIỆU MÀ LÀ TINH THẦN TRÁCH NHIỆM. CÓ ĐI THÌ MỚI TỚI, CÓ LÀM THÌ MỚI CÓ THỂ SAI, CÓ SAI THÌ MỚI SỬA VÀ MỚI LỚN LÊN ĐƯỢC”

Ông Phạm Ngọc Thành,
Quyền Giám đốc dự án Coteccons BU2

gói ngân sách, linh hoạt định đoạt từ số lượng nhân sự, mức lương cho đến việc điều tiết dòng tiền dự án.

Tuy nhiên, trong một ngành rủi ro cao như xây dựng, "trao quyền" không cẩn thận sẽ dễ biến thành "buông lỏng". Để giải quyết bài toán này, Coteccons thiết lập cơ chế "Trao quyền có kiểm soát" thông qua hệ thống và các "lằn ranh đỏ".

Ông Thành giải thích cơ chế này: "Mỗi cấp đều có phạm vi thẩm quyền rõ ràng, có "lằn ranh đỏ". Chẳng hạn, mỗi Giám đốc Dự án được quyền ký hợp đồng trong một giá trị nhất định... nếu vượt ngưỡng do công ty quy định thì phải xin ý kiến cấp trên". Về phần mình, ông Dương Trọng Nghĩa áp dụng nguyên tắc quản trị thiên về "nhân trị": "Trao quyền xong phải đứng tách ra đủ xa để họ thoải mái, đủ gần để nếu ngã thì còn 'đỡ' kịp." Ông cho phép cấp dưới phạm sai lầm trong ngưỡng an toàn, bởi "bài học lớn nhất thường đến từ thất bại."

THỬ LỬA BẢN LĨNH ĐỘI NGŨ KẾ CẬN

Một trong những bài kiểm tra khắc nghiệt nhất đối với hệ thống trao quyền của Coteccons là chu kỳ biến động giá vật liệu xây dựng khốc liệt (như giai đoạn đầu năm 2026 do đứt gãy chuỗi cung ứng toàn cầu).

Trong khủng hoảng, tinh thần "OWN IT" đã phát huy tác dụng. Theo ông Phạm Ngọc Thành, đội ngũ tại công trường không hề thụ động: "Các bạn không ngồi chờ thị trường ổn định mà chủ động tìm giải pháp... liên tục cập nhật giá, tìm thêm các nhà cung cấp mới để tối ưu chi phí... chủ động làm việc với chủ đầu tư và đơn vị tư vấn để xử lý các phát sinh."

Cách Coteccons quản trị kỳ vọng của nhân sự trong bối cảnh này cũng rất trực diện và thực tế. Lợi nhuận vượt mức (nếu có) sẽ được chia sẻ, nhưng rủi ro thua lỗ cũng đòi hỏi sự chung vai sát cánh. "Thông điệp của chúng tôi rất rõ ràng,



Kỹ sư Coteccons trao đổi thông tin dự án với đơn vị thi công dự án Trung tâm Hội nghị APEC (An Giang).



Ông Phạm Ngọc Bình,
Giám đốc dự án BU6

“TẠI BU6, CHÚNG TÔI NHẬN RA RẰNG: RÀO CẢN LỚN NHẤT CỦA SỰ CHUYỂN MÌNH KHÔNG NẰM Ở NĂNG LỰC CHUYÊN MÔN HAY CÔNG CỤ KỸ THUẬT, MÀ NẰM Ở TƯ DUY TIẾP CẬN. ĐỂ THÍCH ỨNG VÀ BỨT PHÁ, TỔ CHỨC PHẢI THAY ĐỔI CĂN BẢN CÁCH NHÌN NHẬN VỀ VAI TRÒ CỦA TỪNG CÁ NHÂN TRÊN CÔNG TRƯỜNG”

minh bạch: Có dự án ăn hải sản, có dự án ăn cháo. Cuộc sống không phải lúc nào cũng màu hồng”, ông Nghĩa chia sẻ. Nhờ sự minh bạch này, cộng với lòng tự tôn nghề nghiệp, đội ngũ quản lý trẻ đã gánh vác trách nhiệm bảo vệ cam kết tiến độ với chủ đầu tư, sẵn sàng đặt uy tín công ty lên trên bài toán lợi nhuận ngắn hạn.

Theo ông Phạm Ngọc Bình - Giám đốc dự án BU6, minh chứng điển hình cho tinh thần này là đại dự án Eaton Park (Giai đoạn 2 và 3). Đây là công trình thể hiện rõ nét chuẩn mực Coteccons: không chỉ bàn giao vượt trội về tiến độ và chất lượng, mà còn khẳng định năng lực phối hợp nhịp nhàng với khách hàng, quản trị biến động thiết kế và giải quyết dứt điểm các vướng mắc kỹ thuật phức tạp trong quá trình thi công. Khách hàng tuyệt đối an tâm bởi Coteccons luôn chọn đứng về phía họ để đồng hành tìm kiếm giải pháp.

TỪ TƯ DUY "OUTPUT" ĐẾN "QUALITY GROWTH"

Giai đoạn phát triển bằng mọi giá đã qua. Hướng tới tương lai, Coteccons đang đồng bộ hóa tư duy của hàng ngàn nhân sự theo định hướng mới: "Tăng trưởng Chất lượng" (Quality Growth).

Đây là quá trình dịch chuyển từ việc chú trọng quy mô sang tối ưu hóa quản trị dòng tiền, bảo vệ biên lợi nhuận và kiểm soát rủi ro. Ông Thành cho rằng sự chuyển đổi này phải bắt đầu từ cấp quản lý cao nhất: "Tăng trưởng chất lượng không chỉ là câu chuyện doanh thu mà còn là quản trị dòng tiền, biên lợi nhuận và rủi ro... phải quản lý tốt thiết kế, phối hợp với chủ đầu tư để tìm các giải pháp win-win, kiểm soát chặt các chi phí."

Sự chuyển dịch này được củng cố bằng đặc tính tuân thủ cao của ngành xây dựng. "Do đặc điểm trong ngành xây dựng, tính tuân thủ rất tốt nên khi công ty đổi hướng, anh em bất kể lứa tuổi sẽ đi theo như đoàn tàu”, ông Nghĩa nhận định. Kỷ luật chính là keo dính giúp tổ chức chuyển hướng mượt mà.

Đồng thời, tư duy "Dám làm điều chưa từng" (Dare to Build the Impossible) đang thúc đẩy Coteccons bước khỏi vùng an toàn của xây dựng dân dụng để tiến vào mảng hạ tầng.

Dù thừa nhận bước đi này là khá chậm, ông Thành khẳng định việc thâm nhập hạ tầng là con đường tất yếu: "Thứ nhất là xu thế công nghệ. Hạ tầng chủ yếu sử dụng máy móc, thiết bị và công nghệ, phụ thuộc ít hơn vào con người... Thứ hai là bối cảnh phát triển của đất nước." Việc bắt tay với các đối tác ngoại và chấp nhận bài học từ những dự án đầu tiên là cách Coteccons xây dựng năng lực thi công hạ tầng cho tương lai.

ESG: NÓI CHUNG NGÔN NGỮ QUỐC TẾ

Không thể phân tích chiến lược của Coteccons mà bỏ qua khía cạnh Phát triển Bền vững (ESG). Thay vì coi đây là phong trào, Coteccons biến ESG thành năng lực cạnh tranh cốt lõi.



"ĐÃ DÙNG THÌ PHẢI TIN, ĐÃ KHÔNG TIN THÌ KHÔNG DÙNG. ĐỘI NGŨ COTECCONS ĐÃ VÀ ĐANG THỰC HIỆN ĐIỀU ĐÓ"

Ông Dương Trọng Nghĩa, Giám đốc Dự án BU1

Trong khi ngành Xây dựng vẫn đang loay hoay với khái niệm này, các Giám đốc Dự án tại Coteccons đã đưa ESG vào thực chiến. "Các dự án BU1 phụ trách chủ yếu là FDI phương Tây (châu Âu, Mỹ)... Coteccons 5 năm gần đây cũng quan tâm nhiều và may mắn được nói cùng ngôn ngữ với nhiều đối tác lớn," ông Dương Trọng Nghĩa cho biết.

ESG trên công trường Coteccons được hiện thực hóa bằng những hành động cụ thể, từ việc tái chế đến 80% rác thải xây dựng, sử dụng điện mặt trời, thu gom nước mưa, cho đến việc đảm bảo phúc lợi và quyền lợi phản hồi cho công nhân thông qua mã QR.

Tuy nhiên, động lực đằng sau những sáng kiến này mới thực sự quan trọng. "Có một sự thật là chúng tôi hướng tới hoạt động ESG vì ý thức chúng tôi muốn như vậy. Hơn nữa là trách nhiệm với thế hệ tương lai," ông Nghĩa đúc kết. ESG tại Coteccons là sự tự nhận thức, không phải áp lực tuân thủ.

Sự phục hồi và vươn lên của Coteccons không phải là một phép màu ngẫu nhiên. Nó là kết quả của một chiến lược văn hóa được thực thi có hệ thống. Bằng cách kết hợp giữa nghệ thuật trao quyền linh hoạt và cơ chế kiểm soát rủi ro chặt chẽ, Coteccons đã biến hàng ngàn kỹ sư thành những cá thể "OWN IT" đầy chủ động.

Coteccons đang chứng minh rằng, trong thế kỷ XXI, sức mạnh của một công ty xây dựng không chỉ nằm ở số lượng cần cẩu hay khối lượng xi măng tiêu thụ, mà nằm ở khả năng kiến tạo một hệ sinh thái văn hóa - nơi những người trẻ được "mặc áo rộng" để trưởng thành, và tinh thần "Dám làm điều chưa từng" trở thành DNA định hình một định chế vững bước ra toàn cầu.

Ban Quan hệ Nhà đầu tư & Truyền thông



Ông Dương Trọng Nghĩa tại buổi lễ Bàn giao nhà máy Pandora Production Việt Nam (TP.HCM).

"LẤY CẢM HỨNG TỪ SỨ MỆNH CHINH PHỤC MẶT TRĂNG - BIỂU TƯỢNG CỦA KHÁT VỌNG VƯỢT QUA ĐIỀU KHÔNG THỂ, TOWNHALL COTECCONS 2026 LẤY CHỦ ĐỀ "DÁM LÀM ĐIỀU CHƯA TỪNG" - LÀ LỜI NHẮC MẠNH MẼ RẰNG: COTECCONS ĐANG BƯỚC VÀO MỘT KỶ NGUYÊN MỚI, NHỮNG VÙNG ĐẤT MỚI, CHINH PHỤC NHỮNG CÔNG TRÌNH KHÓ HƠN VÀ NHỮNG THỬ THÁCH VƯỢT TẦM CHƯA TỪNG CÓ TIỀN LỆ."



BÀ NGUYỄN THỊ THANH HƯƠNG
Giám đốc Quản trị Nguồn Nhân lực

Dữ liệu hạnh phúc & 87 bậc Fortune 500

Trong bối cảnh ngành xây dựng đang đối mặt với bài toán thắt lưng buộc bụng và cắt giảm nhân sự, Coteccons lại đang đi ngược dòng bằng việc "nạp dữ liệu hạnh phúc" vào lõi quản trị. Kết quả? Công ty tăng vọt 87 bậc trên bảng xếp hạng Fortune Southeast Asia 500 và duy trì tỷ lệ khách hàng lặp lại (repeat sales) ấn tượng ở mức 72%.



Công nhân cùng kỹ sư Coteccons tham dự chương trình Xây Tết 2026 tại dự án Trung tâm Hội nghị APEC (An Giang).

Để giải mã cách một doanh nghiệp xây dựng chuyển hóa "sự hạnh phúc" thành lợi thế cạnh tranh khi đấu thầu các siêu dự án FDI, chúng tôi đã có cuộc phỏng vấn **bà Nguyễn Thị Thanh Hương, Giám đốc Quản trị Nguồn Nhân lực Coteccons.** Cuộc trò chuyện hé lộ một hệ thống vận hành nhân sự tinh tế: từ những "ly cà phê hạnh phúc" nơi tuyến đầu, đến triết lý Lãnh đạo Tỉnh thức (Zen Leadership) chuẩn bị cho kỷ nguyên "Tăng trưởng Chất lượng" trong năm tài chính 2027.

DỮ LIỆU HẠNH PHÚC

*** Thưa bà, Coteccons kết thúc năm tài chính thành công với sự thăng hạng 87 bậc trên Fortune Southeast Asia 500 và tỷ lệ repeat sales 72%. Trong giai đoạn "Tăng trưởng Chất lượng" của AOP FY2027, bà định nghĩa thế nào về vai trò của một hệ thống nhân sự xanh và lành mạnh? Làm thế nào sự hạnh phúc nội bộ lại trở thành năng lực cạnh tranh để thắng thầu các siêu dự án FDI tỷ đô?**

- Trong ngành xây dựng, các chủ đầu tư FDI tỷ đô không chỉ mua năng lực đổ bê tông, họ mua hệ thống quản trị rủi ro và cam kết bền vững. Một hệ thống nhân sự "xanh và lành mạnh" chính là tấm khiên vững chắc nhất bảo vệ những cam kết đó.

Tại Coteccons, chúng tôi biến sự hạnh phúc nội bộ thành năng lực thực thi. Khi nhân sự được chăm sóc toàn diện từ thể chất đến tinh thần, tỷ lệ luân chuyển lao động giảm, chất lượng công trình tăng lên. Đó là lý do chúng tôi giữ được tỷ lệ khách hàng lặp lại (repeat sales) 72%. Trong chiến lược "Tăng trưởng Chất lượng" của FY2027, hạnh phúc không phải là chi phí phúc lợi, mà là một khoản đầu tư mang tính phòng vệ để duy trì uy tín thương hiệu quốc tế.

*** Giữa lúc nhiều doanh nghiệp chạy đua cắt giảm chi phí, tại sao Coteccons lại quyết định nạp "dữ liệu hạnh phúc" vào hệ điều hành nhân sự? Điều này đóng góp gì vào việc biến Coteccons thành "Nhà tuyển dụng được yêu thích nhất" trong mắt các Young Talent?**

- Việc cắt giảm chi phí nhân sự cơ học là một tư duy ngắn hạn. Chúng tôi chọn triết lý "Human-centered" (Lấy con người làm trung tâm) vì thấu hiểu rằng thế hệ kỹ sư trẻ hiện nay - những Young Talent từ Bách Khoa hay ĐH Quốc tế - không chỉ tìm kiếm một mức lương, họ tìm kiếm một lẽ sống và một tổ chức có đạo đức. Bằng việc mã hóa dữ liệu hạnh phúc vào hệ điều hành, chúng tôi tạo ra sức hút tự nhiên, biến Coteccons thành bến đỗ của những nhân tài chuẩn Global.

KẾT NỐI & PHỤNG SỰ

*** Hình ảnh đoàn xe "Happy Coffee Truck" đã trao tận tay hơn 10.000 ly cà phê, trà mát đến các công trường 3 miền và văn phòng. Thông điệp chiến lược đằng sau những ly cà phê này là gì trong việc gắn kết hệ sinh thái thầu chính - chủ đầu tư - nhà thầu phụ?**

- 10.000 ly cà phê được trao đi không chỉ là một chiến dịch truyền thông nội bộ nhân kỷ niệm 21 năm. Đó là một công cụ kết nối vi mô. Tại công trường, áp lực là khổng lồ.

Coteccons được Great Place to Work® vinh danh là "Nơi làm việc xuất sắc" năm 2025, nhờ chiến lược lấy con người làm trung tâm trong mọi kế hoạch phát triển.



Năm 2026, Coteccons khẳng định vị thế là một trong những môi trường làm việc tốt nhất khu vực khi được vinh danh tại các giải thưởng nhân sự uy tín:
- 2 năm liên tiếp đạt giải thưởng HR Asia Awards
- Nhận chứng nhận Great Place To Work® (Môi trường làm việc xuất sắc)

Đặc biệt, Coteccons đã xuất sắc giành chiến thắng tại 04 hạng mục quan trọng của HR Asia Awards:
- Best Companies to Work for in Asia: Nơi làm việc tốt nhất châu Á.
- HR Asia People Transformation Awards: Doanh nghiệp chuyển đổi năng lực nhân sự xuất sắc.
- HR Asia Tech Empowerment Awards: Doanh nghiệp dẫn đầu về công nghệ trong quản trị nhân sự.
- HR Asia Sustainable Workplace Awards: Doanh nghiệp có môi trường làm việc bền vững.

Thành tích này là minh chứng cho sự thành công của chiến lược phát triển nguồn nhân lực bền vững, cam kết xây dựng văn hóa doanh nghiệp hạnh phúc, ứng dụng công nghệ và lấy con người làm trung tâm của Coteccons.

"KHI LÒNG BIẾT ƠN ĐƯỢC THỂ CHẾ HÓA THÀNH HÀNH ĐỘNG CHĂM SÓC CỤ THỂ, NÓ SẼ TRỞ THÀNH MỘT PHẦN CỦA DNA COTECCONS, THÚC ĐẨY VĂN HÓA "PHỤNG SỰ" THỰC CHẤT"



Coteccons gửi xe cà phê hạnh phúc (Happy Coffee Truck) chiêu đãi nhân viên khắp 3 miền nhân dịp kỷ niệm 21 năm thành lập Coteccons.

Đoàn xe "Happy Coffee Truck" xanh ngọc mang theo thông điệp về sự tri ân và san sẻ. Những ly cà phê này đóng vai trò như "chất keo" gắn kết liền mạch giữa thầu chính, chủ đầu tư và nhà thầu phụ nơi tuyến đầu, xóa nhòa khoảng cách cấp bậc và tạo ra một bầu không khí thi công tích cực, đồng lòng.

*** Lời nhắn "Cảm ơn vì đã phụng sự" được gửi đến từ kỹ sư tuyến đầu cho đến nhân viên hậu phương. Làm thế nào để bà đảm bảo sự biết ơn này trở thành một chuẩn mực vận hành chứ không chỉ là khẩu hiệu bề nổi?**

- Để "sự biết ơn" trở thành chuẩn mực vận hành, nó phải được lượng hóa vào các quy trình nhân sự hằng ngày. Chúng tôi thiết lập các cơ chế đánh giá, ghi nhận và tái tạo năng lượng thường xuyên cho mọi nhân sự, từ tiền tuyến đến hậu phương. Khi lòng biết ơn được thể chế hóa thành hành động chăm sóc cụ thể, nó sẽ trở thành một phần của DNA Coteccons, thúc đẩy văn hóa "phụng sự" thực chất.

*** Ngày Quốc tế Hạnh phúc, Coteccons đã tổ chức Ngày Thư ký Công trường để tri ân hơn 100 thư ký toàn quốc. Việc tôn vinh "lực lượng thầm lặng" này phản ánh triết lý Human-centered ra sao, và nó tạo ra "green profile" thế nào khi Công ty sáp nhập GEO Foundations hay UG M&E?**

- Hơn 100 thư ký công trường là những người nắm giữ nhịp đập vận hành, nhưng công việc của họ thường thầm lặng. Tổ chức Ngày Thư ký Công trường vào đúng Ngày Quốc tế Hạnh phúc minh chứng cho sự minh bạch và triết lý Human-centered của chúng tôi: Không có đóng góp nào là quá nhỏ để bị lãng quên.

Khi tích hợp chuỗi giá trị qua các thương vụ M&A như sáp nhập GEO Foundations hay UG M&E, "green profile" (hồ sơ xanh) về văn hóa tôn vinh con người này chính là yếu tố làm mềm hóa những xung đột sáp nhập. Nó phát đi tín hiệu mạnh mẽ đến các tổ chức mới: Tại Coteccons, mọi thành viên đều được trân trọng.

*** Cũng trong sự kiện này, các cá nhân ESG tiêu biểu được vinh danh. Bà có thể chia sẻ thêm về "chuẩn mực xanh" và vai trò của phụ nữ trong doanh nghiệp đã được hệ sinh thái Coteccons "xanh hóa" để đáp ứng chuẩn mực quốc tế như thế nào?**

- Trụ cột "S" (Social - Xã hội) trong ESG chính là thước đo năng lực bao trùm và đa dạng của doanh nghiệp. Chúng tôi vinh danh các cá nhân ESG, đặc biệt là phụ nữ, vì họ là người thiết lập "chuẩn mực xanh" trong vận hành thầm lặng. Sự tỉ mỉ, kiên nhẫn của đội ngũ nữ nhân viên giúp hệ thống duy trì được tính bền vững và sự tuân thủ nghiêm ngặt, trực tiếp nâng tầm hệ sinh thái nhân sự của Coteccons tiệm cận với chuẩn mực quốc tế.



Lần đầu tiên, các lãnh đạo tiềm năng của Coteccons trải qua một ngày thực hành nghiệm thân tại Bái Đính, dưới sự dẫn dắt của đội ngũ chuyên gia cấp cao từ Huấn luyện IZL, dựa trên phương pháp và triết lý của Dr. Ginny Whitelaw - nguyên lãnh đạo cấp cao tại NASA và Thiền sư đời thứ 86.

LÃNH ĐẠO BẰNG SỰ TỈNH THỨC

*** Tại Leadership Summit 2026 diễn ra ở Bái Đính, Ninh Bình hơn 100 lãnh đạo đã tụ hội với mục tiêu chuyển hóa từ trạng thái "coping" (đối phó) sang "transforming" (chuyển đổi). Sự kết hợp giữa công nghệ quản trị quốc tế (Adizes, IZL) và Zen Leadership giúp các tướng tiên phong từ BU1, BU2, Unicons phát triển nội lực ra sao?**

- Chúng ta không thể điều hướng một con tàu toàn cầu bằng một tư duy chắp vá. Tại Bái Đính, hơn 100 lãnh đạo từ BU1, BU2 và Unicons đã được tiếp cận hệ thống quản trị quốc tế (Adizes, IZL) kết hợp cùng Lãnh đạo Tỉnh thức (Zen Leadership).

Sự kết hợp này cung cấp cho họ sức mạnh tĩnh tại. Thay vì "coping" - vật lộn đối phó với những cú sốc ngắn hạn của thị trường, Zen Leadership giúp các tướng tiên phong phát triển nội lực vững vàng để "transforming" - chủ động kiến tạo sự chuyển đổi. Đó là công cụ cốt lõi để quản trị sự thay đổi hiệu quả trong giai đoạn tăng trưởng chất lượng.

*** Summit 2026 đặt trọng tâm "cân bằng giữa hiệu quả ngắn hạn và bền vững dài hạn". Làm sao để chuẩn mực "Zen Leadership" lan tỏa đến tận các kỹ sư tại dự án LEGO, giúp họ quản trị rủi ro khí hậu bằng nội lực?**

- Zen Leadership không chỉ nằm ở cấp thượng tầng. Nó được thiết kế để "chảy" xuyên suốt toàn hệ thống. Tại những dự án phức tạp mang chuẩn mực khắt khe toàn cầu như dự án LEGO, áp lực và các rủi ro về khí hậu là rất lớn. Bằng cách truyền tải triết lý cân bằng này, chúng tôi trang bị cho từng kỹ sư một nội lực tĩnh tại, giúp họ ra quyết định chính xác, an toàn và duy trì tính bền vững dài hạn thay vì thỏa hiệp lấy thành tích ngắn hạn.

CHUẨN MỰC CỦA NGƯỜI DẪN ĐẦU

*** Coteccons Young Talent Program 2026 cam kết rút ngắn hành trình từ kỹ sư trẻ đến các vị trí lãnh đạo (Trưởng nhóm, Chỉ huy trưởng). Với hệ sinh thái hạnh phúc và Zen Leadership, bà có thông điệp gì gửi đến thế hệ sinh viên Bách Khoa và ĐH Quốc tế về một Coteccons vượt xa ranh giới của một thầu chính thông thường?**

- Thông điệp của tôi vô cùng rõ ràng: Gia nhập Coteccons, các bạn không chỉ đang nộp đơn vào một nhà thầu xây dựng. Các bạn đang bước vào một bệ phóng của những nhà lãnh đạo tương lai.

Thông qua Coteccons Young Talent Program 2026, chúng tôi cam kết sẽ rút ngắn lộ trình thăng tiến của các bạn lên các vị trí Trưởng nhóm hay Chỉ huy trưởng. Hơn thế nữa, với hệ điều hành lấy sự hạnh phúc làm nền tảng và tư duy Lãnh đạo Tỉnh thức (Zen Leadership) đã được nạp vào toàn hệ thống, Coteccons tự hào là một chuẩn mực của sự phụng sự và phát triển bền vững. Chúng tôi kỳ vọng các bạn sinh viên xuất sắc sẽ đến đây để cùng chúng tôi kiến tạo những di sản vươn tầm toàn cầu.

Ban Quan hệ Nhà đầu tư & Truyền thông

Mùa đầu tiên của Coteccons Young Talent Program (CYTP) - chương trình ươm mầm và phát triển kỹ sư xây dựng tài năng đầu tiên tại Việt Nam, đã khép lại Giai đoạn 1 – BUILDING bằng một buổi Lễ Tổng kết đong đầy cảm xúc.



KIẾN TRÚC VỐN CON NGƯỜI:
Quy mô & Sức mạnh tuyến đầu

Xây dựng lực lượng nhân sự đa dạng, chuyên môn cao và sẵn sàng cho giai đoạn phát triển mới.

Nguồn nhân lực là nền tảng quan trọng để Coteccons hiện thực hóa chiến lược tăng trưởng, nâng cao năng lực triển khai dự án và duy trì chất lượng vận hành trên toàn hệ thống. Trong năm 2026, Coteccons tiếp tục củng cố quy mô và chất lượng nguồn nhân lực theo hướng trẻ hóa đội ngũ, đa dạng hóa cơ cấu và phát triển lực lượng kế thừa, đồng thời duy trì nền tảng chuyên môn phù hợp với đặc thù của ngành xây dựng. Sự kết hợp giữa lực lượng nhân sự trẻ, đội ngũ chuyên môn và nhân sự giàu kinh nghiệm tạo nền tảng để Coteccons đáp ứng yêu cầu triển khai dự án ngày càng đa dạng, nâng cao năng lực thực thi và chuẩn bị nguồn lực cho các giai đoạn phát triển tiếp theo.

1. QUY MÔ NGUỒN NHÂN LỰC

Tính đến cuối niên độ, CTD Group có 4.080 nhân sự trực tiếp, tăng 1.085 người, tương đương 36,2% so với mức 2.995 người vào cuối năm 2025. Mức tăng đáng kể này phản ánh nhu cầu mở rộng nguồn lực của Coteccons trong bối cảnh quy mô hoạt động và năng lực triển khai dự án tiếp tục được mở rộng.

Sự gia tăng nhân sự tập trung vào việc bổ sung nguồn lực cho các hoạt động trực tiếp và chuyên môn, qua đó nâng cao khả năng đáp ứng khối lượng công việc ngày càng gia tăng, đồng thời tăng tính chủ động trong bố trí nhân sự theo từng địa bàn và dự án.

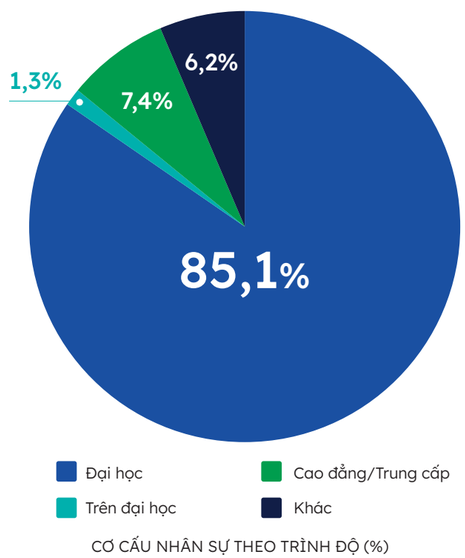
Việc mở rộng quy mô nguồn nhân lực cũng là một bước chuẩn bị quan trọng để Coteccons nâng cao năng lực thực thi, đáp ứng các cơ hội tăng trưởng trong nước và từng bước xây dựng nguồn lực phù hợp với định hướng “Go Global”.

2. CƠ CẤU NHÂN SỰ THEO TRÌNH ĐỘ

Coteccons tiếp tục duy trì nền tảng nhân sự có trình độ chuyên môn cao, phù hợp với yêu cầu đặc thù của lĩnh vực xây dựng, kỹ thuật, quản lý dự án và vận hành doanh nghiệp.

Trong năm 2026, nhân sự có trình độ đại học chiếm 85,1%, trên đại học chiếm 1,3%, cao đẳng/trung cấp chiếm 7,4% và các trình độ khác chiếm 6,2%. Nhóm nhân sự có trình độ đại học tiếp tục chiếm tỷ trọng cao nhất, phản ánh đặc điểm của lực lượng lao động với yêu cầu tương đối cao về chuyên môn và nghiệp vụ.

So với năm 2025, cơ cấu trình độ có sự điều chỉnh theo hướng tăng tỷ trọng ở một số nhóm nhân sự ngoài đại học, trong khi tỷ trọng nhân sự đại học và trên đại học giảm. Sự dịch chuyển này chủ yếu phản ánh thay đổi trong cơ cấu lực lượng lao động theo nhu cầu thực tế của hoạt động thi công, kỹ thuật và vận hành, thay vì làm thay đổi vai trò chủ đạo của nhóm nhân sự có trình độ đại học.



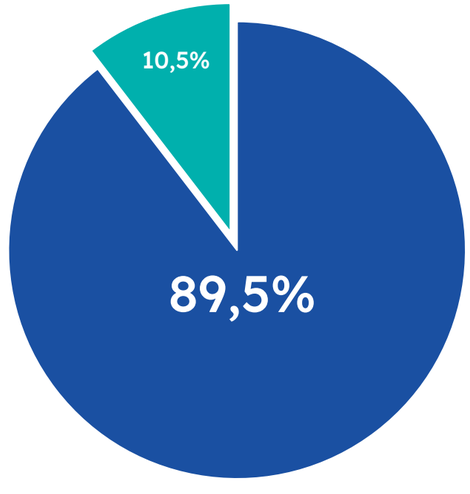
CƠ CẤU NHÂN SỰ THEO TRÌNH ĐỘ (%)

Với cơ cấu đa dạng về trình độ, Coteccons có khả năng bố trí nhân sự phù hợp với nhiều nhóm vị trí, từ chuyên môn, kỹ thuật, quản lý đến vận hành và hỗ trợ, đáp ứng yêu cầu nhân lực tại các dự án và đơn vị trên toàn hệ thống.

3. CƠ CẤU NHÂN SỰ THEO GIỚI TÍNH

Cơ cấu nhân sự theo giới tính trong năm 2026 ghi nhận sự chuyển dịch tích cực theo hướng đa dạng hơn. Lao động nữ chiếm 10,5% tổng số nhân sự, tăng từ 8,4% trong năm 2025, trong khi lao động nam chiếm 89,5%.

Lực lượng lao động nam vẫn chiếm tỷ trọng chủ yếu, phù hợp với đặc thù của ngành xây dựng, vốn có nhu cầu cao đối với nguồn nhân lực trực tiếp tại công trường và các vị trí kỹ thuật.



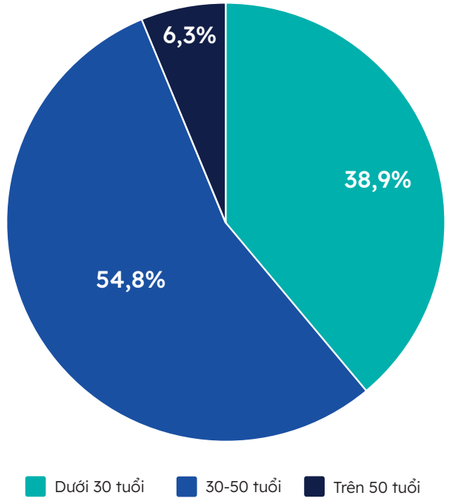
CƠ CẤU NHÂN SỰ THEO GIỚI TÍNH (%)

Tuy nhiên, sự gia tăng tỷ trọng lao động nữ cho thấy phạm vi tham gia của nữ giới trong lực lượng lao động đang từng bước được mở rộng. Coteccons tiếp tục hướng tới môi trường làm việc đa dạng và bình đẳng, trong đó năng lực, hiệu quả công việc và mức độ phù hợp với yêu cầu của từng vị trí là cơ sở cho tuyển dụng, phát triển và ghi nhận nhân sự.

4. CƠ CẤU NHÂN SỰ THEO ĐỘ TUỔI

Cơ cấu độ tuổi năm 2026 cho thấy Coteccons đang duy trì sự cân bằng giữa lực lượng nhân sự trẻ, nhóm lao động nòng cốt và đội ngũ giàu kinh nghiệm.

Tỷ lệ nhân sự dưới 30 tuổi chiếm 38,9%, nhóm 30–50 tuổi chiếm 54,8% và nhóm trên 50 tuổi chiếm 6,3%. Trong đó, nhóm 30–50 tuổi chiếm tỷ trọng cao nhất, tiếp tục đóng vai trò là lực lượng nòng cốt trong hoạt động vận hành và triển khai dự án của Công ty.



CƠ CẤU NHÂN SỰ THEO ĐỘ TUỔI (%)

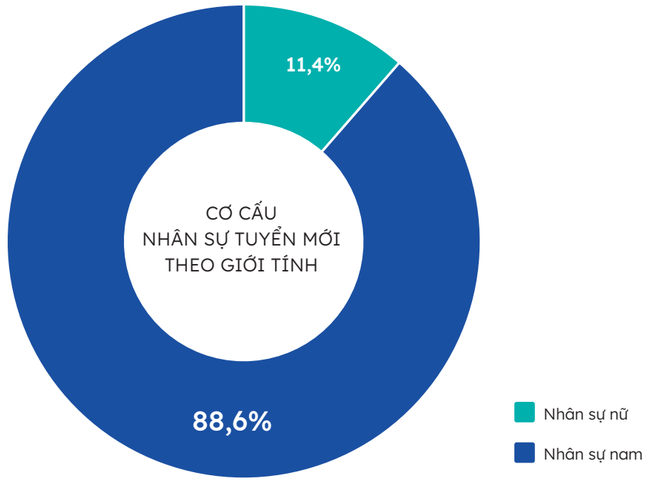
Lực lượng nhân sự trẻ góp phần bổ sung sức trẻ, năng lượng và khả năng thích ứng với công nghệ, phương thức làm việc mới; trong khi nhóm nhân sự có độ tuổi cao hơn tiếp tục phát huy kinh nghiệm chuyên môn, năng lực triển khai và tri thức tích lũy.

Cơ cấu đa thế hệ tạo điều kiện để Coteccons kết hợp giữa sức trẻ và kinh nghiệm, đồng thời hỗ trợ quá trình truyền nghề, chuyển giao tri thức và phát triển đội ngũ kế thừa. Đây là nền tảng quan trọng để Công ty đáp ứng yêu cầu phát triển hiện tại và chuẩn bị nguồn nhân lực cho các giai đoạn tăng trưởng tiếp theo.

CHIẾN LƯỢC VỐN CON NGƯỜI:

Nâng năng suất đầu người lên 9,8 TỶ ĐỒNG giữa đà tăng trưởng quy mô

Bằng việc gắn kết hiệu quả sử dụng lao động với chính sách đãi ngộ đa tầng và văn hóa trao quyền tuyến đầu, Coteccons đang chuyển hóa nguồn nhân lực thành đòn bẩy bảo vệ biên lợi nhuận, đưa doanh thu bình quân đầu người tại công trường chạm mốc 9,8 tỷ đồng trong năm tài chính 2026.

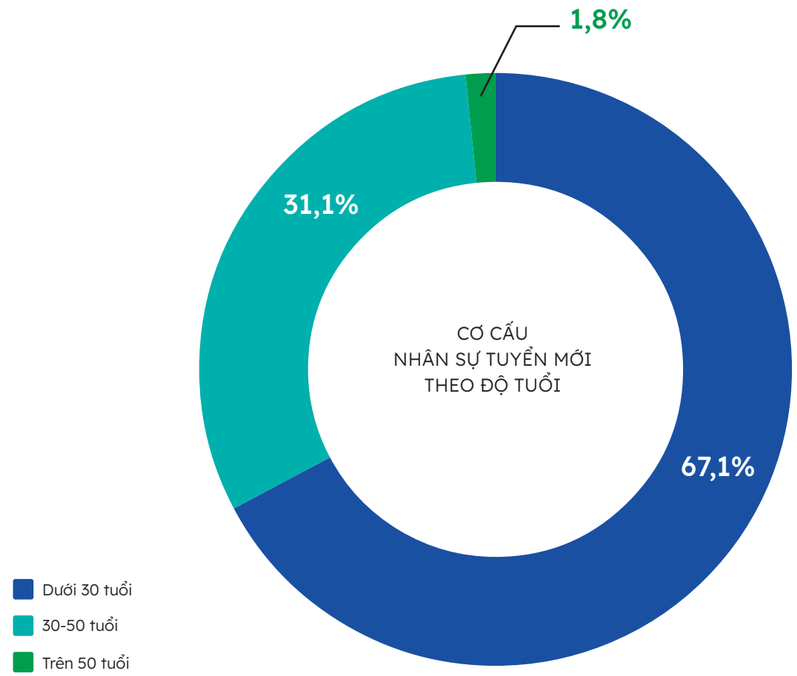


Coteccons xác định nguồn nhân lực là một trong những nền tảng quan trọng để duy trì năng lực triển khai dự án và tạo dựng tăng trưởng bền vững.

Trong năm tài chính 2026, Công ty tiếp tục chú trọng thu hút nguồn nhân lực phù hợp với nhu cầu hoạt động, đồng thời xây dựng môi trường làm việc đa dạng, công bằng và tạo điều kiện để người lao động phát triển.

CƠ CẤU NHÂN SỰ TUYỂN MỚI

Trong năm 2026, cùng với việc mở rộng quy mô hoạt động, Coteccons tiếp tục tăng cường tuyển dụng nhằm bổ sung nguồn nhân lực đáp ứng nhu cầu triển khai dự án trên toàn quốc. Cơ cấu nhân sự tuyển mới cho thấy Công ty tập trung thu hút lực lượng lao động trẻ, đồng thời bổ sung nhân sự có kinh nghiệm phù hợp với yêu cầu chuyên môn và quản lý.



CƠ CẤU NHÂN SỰ TUYỂN MỚI THEO GIỚI TÍNH

Trong tổng số nhân sự tuyển mới, nữ chiếm 11,4% và nam chiếm 88,6%. Tỷ trọng lao động nam cao phù hợp với đặc thù của ngành xây dựng, khi nhu cầu tuyển dụng tập trung đáng kể vào các vị trí kỹ thuật, thi công, quản lý công trường và vận hành dự án. Bên cạnh đó, Coteccons vẫn duy trì nguyên tắc tuyển dụng dựa trên năng lực, trình độ và yêu cầu của từng vị trí, tạo cơ hội để lao động nữ tham gia vào cả các vị trí văn phòng và chuyên môn tại dự án.

CƠ CẤU NHÂN SỰ TUYỂN MỚI THEO ĐỘ TUỔI

Xét theo độ tuổi, 67,1% nhân sự tuyển mới dưới 30 tuổi, 31,1% từ 30–50 tuổi và 1,8% trên 50 tuổi. Việc bổ sung lực lượng trẻ giúp Công ty tăng cường nguồn nhân lực có khả năng thích ứng với công nghệ và phương thức làm việc mới, trong khi nhóm 30–50 tuổi đóng góp kinh nghiệm chuyên môn và năng lực thực tiễn cho các vị trí kỹ thuật, quản lý và chuyên gia. Nhóm trên 50 tuổi được tuyển dụng ở tỷ trọng thấp, chủ yếu đáp ứng nhu cầu nhân sự có kinh nghiệm chuyên sâu.

NĂNG SUẤT LAO ĐỘNG

Doanh thu bình quân/người tại công trường là một trong những chỉ tiêu phản ánh năng suất của lực lượng trực tiếp tham gia triển khai dự án. Trong FY2026, chỉ tiêu này đạt 9,8 tỷ đồng/người, cho thấy năng suất lao động tại công trường tiếp tục được duy trì trong bối cảnh quy mô hoạt động và sản lượng của Công ty tăng trưởng.

CHẾ ĐỘ PHÚC LỢI & ĐÃI NGỘ

Coteccons duy trì hệ thống chính sách phúc lợi và đãi ngộ nhằm bảo đảm quyền lợi, chăm lo đời sống và hỗ trợ người lao động trong các giai đoạn khác nhau của quá trình làm việc. Các chính sách được triển khai theo hướng phù hợp với đặc thù công việc, đồng thời tạo điều kiện để người lao động cân bằng giữa công việc và cuộc sống.

Người lao động làm đủ 12 tháng trong năm được hưởng 12 ngày nghỉ phép năm. Theo nội quy Công ty, thời gian thử việc 2 tháng cũng được tính vào thời gian hưởng phép năm. Bên cạnh đó, người lao động được hưởng 03 ngày nghỉ ốm có hưởng lương theo chính sách của Công ty.

Đối với chế độ thai sản, Coteccons tạo điều kiện để người lao động thực hiện trách nhiệm gia đình và duy trì sự cân bằng giữa công việc và cuộc sống. Trong FY2026, có 69 trường hợp lao động nam và 27 trường hợp lao động nữ nghỉ theo chế độ thai sản.

Giải bóng đá nam Coteccons 2025 tại miền Nam: Sân chơi rèn luyện thể chất và tinh thần gắn kết giữa CBNV.



Về thu nhập và bảo đảm an sinh, người lao động được hưởng các chế độ thưởng KPI , thưởng Tết Âm lịch và thưởng tháng 13 theo chính sách của Công ty. Cụ thể, quỹ thưởng hiệu suất FY2026 đạt mức bình quân 3,5 tháng lương, cao hơn năm trước. Mức thưởng được phân bổ theo kết quả đánh giá hiệu suất, trong đó nhóm Outstanding (O) nhận từ 6–8 tháng lương, nhóm High Effective (HE) nhận từ 3–5 tháng lương, nhóm Effective (E) nhận từ 1,5–3 tháng lương và nhóm Need Improvement (NI) nhận từ 0,5–1 tháng lương. Cơ chế này gắn kết kết quả kinh doanh với hiệu quả thực thi của từng cá nhân, qua đó khuyến khích tinh thần chủ động, trách nhiệm và tạo giá trị trong toàn Công ty.

Bên cạnh chính sách thu nhập, Coteccons thực hiện đầy đủ các chế độ BHXH, BHYT, BHTN theo quy định pháp luật, đồng thời cung cấp thêm bảo hiểm sức khỏe cho người lao động theo chính sách của Công ty. Hệ thống phúc lợi được thiết kế nhằm bảo đảm an sinh, hỗ trợ người lao động và ghi nhận tương xứng những đóng góp vào kết quả chung của Công ty.

Tùy theo tính chất công việc và địa bàn làm việc, người lao động được hưởng các khoản phụ cấp như cơm, xăng xe, đi lại, điện thoại, vùng miền và vé máy bay, góp phần hỗ trợ người lao động, đặc biệt đối với lực lượng làm việc tại các dự án có điều kiện địa lý và đặc thù công trường.

MÔI TRƯỜNG VÀ ĐIỀU KIỆN LÀM VIỆC

Coteccons hướng tới xây dựng The Happy Coteccons – môi trường làm việc an toàn, nhân văn và gắn kết, trong đó điều kiện làm việc của người lao động được quan tâm tại cả văn phòng và công trường – nơi phần lớn lực lượng trực tiếp làm việc trong điều kiện đặc thù của ngành xây dựng. Các chính sách về an toàn, chăm sóc sức khỏe, phúc lợi và đời sống tinh thần được triển khai nhằm tạo điều kiện để người lao động yên tâm làm việc, được tôn trọng và cảm nhận sự đồng hành của Công ty.

ĐIỀU KIỆN LÀM VIỆC AN TOÀN VÀ PHÙ HỢP VỚI ĐẶC THÙ CÔNG TRƯỜNG

Với đặc thù hoạt động xây dựng, Coteccons xác định an toàn là nền tảng của The Happy Coteccons. Công ty chú trọng duy trì các tiêu chuẩn về an toàn, vệ sinh lao động và điều kiện sinh hoạt tại công trường, đồng thời tăng cường sự hiện diện của các bộ phận phụ trách an toàn và chăm sóc sức khỏe tại dự án.

Bên cạnh yêu cầu về an toàn trong quá trình thi công, Coteccons quan tâm đến các điều kiện thiết yếu của người lao động tại công trường, đặc biệt đối với những dự án xa nhà. Các chính sách hỗ trợ ăn uống, đi lại, lưu trú và phụ cấp phù hợp với đặc thù công việc được triển khai nhằm giảm bớt những khó khăn trong quá trình làm việc và giúp người lao động ổn định cuộc sống tại dự án.

CHĂM LO ĐỜI SỐNG TẠI NƠI LÀM VIỆC

Tinh thần The Happy Coteccons được thể hiện qua việc đưa các hoạt động chăm lo đến gần hơn với người lao động, đặc biệt tại các công trường – nơi đội ngũ dành phần lớn thời gian làm việc. Trong FY2025, chương trình Happy Coffee Truck được triển khai tại gần 21 công trường và 02 văn phòng trên cả ba miền, tạo không

gian để người lao động nghỉ ngơi, giao lưu và kết nối ngay tại nơi làm việc.

Bên cạnh đó, các hoạt động thể thao và chăm sóc sức khỏe như Yoga, Nhảy, Bóng đá, Cầu lông, Pickleball các Workshop về sức khỏe tinh thần và chương trình Teambuilding được duy trì, góp phần tạo không gian cân bằng giữa công việc và đời sống cá nhân, tăng cường kết nối và hỗ trợ sức khỏe tinh thần cho CBNV.

CÔNG TRƯỜNG HẠNH PHÚC

Từ định hướng The Happy Coteccons, Công ty từng bước mở rộng khái niệm môi trường làm việc hạnh phúc đến các dự án trên toàn quốc thông qua chương trình Công trường Hạnh phúc, tạo không gian để đội ngũ kỹ sư và CBNV tại dự án giao lưu, chia sẻ và tăng cường sự gắn kết.

Thông qua các hoạt động tại công trường, Coteccons hướng tới xây dựng nơi làm việc không chỉ đáp ứng các yêu cầu về an toàn và điều kiện cho lao động, mà còn tạo cảm giác kết nối, được quan tâm và thuộc về đối với người lao động.

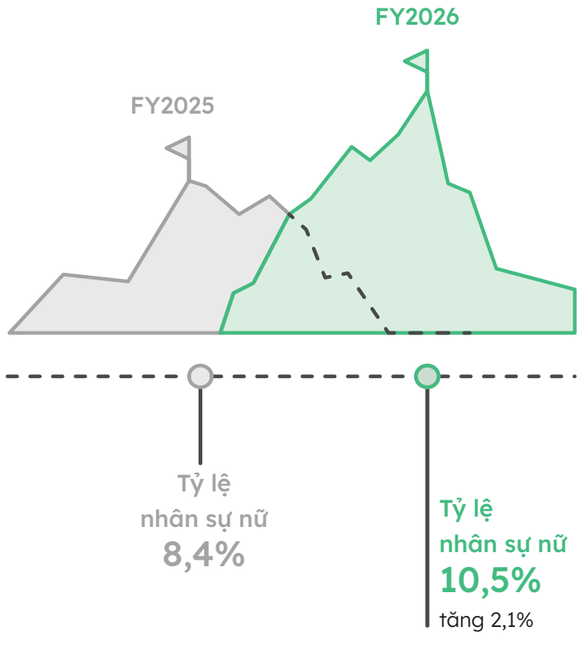
MÔI TRƯỜNG LÀM VIỆC CỞI MỞ VÀ GẮN KẾT

The Happy Coteccons được xây dựng không chỉ từ điều kiện làm việc và chính sách phúc lợi, mà còn từ văn hóa tương tác giữa con người với con người. Coteccons xây dựng văn hóa làm việc dựa trên sự tôn trọng, chủ động và tinh thần đồng đội. Người lao động được khuyến khích trao đổi trực tiếp, chia sẻ ý kiến và đóng góp sáng kiến trong công việc thông qua các hoạt động đối thoại, Townhall, CTD Talk và các kênh tương tác tại văn phòng cũng như công trường. Tinh thần "OWN IT" được lan tỏa như một cách khuyến khích mỗi cá nhân chủ động chịu trách nhiệm với công việc của mình, đồng thời tạo điều kiện để đội ngũ tuyến đầu đóng góp các ý tưởng cải tiến về thi công, an toàn và năng suất.

Song song đó, các hoạt động ghi nhận và gắn kết như "Thanks as a Gift", vinh danh đội ngũ thư ký công trường và các hoạt động Công đoàn góp phần xây dựng văn hóa ghi nhận, trân trọng những đóng góp hàng ngày của người lao động.

ĐA DẠNG, BÌNH ĐẲNG VÀ HÒA NHẬP (D.E.I)

Một môi trường làm việc hạnh phúc cũng là môi trường nơi mỗi người được tôn trọng, có cơ hội phát huy năng lực và được đánh giá dựa trên năng lực,



TIẾN BỘ DEI TẠI COTECCONS (FY2025-FY2026)



Hoạt động chúc mừng sinh nhật anh em BCH tại Dự án Cảng Hàng không Quốc tế Gia Bình.

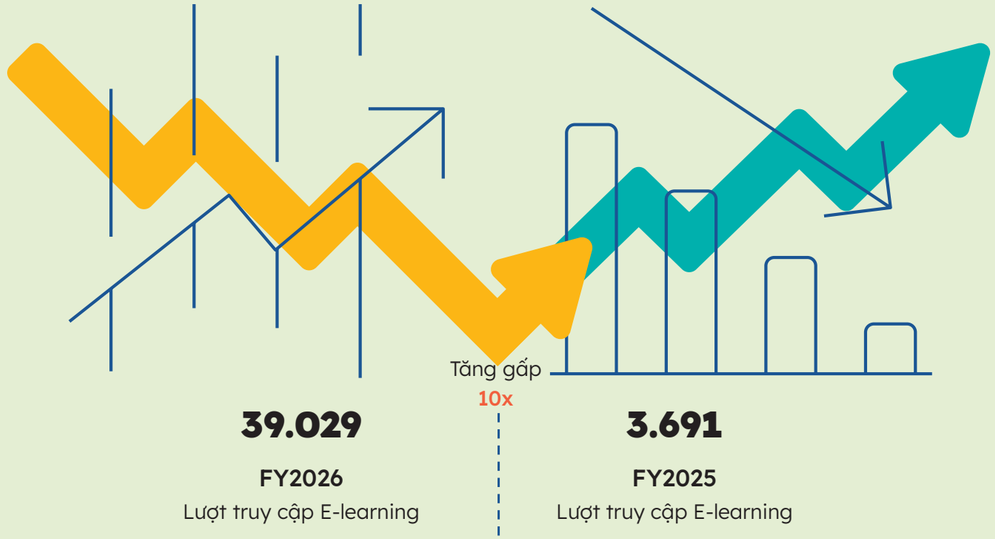
kết quả công việc và yêu cầu của vị trí. Trong FY2026, lao động nữ chiếm 10,5% tổng CBNV, tăng so với 8,4% của FY2025.

Mặc dù cơ cấu lao động vẫn mang đặc trưng của ngành xây dựng với tỷ trọng lao động nam cao, Công ty từng bước mở rộng cơ hội để lao động nữ tham gia vào các vị trí chuyên môn và tại dự án. Đây là nền tảng để Coteccons tiếp tục xây dựng môi trường làm việc đa dạng, bình đẳng và hòa nhập hơn.

GHI NHẬN VỀ MÔI TRƯỜNG LÀM VIỆC

Những nỗ lực xây dựng môi trường làm việc tích cực tại Coteccons tiếp tục được ghi nhận trong FY2026. Ngày 09/07/2026, Công ty được HR Asia vinh danh tại 04 hạng mục, trong đó có Best Companies to Work for in Asia 2026, đánh dấu năm thứ hai liên tiếp được HR Asia ghi nhận. Bên cạnh đó, khảo sát Trust Index™ của Great Place to Work® (GPTW) với hơn 1.800 nhân sự tham gia ghi nhận 91% đánh giá Coteccons lấy con người làm trọng tâm, 89% tin tưởng lãnh đạo, 86% cho rằng tiếng nói người lao động được lắng nghe và 85% cảm thấy an tâm về công việc.

Những ghi nhận này là minh chứng cho định hướng The Happy Coteccons – nơi môi trường làm việc không chỉ được tạo nên bởi các chính sách phúc lợi, mà còn bởi sự an toàn, quan tâm, tôn trọng và gắn kết trong từng trải nghiệm của người lao động.

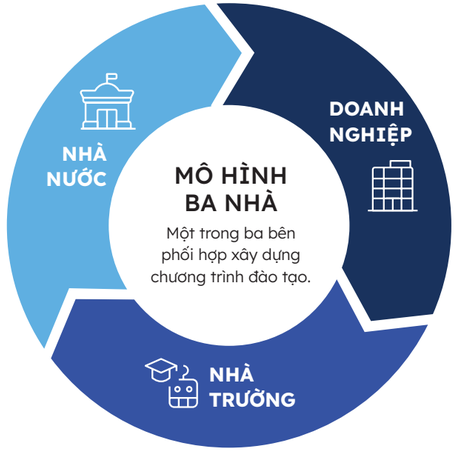


TÁI ĐỊNH HÌNH NĂNG LỰC:

Đào tạo thực chiến đột phá

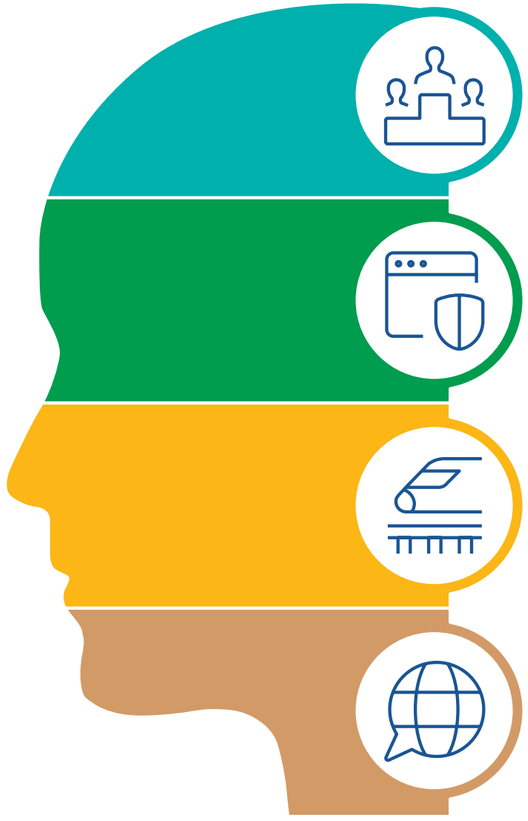
NGUYỄN HOÀNG MAI ANH
Trưởng nhóm L&OD

Chiến lược nâng chuẩn nguồn nhân lực toàn diện tại Coteccons Group - bứt phá 80% thời lượng đào tạo, số hóa toàn diện lộ trình nghề nghiệp và tạo lập bệ phóng nhân tài thế hệ mới.



Trong FY2026, Coteccons Academy triển khai 381 khóa đào tạo, mang đến 89.561 giờ học cho 4.242 học viên trên toàn hệ thống - tăng 80% số giờ đào tạo so với FY2025.

Hệ thống E-learning được nâng cấp lên phiên bản mới, với lộ trình học tập được xây dựng riêng theo từng chức danh. Nhân viên mới có thể chủ động học và hoàn thành chứng nhận ngay từ những ngày đầu làm việc, thay vì chờ được sắp xếp đào tạo tập trung. Nền tảng ghi nhận **39.029 lượt truy cập** trong FY26, tăng gấp 10 lần so với 3.691 lượt của FY25.



CÁC LĨNH VỰC ĐÀO TẠO CỦA COTECCONS

Coteccons Young Talent Program chính thức triển khai trong năm - chương trình phát triển kỹ sư xây dựng tài năng trẻ đầu tiên của ngành Xây dựng Việt Nam. Chương trình được xây dựng trên sự phối hợp giữa Ba Nhà: Nhà trường, Nhà nước và Doanh nghiệp, đưa kỹ sư trẻ vào thực tế công trường ngay từ giai đoạn đào tạo.

Chủ đề đào tạo trong năm trải rộng trên nhiều lĩnh vực:

Về kỹ năng lãnh đạo, Coteccons Leadership Center đã tổ chức Leadership & AOP Summit 2026 cho hơn 100 lãnh đạo cấp cao của công ty cùng với các nội dung từ đối tác độc quyền Adizes Institute cung cấp.

Về an toàn, chương trình OHS Managing Safely và Risk Management được triển khai nhằm nâng năng lực quản trị an toàn tại công trường từ nhân viên đến quản lý cấp cao.

Về chuyên môn hạ tầng, chương trình Kỹ thuật xây dựng công trình đường sắt tốc độ cao (HSR) đưa 21 kỹ sư sang tu học tại Trung Quốc, trang bị kiến thức phục vụ các dự án hạ tầng giao thông trọng điểm.

Về ngôn ngữ, hơn 500 CBNV tham gia đào tạo tiếng Anh và tiếng Hoa để đáp ứng nhu cầu mở rộng thị trường - Go Global của Coteccons Group.

Hướng tới cuộc cách mạng HUMAN CAPITAL

Chuyển đổi tư duy quản trị hiện đại: Đặt nền móng kết nối giữa con người và công nghệ để tối ưu hóa nguồn lực.



Trong ngành xây dựng truyền thống, các dự án từ lâu vẫn quen thuộc với việc quản trị bằng bản vẽ giấy và các bảng tính Excel rời rạc. Đứng trước ngưỡng cửa chuyển đổi số và trí tuệ nhân tạo, Coteccons đang chủ động tạo dựng những bước đi nền tảng vững chắc trong năm 2026 nhằm chuẩn bị cho cuộc bứt phá chiến lược vào năm 2027: triển khai nền tảng quản trị nhân sự và tài chính trên nền tảng AI - Workday. Đây không đơn thuần là một dự án nâng cấp nền tảng IT, mà là bước chạy đà quan trọng cho cuộc cách mạng về mô hình vận hành, sẵn sàng cho tham vọng vươn tầm quốc tế.

NHẬN DIỆN ĐIỂM NGHẼN – TẠO ĐÀ ĐỔI MỚI

"Các dự án xây dựng thường kéo dài từ 24 đến 36 tháng, nơi các kỹ sư cùng ăn, cùng làm và chia sẻ nhiều trải nghiệm thực địa. Tuy nhiên, để doanh nghiệp phát triển bền vững, chúng ta không thể mãi vận hành dựa trên các mối quan hệ cá nhân, mà cần một hệ thống và quy trình minh bạch, rõ ràng. Muốn phát triển dài hạn, Coteccons phải tìm được điểm cân bằng hoàn hảo giữa con người và hệ thống", ông Bolat Duisenov, Chủ tịch HĐQT Coteccons, chia sẻ về bài toán trăn trở nhiều năm qua.

Đồng quan điểm, bà Nguyễn Thị Thanh Hương, Giám đốc Quản trị Nguồn nhân lực Coteccons, chỉ ra thách thức về quy mô: từ 4.000 kỹ sư hiện tại, nhân sự Coteccons dự kiến sẽ tăng vọt lên 6.000 - 7.000 người trong 2 - 3 năm tới.

LỘ TRÌNH 4 BƯỚC XÂY DỰNG NỀN MÓNG CHO AI

Nhiều doanh nghiệp thường mắc sai lầm khi muốn "nhảy vọt" lên AI mà bỏ qua các bước căn bản. Tuy nhiên, tại Coteccons, việc triển khai Workday tuân thủ chặt chẽ lộ trình chuyển đổi số hiện đại: Chuẩn hóa - Số hóa - Dữ liệu hóa - AI hóa.

- Chuẩn hóa & Số hóa: Quy tụ toàn bộ nghiệp vụ nhân sự lên một nền tảng đám mây duy nhất, chấm dứt tình trạng dữ liệu nằm rải rác.

- Dữ liệu hóa: Workday đóng vai trò như một kho dữ liệu tập trung. Điều này cho phép doanh nghiệp minh bạch hóa lộ trình phát triển của nhân sự và đánh giá năng lực dựa trên bằng chứng thực tế thay vì cảm tính.

- AI hóa: Với nền tảng dữ liệu sạch và thực tế (real-time), ban lãnh đạo có thể tiến tới mô hình quản trị mà tại đó họ có thể truy vấn trực tiếp bằng AI để đưa ra quyết định chiến lược thay vì chờ đợi báo cáo tổng hợp.

CHIẾN LƯỢC "ZERO-ALTERNATIVE"

Một trong những điểm ấn tượng nhất trong dự án Workday là tốc độ triển khai "thần tốc" - chỉ trong vòng 5 tháng để vận hành chính thức (Go-live), một kỷ lục so với các dự án ERP thông thường. Để đạt được điều này, Coteccons đã áp dụng hai nguyên tắc quản trị thay đổi cốt lõi:

- Văn hóa "OWN IT": Tinh thần quyết liệt, làm cho bằng được và sự cam kết cao độ của đội ngũ dự án là chìa khóa vượt qua các rào cản kỹ thuật phức tạp, đặc biệt là hệ thống tính lương đặc thù của ngành xây dựng.

- Một khi hệ thống đi vào hoạt động, Coteccons kiên quyết cắt đứt các quy trình thủ công cũ. Sự cam kết này bắt đầu từ cấp cao nhất; nếu các quản lý không tiên phong sử dụng Workday để phê duyệt, nhân viên sẽ không có động lực để thay đổi hành vi.

Việc tiếp tục dựa vào các công cụ truyền thống như Excel hay lưu trữ cá nhân sẽ tạo ra rào cản phân mảnh dữ liệu và làm chậm tốc độ ra quyết định. Để giữ vững vị thế dẫn đầu trong nước và bứt phá tại các thị trường quốc tế như Hoa Kỳ, Đài Loan hay Kazakhstan, Coteccons cần một hệ điều hành thông minh, thống nhất. Mục tiêu lớn nhất của giai đoạn này là chuẩn bị chuyển dịch mọi cấp quản lý thành các "People Managers" (Người quản lý phát triển con người) thực thụ.

HƯỚNG TỚI MỐC VẬN HÀNH 2027

Với việc áp dụng Workday, Coteccons đang đứng trên vai những "gã khổng lồ" để thiết lập một hệ điều hành quản trị chuẩn mực quốc tế, tạo đà cho sự tăng trưởng bứt phá trong kỷ nguyên AI. Theo bà Hương, "Go-Live Workday" không phải đích đến mà chỉ là điểm khởi đầu. Điều Coteccons hướng tới không chỉ là đưa vào vận hành một hệ thống mới, mà còn thay đổi cách doanh nghiệp quản trị con người.

Lựa chọn nền tảng Workday - hệ sinh thái đang đồng hành cùng hơn 11.500 tổ chức toàn cầu - là sự chuẩn bị mang tính chiến lược của Coteccons. Đây sẽ là bảo chứng vững chắc về năng lực quản trị minh bạch chuẩn quốc tế khi công ty tiếp tục đấu thầu các dự án FDI quy mô lớn như Pandora hay Suntory PepsiCo, tạo bệ phóng cho chiến lược dài hạn "Go Digital – Go Global".

Ông Spencer Lin, Trưởng bộ phận Tư vấn Workday (Rolling Arrays), nhận định: "Khi hệ thống được đưa vào vận hành, nhân viên Coteccons sẽ thấy rõ lộ trình phát triển và tiêu chuẩn của từng cấp bậc, trong khi đội ngũ quản lý có đầy đủ công cụ dữ liệu để đo lường, bồi dưỡng nhân tài một cách công bằng, minh bạch".



Ban chỉ huy công trường dự án Trường học Á Châu (TP.HCM) thích thú hưởng ứng dán bảng biểu về Workday tại công trường.



Ban lãnh đạo Coteccons xác định cột mốc Go-Live (dự kiến trong năm tài chính 2027) không phải là điểm dừng, mà là vạch xuất phát cho một phương thức quản trị mới. Năm 2026 là giai đoạn Coteccons tích lũy nội lực, chuẩn hóa quy trình và chuẩn bị tâm thế; năm tài chính 2027 sẽ là thời điểm đón nhận thành quả khi hệ thống quản trị hiện đại chính thức đi vào cuộc sống. Bằng việc biến dữ liệu thành tài sản chiến lược, Coteccons đang từng bước định hình chân dung của "Nhà lãnh đạo Kỷ nguyên mới" – người không chỉ xây dựng nên những công trình bê tông cốt thép kiên cố, mà còn kiến tạo một nền tảng vận hành bền vững dựa trên dữ liệu và công nghệ tương lai.

Ban Quan hệ Nhà đầu tư & Truyền thông



Thông qua chiến lược "Human-Hearted" (Lấy con người làm trọng tâm) được triển khai đồng bộ từ tư duy thượng tầng đến hành động thực tiễn trên công trường, Tập đoàn đang biến nguồn nhân lực thành một khối thống nhất, tạo bệ phóng vững chắc để dẫn dắt thị trường nội địa và tiến ra quốc tế.



Những ngày đầu đội ngũ kỹ sư Coteccons đặt chân tới Georgia, bắt đầu hành trình triển khai dự án Silk Tower.

Đưa "tài sản vô hình" vươn tầm toàn cầu

BẢO VỆ "BỮA CƠM" CỦA NGƯỜI LAO ĐỘNG

Sự quan tâm đến con người tại Coteccons không dừng lại ở những lời động viên, mà được lượng hóa bằng các quyết sách tài chính quan trọng. Trong bối cảnh thị trường khan hiếm dòng tiền, khối tài chính của Coteccons đóng vai trò như trung tâm điều tiết để bảo vệ sức khỏe của toàn bộ hệ sinh thái, từ chủ đầu tư đến người lao động. Sự chăm lo này được cụ thể hóa thông qua các nguyên tắc bất di bất dịch:

- Dù ngân sách được phân bổ cho hàng loạt loại chi phí khác nhau, ưu tiên hàng đầu của Tập đoàn luôn là thanh toán cho nhà thầu nhân công.

- Coteccons cam kết thanh toán đúng và đủ cho các nhà thầu phụ cùng người lao động, coi đây là yếu tố then chốt để giữ vững uy tín và thu hút nhân lực ngay cả khi thị trường thiếu hụt lao động.

- Với các quản lý cấp trung và cấp cao, Công ty áp dụng cơ chế chia sẻ lợi nhuận vượt, đồng thời minh bạch thông tin trong những giai đoạn khó khăn để đội ngũ thấu hiểu và cùng nhau gánh vác.

PHÚC LỢI NGAY TẠI CÔNG TRƯỜNG

Coteccons đưa khái niệm "chăm sóc" xuống tận công trường, nơi những người thợ đang trực tiếp bám trụ với dự án mỗi ngày. Môi trường làm việc an toàn và được tôn trọng chính là yếu tố giữ chân người lao động mạnh mẽ nhất:

- Văn hóa an toàn tại Coteccons được định nghĩa bằng hành động thực tiễn: "nghĩ an toàn và hành động an toàn".

- Công ty thiết lập các điểm thông tin bằng QR Code và đường dây nóng (hotline) ngay tại dự án để công nhân có thể trực tiếp phản hồi ý kiến trong quá trình làm việc.

- Coteccons liên tục tổ chức các chương trình trao thưởng hằng tuần, hằng tháng cho các cá nhân và tập thể xuất sắc.

- Bên cạnh các phần thưởng tài chính, Công ty còn triển khai các chương trình học bổng mang tính nhân văn.

- Ở cấp độ quản lý, sự quan tâm còn thể hiện qua những buổi trò chuyện cá nhân trực tiếp, nơi lãnh đạo trực tiếp thăm hỏi khó khăn trong công việc, cuộc sống và gia đình của nhân sự để kịp thời hỗ trợ.

TRAO QUYỀN ĐỂ NHÂN TÀI TRƯỞNG THÀNH

Sự chăm sóc lớn nhất đối với một kỹ sư hay một nhà quản lý chính là việc trao cho họ cơ hội để phát triển tối đa tiềm năng. Quan điểm quản trị tại đây nhận định rõ: máy móc có thể dùng tiền mua được, nhưng con người thì không thể.



Với thông điệp "Cảm ơn bạn vì đã phụng sự", Ban Lãnh đạo Coteccons đã trực tiếp "phục vụ" đồ ăn, nước uống với mong muốn gửi gắm sự quan tâm, trân trọng sâu sắc tới đội ngũ kỹ sư, công nhân - những người "đặc biệt" của công ty.

- Thay vì giam chân nhân sự trong một khuôn khổ chật hẹp vì sợ họ mắc sai lầm, Coteccons sẵn sàng cho nhân viên mặc một "chiếc áo rộng" để họ có không gian lớn lên.

- Những nhà lãnh đạo đóng vai trò làm bệ phóng, lùi lại phía sau để nhường sân khấu tỏa sáng cho đội ngũ Ban chỉ huy và các Chỉ huy trưởng.

- Mô hình "Mini-CEO" cho phép những người trẻ được tự quyết định, đồng thời tạo ra một môi trường an toàn nơi họ được phép vấp ngã trong ngưỡng có thể kiểm soát, bởi bài học lớn nhất luôn đến từ thất bại.

- Mục tiêu cao nhất của người lãnh đạo là tận dụng tối đa những điểm mạnh của nhân viên và đặt họ vào đúng "cuộc chơi" để họ phát huy năng lực.

NỀN TẢNG LIÊM CHÍNH

Chính sách "Human-Hearted" đã tạo ra một môi trường liêm chính và minh bạch, giúp bảo vệ sự công bằng trong tổ chức. Sự minh bạch này giúp nhân sự từ bỏ các hành vi xấu để tập trung toàn lực vào việc phát triển chuyên môn.

Nhờ nội lực con người làm bệ phóng, Coteccons không chỉ tự tin chuyển dịch thành công sang kỷ nguyên "Tăng trưởng chất lượng" mà còn sẵn sàng cắm cờ tại các thị trường quốc tế, cạnh tranh sòng phẳng bằng chính chất xám và bản lĩnh của đội ngũ kỹ sư Việt Nam.

Go Beyond
2020
THÚC ĐẨY THAY ĐỔI
URGE TO CHANGE

Đồng Chí Hướng
2021
ỔN ĐỊNH
STABILIZATION

OWNIT
2022
TÁI CƠ CẤU
REINVENTION

Sống 19 Làm Điều Đúng Đắn
2023
CHUYỂN MÌNH
TRANSFORMATION

MINH CHỨNG ĐẦU TIÊN
EARLY EVIDENCE

Future Inside You
2024
KHỞI SẮC
BLOOMING

NHẤT QUÁN MỤC TIÊU VÀ NHIỆM VỤ
DREAM / MISSION ALIGNMENT

Phụng Sự Để Dẫn Đầu (Serve to Lead)
2025
LỚN MẠNH
GROWTH

Hợp Lực Cùng Vươn Lên (Unite to Rise)
2026

Di sản Coteccons (The Coteccons Legacy)
2027

DẪN DẮT
LEAD THE INDUSTRY

Giá Trị Việt Nam (Vietnam's Value)
2028-2030
TỔ CHỨC BỀN VỮNG
ENDURING ORGANIZATION





Đội ngũ kỹ sư Coteccons tại dự án Nhà khách Hồ Tây (Hà Nội) nhận quà Tết tri ân từ ban lãnh đạo và công ty.

MÃ GEN PEOPLE CARING

Trong bối cảnh kỷ nguyên tri thức và sự biến động liên tục của thị trường, một mô hình mới đã trỗi dậy và trở thành vũ khí chiến lược của các tập đoàn hàng đầu: Mô hình quản trị "People Caring" (Lấy con người làm trung tâm và văn hóa quan tâm).

Không chỉ là một sáng kiến nhân sự sáo rỗng hay những phúc lợi bề nổi, "People Caring" đã được chứng minh là một lợi thế cạnh tranh cốt lõi giúp các doanh nghiệp giữ chân nhân tài, thúc đẩy đổi mới sáng tạo và củng cố năng lực sinh lời dài hạn.

SỰ TRỖI DẬY CỦA "CARING COMPANY"

Nhiều nhà lãnh đạo lầm tưởng rằng việc quan tâm sâu sắc đến đời sống cá nhân của nhân viên là không cần thiết hoặc quá tốn kém. Tuy nhiên, nghiên cứu The Caring Company của Trường Kinh doanh Harvard (HBS) đã chỉ ra điều ngược lại.

Các công ty không xây dựng được một "văn hóa quan tâm" thực sự đang phải gánh chịu hàng triệu USD chi phí ẩn mỗi năm. Những chi phí này đến từ tỷ lệ nghỉ việc cao, mất đi nguồn kiến thức nền tảng của tổ chức, và sự sụt giảm năng suất (hiện tượng có mặt nhưng không làm việc hoặc vắng mặt).

Dữ liệu cho thấy gần 1/3 nhân viên từng rời bỏ công việc vì áp lực cân bằng giữa trách nhiệm chăm sóc gia đình và công việc, trong khi các nhà tuyển dụng lại đánh giá quá thấp tác động của vấn đề này. Mô hình "People Caring" ra đời để giải quyết trực tiếp lỗ hổng này: Bằng cách thấu hiểu và hỗ trợ nhân viên giải quyết các nhu cầu thiết yếu của họ, doanh nghiệp giải phóng được năng lực trí tuệ và sự tận tâm của người lao động.

CỐT LÕI CỦA MÔ HÌNH PEOPLE CARING

Theo phân tích trên Harvard Business Review, mức độ hài lòng với công việc của một nhân viên cao hơn tới 86% khi họ được làm việc dưới quyền một nhà lãnh đạo có sự thấu cảm và trí tuệ, so với những người không có đặc quyền này.

Mô hình People Caring vận hành dựa trên hai nền tảng tâm lý học hành vi:

- Sự thấu cảm chiến lược (Strategic Empathy): Không phải là sự thương hại, mà là năng lực lắng nghe sâu sắc để hiểu rõ thực tại của nhân viên, từ đó trao quyền và đặt ra những thử thách phù hợp để họ phát huy tối đa tiềm năng.

- An toàn tâm lý (Psychological Safety): Nhân viên tin rằng họ có thể nêu ý kiến, thử nghiệm cái mới hoặc thừa nhận sai lầm mà không sợ bị trừng phạt hay bêu hiếu.

BIẾN SỰ QUAN TÂM THÀNH THẾ MẠNH CẠNH TRANH

Sự thật trên thương trường là: Doanh nghiệp không thể yêu cầu nhân viên tận tâm với khách hàng nếu chính bản thân doanh nghiệp không tận tâm với nhân viên.

Mô hình People Caring mang lại những tác động kinh doanh rõ rệt:

- Thu hút và giữ chân nhân tài xuất chúng: Trong kỷ nguyên mà thế hệ Millennial và Gen Z khao khát tính mục đích, một công ty biết "quan tâm" sẽ giành chiến thắng trong cuộc chiến nhân tài.

- Kích hoạt trí tuệ tập thể: Khi nhân viên không phải tiêu tốn năng lượng để che giấu điểm yếu hay đối phó với các chiêu trò chính trị chốn công sở, họ dành 100% năng lượng đó cho việc giải quyết vấn đề của công ty.

- Tính linh hoạt và bền bỉ: Trong những thời kỳ khủng hoảng, một đội ngũ cảm thấy được tổ chức bảo vệ sẽ tự nguyện đồng cam cộng khổ để đưa doanh nghiệp vượt qua giông bão.

Quan tâm đến nhân viên không phải là sự ủy mị. Thực chất, thực hành triết lý "People Caring" đòi hỏi bản lĩnh lãnh đạo cứng rắn để thay đổi các hệ thống đánh giá cũ kỹ, đối mặt với những cuộc trò chuyện hóc búa để giúp nhân viên phát triển, và dám đặt con người ngang hàng với lợi nhuận trên bảng cân đối kế toán.



Kỹ sư Coteccons tham gia làm tình nguyện viên - hoạt náo tại các Trạm hoạt động cyar chương trình "Xây Tết 2026", mang đến niềm vui cho công nhân.



Màn bắn pháo hoa nghệ thuật tại dự án Trung tâm Hội nghị APEC (An Giang) đã mang lại bầu không khí vô cùng hào hứng và phấn khởi cho công nhân, kỹ sư đang làm việc tại đây.

H.E.A.R.T Nhịp đập di sản

Hệ điều hành văn hoá H.E.A.R.T đang tạo nền tảng vững chắc để đưa Coteccons hướng đến những di sản trăm năm.

Trong ngành công nghiệp xây dựng với các giới hạn vật lý khắc nghiệt, lợi thế cạnh tranh cốt lõi đang chứng kiến một cuộc dịch chuyển kiến tạo. Khi các tập đoàn bứt phá khỏi biên giới quốc gia để tham gia vào chuỗi cung ứng toàn cầu, bài toán đặt ra không chỉ còn là quy mô vốn hay công nghệ thi công, mà là năng lực quản trị tổ chức, tính minh bạch và chiến lược phát triển bền vững.

Tại Việt Nam, Coteccons đang hướng đến vị thế Thủ lĩnh ngành thông qua một cuộc cách mạng từ bên trong: biến văn hóa doanh nghiệp thành một "hệ điều hành" thực thụ. Trái tim của cuộc chuyển đổi dựa trên nguồn lực con người này chính là bộ giá trị H.E.A.R.T - một lực đẩy chiến lược đưa Công ty bước vào kỷ nguyên "Tăng trưởng chất lượng" và vươn tầm thế giới.

TRUNG TÂM CỦA HỆ ĐIỀU HÀNH CHIẾN LƯỢC

Theo lịch sử nghiên cứu của Harvard Business Review, các chương trình thay đổi văn hóa thường thất bại vì chúng chỉ dừng lại ở những khẩu hiệu sáo rỗng. Tại Coteccons, H.E.A.R.T. không chỉ là bộ giá trị được tuyên bố, mà còn được chuyển hóa trực tiếp thành lăng kính ra quyết định trên mọi công trường:

H

• HUMBLENESS (Khiêm nhường):

Đòi hỏi sự tôn trọng, luôn học hỏi và đặt điều đúng đắn của tổ chức lên trên cái tôi cá nhân. Sự khiêm nhường này được định hình rõ nét qua góc nhìn của ông Phạm Ngọc Thành, Quyền Tổng Giám đốc Điều hành BU2: "Đừng bao giờ giấu dốt. Hãy học hỏi lẫn nhau, đào tạo lẫn nhau và làm việc như một One Team". Điều này cộng hưởng với "chất Coteccons" mà ông Dương Trọng Nghĩa (Giám đốc Dự án BU1) mô tả là sự "Hungry to learn" (khát khao học hỏi) và "Open mind" (cởi mở, chấp nhận cái mới).



E

• EXCELLENCE (Xuất sắc):

Yêu cầu sự xuất sắc trong từng chi tiết để làm tốt hơn mỗi ngày. Thay vì chỉ chạy đua quy mô, sự xuất sắc nay được định hình lại bằng kỷ luật. Ông Thành giải nghĩa: "Tăng trưởng chất lượng không chỉ là câu chuyện doanh thu mà còn là quản trị dòng tiền, biên lợi nhuận và rủi ro".

R

• ROOTED IN LEGACY (Gìn giữ Di sản):

Trân trọng cội nguồn và tiếp tục phát triển hệ sinh thái bền vững cho thế hệ mai sau. Triết lý này ăn sâu vào nhận thức của đội ngũ kỹ sư, như ông Nghĩa chia sẻ: "Trái đất này là của chúng ta và con em chúng ta mà, những gì thế hệ trước tác động đến môi trường thì thế hệ sau sẽ được hưởng". Đó cũng chính là sự cam kết "kiến tạo những di sản vượt thời gian" của Coteccons.



A

• AMBITION (Khát vọng):

Cổ vũ tinh thần dám nghĩ lớn và kiên định theo đuổi mục tiêu. Trả lời cho khát vọng dẫn dắt, lãnh đạo BU2 khẳng định: "'Dare to Build the Impossible' không phải là một khẩu hiệu mà là tinh thần trách nhiệm. Có đi thì mới tới, có làm thì mới có thể sai, có sai thì mới sửa và mới lớn lên được".

T

• TALENT UNLOCKING (Khai mở Tiềm năng):

Tập trung vào việc trao cơ hội, trao quyền (empowerment) vì niềm tin vào tiềm năng của mỗi con người. Ông Nghĩa đúc kết cốt lõi của việc quản trị nhân tài: "Vai trò của leader là tạo mọi cơ hội và nền tảng để đưa anh em thành công".

Khi Công ty mở rộng sang các thị trường quốc tế đầy biến động, một đội ngũ được trang bị hệ giá trị H.E.A.R.T sẽ sở hữu sức mạnh nội tại để tự thích ứng và làm chủ cuộc chơi. Nhận định về lợi thế này, Giám đốc Khối Tài chính Nguyễn Hồng Sơn đã tóm gọn thông qua mô hình Asset-Light (Tài sản nhẹ): Tập đoàn đang "sử dụng chất xám của đội ngũ 4.000 kỹ sư để tạo ra hiệu quả thay vì mua sắm quá nhiều tài sản hoặc dùng quá nhiều vốn lưu động.

LÃNH ĐẠO KIÊN ĐỊNH - NGHỆ THUẬT TRAO QUYỀN

Triết lý của H.E.A.R.T có nét tương đồng mạnh mẽ với các Shinise (doanh nghiệp trăm tuổi) tại Nhật Bản, nơi sự khiêm nhường đi đôi với việc đặt lợi ích của tổ chức và cộng đồng lên trên cái tôi cá nhân. Giá trị “gìn giữ di sản” luôn đồng hành cùng doanh nghiệp bền bỉ nhất thế giới như Kongo Gumi (thành lập năm 578) như "kim chỉ nam" xuyên suốt nhiều thế kỷ. Thay vì phản ứng cực đoan với nghịch cảnh, lãnh đạo NBK hay Hosoo chọn sự bình tĩnh và lòng can đảm để dẫn dắt đội ngũ, chuyển mình từ sản xuất truyền thống sang công nghệ cao mà vẫn giữ vững giá trị cốt lõi của dòng tộc...

Học hỏi những bài học quản trị của thế giới, bà Nguyễn Trình Thuỳ Trang, Phó Tổng Giám đốc Khối Vận hành, nhìn nhận ngành xây dựng không chỉ là kỹ thuật thuần túy, mà là một "đạo nghề" đòi hỏi chuẩn mực đạo đức, trách nhiệm xã hội và sự tỉ mỉ. Để chăm sóc nhân viên tốt nhất, Coteccons không áp đặt mệnh lệnh, mà kiến tạo một môi trường làm việc nhân văn và trang bị cho họ những vũ khí công nghệ tốt nhất. Việc cung cấp cho hàng ngàn kỹ sư một hệ thống quy trình tinh gọn, ứng dụng công nghệ (AI, quản lý dữ liệu) để giảm tải sức lao động chân tay chính là cách Coteccons "chăm sóc" đội ngũ chuyên nghiệp nhất.

Tuy nhiên, một khung văn hóa chỉ phát huy tác dụng tối đa khi nó được vận hành bởi một tập thể lãnh đạo kiên định. Coteccons đã đưa khái niệm "Unbreakable" (Tập thể Kiên định) và mô hình "Lãnh đạo Tỉnh thức" (Zen Leadership) vào triết lý dẫn dắt. Thay vì chống lại nghịch cảnh, những người đứng đầu giữ vững trọng tâm, phản ứng với sự bình tĩnh và lòng can đảm để giúp toàn đội ngũ đi đúng hướng.

Sự vững vàng này tạo ra một nghệ thuật ủy quyền xuất sắc. Bằng cách thiết lập các "Mini-CEO" tự chủ tại dự án, lãnh đạo Coteccons không can thiệp vi mô mà vận hành theo nguyên tắc: "Ban lãnh đạo dũng cảm trao quyền, anh em dưới cũng dũng cảm nhận trách nhiệm". Đồng thời, sự cổ vũ cho "Xung đột Xây dựng" (Healthy Conflict) giúp Coteccons xóa bỏ tư duy cục bộ, biến các cuộc tranh luận thẳng thắn thành các quyết định đồng thuận tuyệt đối. "Giá trị Khiêm nhường" yêu cầu sự lắng nghe không phán xét, làm nền tảng cho sự minh bạch, cởi mở và sẵn sàng thừa nhận sai lầm”, bà Trang giải thích thêm.

Những doanh nghiệp tồn tại hàng thế kỷ không chạy theo lợi nhuận ngắn hạn bằng mọi giá. Việc Coteccons đưa "Giữ gìn di sản" vào hệ quản trị cho thấy họ chia sẻ chung DNA với các doanh nghiệp trăm năm: bảo vệ tài nguyên và xây dựng giá trị lâu dài cho thế hệ mai sau.

H.E.A.R.T VÀ CHUẨN MỰC ESG

Việc triển khai H.E.A.R.T giúp các tiêu chuẩn quốc tế về ESG không còn là áp lực tuân thủ mà trở thành kết quả tự nhiên của một nền văn hóa minh bạch và dám chịu trách nhiệm

Khả năng cạnh tranh trên trường quốc tế hiện nay được đánh giá rất lớn qua lăng kính ESG. Bằng cách lấy con người làm gốc thông qua "khai mở tiềm năng" và "khiêm nhường", Coteccons đang giải quyết thấu đáo trụ cột "S" (Xã hội) và "G" (Quản trị). Trong khi đó, trụ cột môi trường “E” (Môi trường) tương đồng giá trị "Gìn giữ di sản" và điều này thúc đẩy doanh nghiệp cam kết kiến tạo những công trình không chỉ bền vững về kết cấu mà còn thân thiện với hệ sinh thái.

Sự kết hợp các yếu tố trên giúp quản trị doanh nghiệp trở nên kỷ luật hơn, tập trung vào quản trị rủi ro, dòng tiền và biên lợi nhuận thay vì chỉ chạy theo doanh thu. Đặc biệt, sự liêm chính được xem là kim chỉ nam giúp doanh nghiệp phát triển bền vững dù phải đối mặt với nhiều gian nan.

Một khi tổ chức xây dựng được văn hóa minh bạch và dám chịu trách nhiệm (OWN IT), các tiêu chuẩn quốc tế không còn là áp lực tuân thủ. Bà Trang nhấn mạnh: "Sự phát triển của Coteccons những năm qua đến từ nội lực con người chứ không phải các yếu tố tiêu cực bên ngoài. Theo đuổi sự liêm chính dù vô cùng gian nan nhưng mang lại lợi ích lâu dài và sự bền vững".

Văn hóa không phải là một dự án nhân sự, văn hóa là chiến lược kinh doanh bền bỉ. Việc Coteccons triển khai hệ giá trị H.E.A.R.T chứng minh rằng Công ty không chỉ đang xây dựng các tòa nhà chọc trời, mà đang thiết kế một kiến trúc tổ chức chống chọi được với mọi chu kỳ khắc nghiệt của tương lai. Bằng việc đặt trọn niềm tin vào nguồn lực 4.000 kỹ sư và chuyển hóa nội lực thành tiêu chuẩn hành vi thực tế, Coteccons đang tự định vị mình không chỉ dẫn đầu trong nước, mà còn khẳng định năng lực Build-Tech trên bản đồ xây dựng quốc tế.

Ban Quan hệ Nhà đầu tư & Truyền thông

Ban Lãnh đạo cùng đội ngũ kỹ sư, công nhân Coteccons thực hiện nghi thức cam kết an toàn lao động trong khuôn khổ chương trình Xây Tết 2026 tại dự án Trung tâm Hội nghị APEC (An Giang).





OUR CORE VALUES
GIÁ TRỊ CỐT LÕI



H

HUMBLENESS
KHIÊM NHƯỜNG

We respect people, stay open to learning, and never let ego get in the way of doing what is right.

Tôn trọng, lắng nghe không phán xét, luôn học hỏi và đặt điều đúng đắn cho tổ chức lên trên cái tôi cá nhân.

E

EXCELLENCE
XUẤT SẮC

We hold high standards in how we think, work, and deliver, always aiming for quality and continuous improvement.

Chúng tôi duy trì tiêu chuẩn cao trong tư duy, cách làm việc và kết quả bàn giao; theo đuổi sự xuất sắc trong từng chi tiết để hôm nay luôn tốt hơn hôm qua.

A

AMBITION
KHÁT VỌNG

We bring energy, drive, and determination to achieve more, grow stronger, and create greater impact.

Dám nghĩ lớn, dám nhận việc khó và kiên định theo đuổi những mục tiêu có ý nghĩa.

R

ROOTED IN LEGACY
GÌN GIỮ DI SẢN

We respect CTD's history, stay proud of our Vietnamese roots, and build on that foundation for the future.

Trân trọng những giá trị và lịch sử đã tạo nên Coteccons hôm nay, đồng thời tiếp tục bồi đắp di sản ấy cho các thế hệ mai sau.

T

TALENT UNLOCKING
KHAI MỞ TIỀM NĂNG

We unlock potential, grow capability, and create opportunities for people to excel and lead.

Tạo cơ hội và trao quyền vì chúng tôi tin vào tiềm năng trong mỗi con người, ngay cả khi họ chưa nhìn thấy điều đó ở chính mình.

XÂY ESG trên nền móng tín nhiệm

ĐINH THỊ HỒNG THẮM
Giám đốc Quản trị Đối ngoại Coteccons

Bài toán chuyển đổi "vốn tín nhiệm" thành lợi thế cạnh tranh dài hạn tại Coteccons.

Trong một thị trường vốn nơi hơn 30.000 tỷ USD tài sản toàn cầu đang được sàng lọc khắt khe qua lăng kính phát triển bền vững, phần lớn doanh nghiệp xây dựng tại các thị trường mới nổi vẫn coi ESG là một "khoản thuế tuân thủ" đắt đỏ hay một chiến dịch truyền thông mang tính tô điểm. Tuy nhiên, tại Coteccons, chiến lược ESG đang được định nghĩa lại dưới một lăng kính thực dụng hơn: biến kỷ luật vận hành thành một nền tảng bảo vệ biên lợi nhuận và tích lũy nguồn vốn tín nhiệm (Trust Capital).

XÓA BỎ RANH GIỚI GIỮA CAM KẾT VÀ THỰC THI

Dưới góc nhìn quản trị doanh nghiệp hiện đại, tính khả thi của một chiến lược ESG phụ thuộc vào mức độ cam kết của cơ quan đầu não. Từ rất sớm Coteccons đã thành lập Tiểu ban ESG trực thuộc Hội đồng Quản trị với sự tham gia của thành viên độc lập.

Ở vị trí bao quát toàn diện các phòng ESG, MarComs, Quan hệ Nhà đầu tư (IR) và PR, chúng tôi tiếp cận bài toán bền vững không từ những khẩu hiệu lý thuyết, mà từ yêu cầu vận hành cốt lõi. Với Coteccons, ESG không còn là câu chuyện tuân thủ, mà đã trở thành nền tảng quản trị hiện đại giúp doanh nghiệp củng cố niềm tin, nâng cao năng lực cạnh tranh và kiến tạo giá trị bền vững trong kỷ nguyên mới. Giá trị thực sự của thực hành ESG nằm ở khả năng duy trì sự nhất quán giữa cam kết và hành động, giữa những gì doanh nghiệp công bố ra bên ngoài với những gì được thực thi bên trong.

Quan điểm này lý giải vì sao ESG tại Coteccons không bị bó hẹp trong một phòng ban chức năng đơn lẻ. Bộ phận ESG đóng vai trò cầu nối kích hoạt hệ thống, kết nối các mục tiêu chiến lược của HĐQT với hệ thống kiểm soát 3 tuyến (Ban RCA - Quản trị rủi ro, Tuân thủ, Kiểm toán nội bộ). Khi ESG thẩm thấu vào văn hóa và phương thức vận hành, đây không phải là một khoản chi phí, mà là một khoản đầu tư cho năng lực cạnh tranh dài hạn – tạo điều kiện tiếp cận các nguồn vốn xanh với chi phí tài chính cạnh tranh hơn.



LƯỢNG HÓA DÒNG TIỀN TỪ MÔ HÌNH TUẦN HOÀN 3R

Tham khảo theo chuẩn mực SASB (Sustainability Accounting Standards Board) ngành Xây dựng & Kỹ thuật, tiêu chí môi trường chỉ phát huy tác dụng khi gắn liền với Tính trọng yếu tài chính (Financial Materiality). Coteccons chứng minh năng lực này bằng cách đo lường hiệu quả xanh hóa thông qua dòng tiền thực tế.



Tại KCN Yên Phong II-A (Bắc Ninh), Coteccons cùng Tập đoàn LÔ-GOI đã kiến tạo Tổ hợp Công nghiệp & Logistics 2 tầng hoàn toàn mới tại miền Bắc, xây dựng theo tiêu chuẩn xanh LEED Gold, tiên phong đón đầu xu hướng logistics hiện đại, tự động hóa và bền vững.

Con số hơn 12,7 tỷ đồng giá trị thu hồi từ vật liệu xây dựng thừa không dừng lại ở số liệu báo cáo, mà là các khoản chi phí biến đổi được hoàn lưu trực tiếp vào kết quả kinh doanh. Một sáng kiến 3R không bắt đầu từ câu chuyện môi trường xa vời, mà bắt đầu từ câu hỏi làm thế nào để giảm lãng phí và tạo thêm giá trị. Từ những cải tiến rất cụ thể trên công trường, Coteccons từng bước chuyển những nguồn lực chưa được khai thác hết thành hiệu quả kinh tế, đồng thời thúc đẩy tư duy kinh tế tuần hoàn trong xây dựng.

Khi bước sang năm tài chính tiếp theo, kỷ luật này tiếp tục được nâng cấp. Doanh nghiệp xác định hai trọng tâm mũi nhọn: Số hóa dữ liệu ESG và Chuẩn hóa kinh tế tuần hoàn 3R trên công trường. Kỷ luật trong ESG không nằm ở việc cam kết nhiều hơn, mà ở việc xây chắc nền tảng để mỗi cam kết đều được thực hiện đến cùng.

Đây là tiền đề kỹ thuật giúp Coteccons tích hợp chuỗi giá trị từ giải pháp kết cấu, cơ điện (MEP) hiệu suất năng lượng đến mặt dựng nhôm kính Sinh Nam (sử dụng kính Low-E, nhôm ít carbon) nhằm giải bài toán LEED và LOTUS ngay từ khâu thiết kế, trực tiếp loại bỏ các đối thủ cạnh tranh giá rẻ để giành trọn các siêu dự án FDI như LEGO hay Pandora.

TÍCH LŨY "VỐN TÍN NHIỆM" TỪ SỰ TỬ TẾ THỰC CHẤT

Trong ngành xây dựng thâm dụng lao động, an toàn và an sinh là mắt xích chứa đựng rủi ro pháp lý và vận hành lớn nhất. Thay vì giới hạn trách nhiệm trong bảng lương nhân sự chính thức, Coteccons thực hiện một bước đi đột phá về mặt xã hội: mở rộng khái niệm "người lao động" ra toàn bộ chuỗi giá trị.

Chiến lược này thể hiện rõ nét qua chương trình "Xây Tết" – sáng kiến đã trao lũy kế hơn 89.000 phần quà tại 218 công trường, và riêng dịp Tết 2026 đã mang hơn 40.000 phần quà đến 73 công trường, đồng thời mở rộng bảo trợ đến lực lượng vệ sinh môi trường và thoát nước đô thị. Giá trị của chữ "S" nằm ở sự đồng cảm đời thường. Những người làm nên công trình cũng chính là những người làm nên giá trị của doanh nghiệp. Họ có gia đình để chăm lo, có những dự định cho tương lai và xứng đáng được đối xử bằng sự tôn trọng. Giá trị của "Xây Tết" không nằm ở số lượng phần quà được trao tặng, mà là những sự quan tâm rất đời thường như khám sức khỏe, cắt tóc hay chụp ảnh lưu niệm được mang đến tận công trường. Cảm giác được lắng nghe, được trân trọng một cách chân thành mới là điều khiến họ gắn bó.

Cách tiếp cận nhân văn này song hành chặt chẽ với các chỉ số an toàn khắt khe: hơn 68 triệu giờ an toàn trên 89 dự án và năng suất lao động đạt 9,8 tỷ đồng doanh thu bình quân/người tại công trường. Khi bộ phim ngắn "Ranh giới của hạnh phúc" chạm mốc hơn 1 triệu lượt xem, chúng tôi đúc kết: "Không phải vì hơn một triệu lượt xem, mà bởi công chúng đã phản ứng với một câu chuyện thật được kể bằng sự chân thành. Đó chính là nền tảng để xây dựng niềm tin - Trust Capital. Niềm tin không được tạo dựng bằng những tuyên bố lớn lao, mà bằng những hành động nhất quán được thực hiện mỗi ngày, từ phòng họp đến công trường, từ chiến lược đến vận hành."



"Xây Tết" được tổ chức trên các công trường Coteccons toàn quốc nhằm tri ân các đóng góp thầm lặng của người lao động.

Chính nguồn "Vốn tín nhiệm" này đã trở thành tấm đệm bảo vệ Coteccons trước các cuộc khủng hoảng thiếu hụt nhân lực thi công, đảm bảo tiến độ dự án ngay cả trong những giai đoạn thị trường căng thẳng nhất.

LAN TỎA CHUỖI CUNG ỨNG THEO TINH THẦN SDG 17

Với mạng lưới gần 30.000 đơn vị nhà cung cấp/nhà thầu phụ/đội thi công/đối tác, việc chuẩn hóa tiêu chuẩn ESG đặt ra thách thức quản trị khổng lồ. Thay vì đơn phương áp đặt các chế tài hành chính khiến các nhà thầu phụ vừa và nhỏ trong nước bị loại bỏ hoặc chịu áp lực chi phí đột biến, Coteccons lựa chọn nguyên tắc đồng hành theo tinh thần SDG 17 (Hợp tác vì các mục tiêu phát triển bền vững).

Doanh nghiệp đã đánh giá định kỳ tiêu chuẩn ESG cho 2.055 nhà cung cấp, đồng thời hỗ trợ đào tạo, chia sẻ công cụ tự đánh giá và xây dựng lộ trình cải tiến qua các chương trình Đối tác Xanh, Vật liệu Xanh và Mua hàng Xanh. Song song đó, mô hình hợp tác "Ba Nhà" (Nhà nước – Nhà trường – Doanh nghiệp) cùng "Young Talent Program" tạo ra một hệ sinh thái tri thức giải quyết trực diện các bài toán thực tiễn của ngành.

ESG chỉ thực sự tạo ra giá trị khi trở thành một ngôn ngữ chung, được chuyển hóa thành các tiêu chí hợp tác, cơ chế đo lường và trách nhiệm cùng thực hiện giữa các bên. Coteccons lan tỏa ESG không bằng mệnh lệnh, mà bằng sự đồng hành; không bằng khẩu hiệu, mà bằng những thay đổi cụ thể trên toàn bộ hệ sinh thái cùng phát triển.

Có thể thấy, thực hành ESG tại Coteccons đã vượt qua khuôn khổ của một bản báo cáo tuân thủ để trở thành một hệ điều hành kinh doanh bền vững. Minh bạch trong báo cáo thường niên là điều bắt buộc. Nhưng điều tạo nên niềm tin không phải là các con số, mà là cách doanh nghiệp đối xử với những con người phía sau các con số ấy. Khi sự tử tế hiện diện trong từng quyết định và hành động, ESG mới thực sự có ý nghĩa.

VÉ THÔNG HÀNH ESG TOÀN CẦU

Từ tấm khiên bảo vệ lợi nhuận đến động cơ xanh hóa ngành xây dựng hướng tới mục tiêu Net Zero.



GreenUP Marathon 2025 tiếp nối hành trình xanh với cung đường ngắm trọn cảnh quan Thành phố Hồ Chí Minh tại The Metropole Thủ Thiêm.

Ngành xây dựng toàn cầu đang bước vào một kỷ nguyên khắc nghiệt. Giữa sức ép lạm phát bủa vây, chuỗi cung ứng đứt gãy và những đạo luật môi trường ngày càng khắt khe, cuộc chơi đã không còn dành cho những nhà thầu chỉ biết chạy đua lấy doanh thu. Bloomberg Intelligence ước tính tổng tài sản đầu tư tích hợp ESG hiện khoảng 30.000 tỷ USD, có thể vượt 40.000 tỷ USD vào năm 2030. Các tổ chức quản lí tài sản như BlackRock, Vanguard, State Street cùng nhiều quỹ hưu trí lớn đã sử dụng hệ thống xếp hạng ESG của MSCI, S&P Global, FTSE Russell hay LSEG để lựa chọn doanh nghiệp.

Xu hướng này biến việc tuân thủ các chuẩn mực phát triển bền vững trở thành "luật chơi" đối với các doanh nghiệp. Tại Việt Nam, xu hướng này đang định hình lại toàn bộ thị trường khi các dòng vốn FDI luôn đặt lăng kính ESG làm bộ lọc tiên quyết.

Giữa vòng xoáy cuộc chiến phá giá khốc liệt để giành giật khối lượng công việc, Coteccons đang chọn một lối đi hoàn toàn khác biệt. Tập đoàn định vị Thực hành Môi trường, Xã hội và Quản trị



(ESG) không phải là một gánh nặng chi phí tuân thủ, mà là một "hào nước" kinh tế bảo vệ biên lợi nhuận và là tấm vé thông hành để chinh phục các siêu dự án FDI tỷ đô. Dưới lăng kính quản trị chiến lược, lợi thế ESG của Coteccons đang giải quyết trọn vẹn ba bài toán cốt lõi: Năng lực cạnh tranh nội địa, Khát vọng viễn chinh toàn cầu và Trách nhiệm quốc gia về Net Zero.

LỢI THẾ TẠI PHÂN KHÚC MEGA/FDI

Khi biên lợi nhuận của mảng xây dựng dân dụng truyền thống bị bóp nghẹt bởi lạm phát vật liệu và nhân công, dòng vốn FDI chất lượng cao (công nghệ, bán dẫn, trung tâm dữ liệu) trở thành cứu cánh. Tuy nhiên, các chủ đầu tư toàn cầu mang theo những tiêu chuẩn khắt khe: họ mua giải pháp bền vững và khả năng quản trị rủi ro, không mua khối lượng bê tông giá rẻ. Tại đây, ESG trở thành lợi thế cạnh tranh tuyệt đối của Coteccons:

- **Thiết lập chuẩn mực mới với "Green Profile"**: Thay vì phó mặc rủi ro cho nhà cung cấp, Coteccons áp dụng bộ lọc "Hồ sơ Xanh" xuyên suốt chuỗi cung ứng. Việc đo lường mức độ tuân thủ môi trường, dấu chân carbon và an toàn lao động giúp tập đoàn tạo ra một hệ sinh thái đối tác đồng chuẩn, loại bỏ hoàn toàn các nhà thầu phụ kém chất lượng.

- **Đáp ứng "tiêu chuẩn kép" của siêu dự án**: Những công trình mang tính biểu tượng như nhà máy LEGO, Pandora hay các Data Center không chỉ đòi hỏi kỹ thuật thi công cực khó mà còn yêu cầu chuẩn mực LEED, LOTUS ngay từ khâu thiết kế. Bằng việc tích hợp sâu các đơn vị thành viên như Sinh Nam Façade và UG M&E, Coteccons có khả năng cung cấp một chuỗi giá trị xanh khép kín, tạo lợi thế cạnh tranh hơn so với các đối thủ nội địa chưa kịp số hóa và xanh hóa nền tảng.

Theo Khảo sát Nhà đầu tư Toàn cầu của PwC, 79% nhà đầu tư cân nhắc rủi ro và cơ hội ESG khi đưa ra quyết định đầu tư. Đánh giá về lợi thế này, ông Dương Trọng Nghĩa, Giám đốc Dự án BU1, nhận định: "Các dự án BU1 phụ trách chủ yếu là FDI phương Tây (châu Âu, Mỹ). Họ quan tâm ESG và phát triển bền vững từ rất lâu và đi trước nhiều quốc gia trên thế giới cũng khoảng 20 năm". Việc thấu hiểu và nói chung một ngôn ngữ với nhóm khách hàng này đã giúp Coteccons tạo ra lợi thế trúng thầu khác biệt.

Việc lựa chọn các nhà cung cấp đạt chuẩn "Green Profile" giúp Coteccons giảm thiểu đáng kể các rủi ro liên quan đến môi trường và an toàn, đồng thời nâng tầm uy tín doanh nghiệp. Sự bền vững của chuỗi cung ứng không thể tồn tại độc lập nếu thiếu đi một hệ thống kiểm soát nội bộ và quản trị rủi ro sắc bén. Tại Coteccons, hệ thống này được vận hành thông qua Ban RCA. Ông Vũ Hoàng Nam, Thành viên Ban Kiểm soát kiêm Trưởng Ban Quản lý Rủi ro, Tuân thủ và Kiểm toán Nội bộ, cho biết RCA là viết tắt của ba chức năng cốt lõi: Quản trị rủi ro (Risk Management), Tuân thủ (Compliance) và Kiểm toán nội bộ (Internal Audit).

Thay vì là một khái niệm xa vời hay bị áp đặt, ESG tại Coteccons đã hòa quyện tự nhiên vào văn hóa và hệ thống vận hành của Công ty. Ông Nam nhấn mạnh rằng ESG chính là "kim chỉ nam" giúp đội ngũ hoàn thiện năng lực quản trị và tạo ra giá trị bền vững. Hệ thống kiểm soát nội bộ luôn đặt trọng tâm vào việc đánh giá sự tuân thủ các quy chuẩn an toàn và ESG của toàn bộ các nhà thầu phụ. Bất kỳ hành vi vi phạm đạo đức kinh doanh hay thỏa hiệp

về môi trường, an toàn nào đều không được dung túng.

TẤM GIẤY THÔNG HÀNH VIỄN CHINH

Giới hạn tăng trưởng của thị trường nội địa thúc đẩy Coteccons tìm kiếm động cơ mới tại các thị trường quốc tế (Đông Nam Á, Đài Loan, Trung Đông). Trong chiến lược này, sự minh bạch về quản trị là yếu tố sống còn.

- **Quản trị rủi ro và tuân thủ (RCA)**: Hệ thống RCA sử dụng ESG như kim chỉ nam định hướng năng lực tuân thủ pháp lý sở tại. Tại các thị trường phát triển, việc vi phạm quyền lợi lao động hoặc đánh giá sai tác động môi trường có thể dẫn đến đình chỉ dự án hoặc thiệt hại hàng chục triệu đô la.

- **Ngôn ngữ chung của các định chế toàn cầu**: Bằng việc báo cáo phát triển bền vững đạt chuẩn quốc tế, Coteccons đang nói "chung một ngôn ngữ" với các ngân hàng, quỹ đầu tư xanh và các chủ đầu tư đa quốc gia, đảm bảo nguồn tín dụng ưu đãi và gia tăng tỷ lệ thắng thầu xuyên biên giới.

Đối với chiến lược "Go Global", việc tuân thủ các chuẩn mực quản trị không chỉ là lợi thế cạnh tranh mà là điều kiện tiên quyết. Trên hành trình tiến ra thị trường quốc tế, Công ty chắc chắn sẽ đối mặt với nhiều "sóng bão" và rủi ro phức tạp. Chính nền tảng ESG và sự minh bạch trong quản trị rủi ro là yếu tố cốt lõi giúp Coteccons xây dựng thương hiệu quốc tế vững chắc.

Để hiện thực hóa lợi thế, toàn bộ chuỗi cung ứng của tập đoàn phải chuyển mình. Ông Trần Duy Thanh, Tổng Giám đốc Sinh Nam Façade, cho biết: "Một công trình xanh không chỉ được tạo nên bởi vật liệu xanh. Nó còn được hình thành từ chuỗi cung ứng xanh, giải pháp kỹ thuật xanh và quy trình triển khai xanh". Đối với các siêu dự án FDI như LEGO, các yêu cầu khắt khe đã trở thành màng lọc loại bỏ nhà thầu yếu kém, bởi "tất cả các tiêu chuẩn về tiết kiệm năng lượng, ESG và tuân thủ đều được yêu cầu ngay từ giai đoạn tiền đấu thầu".

CỘNG HƯỞNG CÙNG TẦM NHÌN NET ZERO 2050

Hơn cả một chiến lược sinh tồn của doanh nghiệp, thực hành ESG của Coteccons đang trực tiếp gánh vác một phần trách nhiệm trong cam kết đạt mức phát thải ròng bằng "0" (Net Zero) vào năm 2050 của Chính phủ Việt Nam. Ngành xây dựng và vật liệu vốn chiếm gần 40% tổng lượng phát thải carbon toàn cầu, do đó, sự chuyển dịch của "đầu tàu" như Coteccons mang tính quyết định.

- **Xanh hóa chuỗi cung ứng vật liệu**: Thông qua lợi thế mua sắm của một nhà thầu tỷ đô, Coteccons góp phần thúc đẩy chuyển đổi xanh của các nhà cung cấp: sử dụng xi măng phát thải thấp, thép tái chế và nhôm ít carbon. Đây là hiệu ứng domino giúp định hình lại toàn bộ hệ sinh thái sản xuất vật liệu xây dựng tại Việt Nam.

- **Tối ưu hóa vòng đời công trình**: Không dừng lại ở lúc cắt băng khánh thành, các giải pháp cơ điện, nhôm kính thông minh do Coteccons thiết kế trực tiếp giảm tải năng lượng tiêu thụ, giảm chi phí làm mát và tối thiểu hóa rác thải trong suốt vòng đời hàng chục năm của tòa nhà.

Điểm giao thoa giữa Chuỗi cung ứng và Ban RCA tại Coteccons là sự minh bạch dữ liệu và tinh thần đồng hành. Để hiện thực hóa việc quản lý, khối Chuỗi cung ứng đang đẩy mạnh số hóa dữ liệu ESG thông qua các phần mềm quản lý thu thập và phân tích thông tin nhà cung cấp. Hệ thống dữ liệu số hóa này không chỉ giúp Coteccons minh bạch hóa chuỗi cung ứng mà còn tạo ra nguồn thông tin đầu vào thiết yếu cho các Báo cáo Phát triển Bền vững.

Hơn thế nữa, đối diện với một thị trường mà phần lớn các doanh nghiệp quy mô vừa và nhỏ chưa thích ứng kịp với làn sóng xanh, Coteccons không chọn cách áp đặt luật chơi một chiều lên các đối tác nội địa vốn chưa quen với tiêu chuẩn quốc tế. Bà Đinh Minh Đoan Trinh, Giám đốc Chuỗi cung ứng, khẳng định Coteccons đóng vai trò là "người dẫn dắt", tổ chức các buổi đào tạo, chia sẻ kinh nghiệm và cung cấp công cụ để các đối tác có thể tự đánh giá và nâng cao năng lực ESG. Sự đồng hành này được kỳ vọng sẽ mang lại lợi ích song phương và thúc đẩy sự phát triển bền vững cho toàn ngành xây dựng.

Sự chuyển đổi này bắt đầu từ các hành động đo lường được trên công trường. Tại BU1, ông Dương Trọng Nghĩa tiết lộ Công ty đã giải quyết bài toán môi trường bằng cách tái sử dụng rác thải làm nguyên liệu đầu vào, giúp "100% rác thải công trường của chúng tôi được xử lý đúng cách". Đồng thời, các công trường xa trung tâm cũng đẩy mạnh sử dụng năng lượng mặt trời và xây bồn chứa nước mưa.

Trên khía cạnh vật liệu và thiết kế chuỗi cung ứng, ông Trần Duy Thanh chỉ rõ những đòi hỏi khắt khe mà Sinh Nam Façade đang thực thi: "Nhôm phải đáp ứng yêu cầu về hàm lượng carbon thấp và kính phải sử dụng các công nghệ mới như Double Low-E, Triple Low-E... nhằm nâng cao hiệu suất năng lượng cho công trình".

Sau cùng, động lực cốt lõi thúc đẩy Coteccons theo đuổi ESG không chỉ là đáp ứng điều kiện đấu thầu, mà xuất phát từ ý thức trách nhiệm dài hạn. Như lời ông Dương Trọng Nghĩa chia sẻ: "Trái đất này là của chúng ta và con em chúng ta, những gì thế hệ trước tác động đến môi trường thì thế hệ sau sẽ được hưởng".

Bằng cách lồng ghép tư duy này vào lõi vận hành, Coteccons đang chứng minh một vị thế hoàn toàn khác biệt trên hành trình chinh phục thị trường toàn cầu. Hành trình tích hợp ESG tại Coteccons minh chứng rõ ràng rằng phát triển bền vững và quản trị rủi ro không hề triệt tiêu lợi nhuận, mà ngược lại, đang trở thành động cơ bảo vệ hiệu quả tài chính dài hạn. Bởi trong môi trường kinh doanh hiện nay, sự bền vững không còn là một xu hướng lựa chọn, mà là yêu cầu bắt buộc để doanh nghiệp tồn tại và bứt phá.

Coteccons bàn giao nhà máy chế tác trang sức Pandora đầu tiên tại Việt Nam sau 15 tháng thi công, đáp ứng các tiêu chuẩn cao nhất về an toàn, chất lượng và phát triển bền vững.



Xây Tết 2026

"Chúng tôi cần bạn
Hãy làm việc an toàn"

CẢM ƠN *người bảo vệ hạnh phúc*

mang những chăm lo thiết thực, một mùa Tết sớm đến cho người lao động gồm công nhân xây dựng, công nhân vệ sinh môi trường, thoát nước đô thị và công nhân đường sắt.

+40.000
phần quà Tết

Tổ chức tại 20 tỉnh thành khắp Việt Nam

+70
đối tác chung tay đồng hành

An toàn là hạnh phúc của hơn 32.000 công nhân và gia đình

Với thông điệp "Cảm ơn người bảo vệ hạnh phúc", chương trình khẳng định hạnh phúc gia đình người thợ chỉ thực sự trọn vẹn khi sự an toàn lao động được bảo đảm xuyên suốt 365 ngày trên công trường. An toàn không chỉ là quy trình kỹ thuật cứng nhắc mà đã trở thành văn hóa, thói quen nếp sống của mỗi người thợ.



"Cảm ơn người bảo vệ hạnh phúc" kể về những người đang âm thầm giữ an toàn trên công trường. Cảm ơn người kỹ sư, người công nhân, và tất cả những người đang ngày đêm dựng xây công trình bằng sự cẩn trọng, kỷ luật và trách nhiệm, để tất cả cùng được trở về nhà bình an. Để mỗi ngày đi làm an toàn là một ngày hạnh phúc!



Đưa hình ảnh người công nhân lên các biển quảng cáo tại vị trí trang trọng ở các nút giao thông trọng điểm là lời khẳng định của Coteccons về thông điệp biết ơn những giá trị của công nhân xây dựng - những người đã trực tiếp đóng góp xây dựng những công trình.





“Xây Tết” trở thành nền tảng chung tay chăm lo cho người lao động - nơi sự sẻ chia, tương thân tương ái kết nối

Chương trình "Xây Tết 2026" đã trở thành nền tảng chung tay giữa các cơ quan nhà nước, báo chí và doanh nghiệp. Sức lan tỏa nhân văn của "Xây Tết 2026" được nhân lên nhờ sự chung tay kết nối của hơn 70 sở, ngành, cơ quan báo chí, đoàn thể cùng đông đảo đối tác trong hệ sinh thái doanh nghiệp (như Long Châu, Thế Giới Sữa, Lê Bảo Minh, Helios, Saigon Times Foundation, các lực lượng PCCC, Đoàn Thanh niên...).



▲

Lễ ra mắt chương trình Xây Tết 2026 với chủ đề "Cảm ơn người bảo vệ hạnh phúc".



▲

Các bên ký kết Biên bản ghi nhớ mở rộng Chương trình "Xây Tết 2026" trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh, hướng đến chăm lo cho người lao động trong và ngoài ngành xây dựng.

Trao gửi yêu thương "vượt hàng rào" công trường xây dựng

Bước sang năm thứ 4, "Xây Tết" mở rộng quy mô chăm lo vượt ra ngoài phạm vi ngành Xây dựng hướng tới lực lượng công nhân vệ sinh môi trường và thoát nước đô thị. Đây là những người lao động thầm lặng giữ gìn mỹ quan và sự vận hành an toàn của các siêu đô thị.





Công nhân vệ sinh môi trường, thoát nước đô thị hạnh phúc tham gia các hoạt động của "Xây Tết 2026".









▲ Xuân về cùng người lao động – "Xây Tết 2026" mang đến niềm vui cho gần 2.000 công nhân xây dựng tại dự án Nhà hát Ngọc Trai Hồ Tây (Hà Nội).

Chăm lo thiết thực cho công nhân lao động

Chương trình mang đến chuỗi trải nghiệm độc đáo gồm 5 trạm chăm lo: Trạm Quà Tết (nhận quà Tết), Trạm Nét đẹp (cắt tóc miễn phí), Trạm Kỷ niệm (chụp ảnh lấy liền), Trạm Sức khoẻ (khám bệnh, tư vấn y tế) và Trạm An toàn (thực hiện cam kết an toàn - hướng dẫn kỹ năng an toàn lao động).

Những hoạt động giản dị nhưng giàu ý nghĩa đã mang đến không khí ấm áp, giúp người lao động cảm nhận rõ sự sẻ chia, động viên trước thềm năm mới.



Ông Nguyễn Chí Thiện – Phó Tổng Giám đốc, Tổng Giám đốc BU2 trao tặng quà tết cho công nhân tại dự án Trung tâm Hội nghị APEC (An Giang). ▶

Anh chị em cùng tham gia các trò chơi vận động tại "Xây Tết 2026".





◀ Công nhân được thực hành sử dụng các thiết bị phòng cháy chữa cháy tại công trình xây dựng của Coteccons.

Đơn vị tổ chức

TRUNG TÂM BÁO CHÍ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

BUILDING FUTURES COTECCONS



◀ Niềm vui của Ban Lãnh đạo Coteccons, kỹ sư và công nhân khi cam kết bảo đảm an toàn bằng cách in dấu tay lên Trạm An toàn tại chương trình "Xây Tết 2026" ở Dự án Trung tâm Hội nghị APEC (An Giang).



▲
Ngày hội "Xây Tết" rộn ràng với các tiết mục văn nghệ "cây nhà lá vườn", mang đến một ngày lễ hội thật sự cho công nhân khi có thể ca hát, vui chơi, cùng những phút giây hạnh phúc.

Anh chị em công nhân chỉnh trang diện mạo và chăm chút lại mái tóc gọn gàng chuẩn bị đón Tết.

▼



Đoàn tàu giữa không gian hùng vĩ, nên thơ của "thiên hạ đệ nhất hùng quan" Hải Vân. (Ảnh Trần Ngọc Tiến, Xí nghiệp Đầu máy Sài Gòn)

CHUYẾN TÀU HẠNH PHÚC:

Nối dài hành trình "Xây Tết" dọc Bắc - Nam

Là dấu ấn đặc biệt do Báo Nhân Dân phối hợp cùng Tổng công ty Đường sắt Việt Nam và Coteccons thực hiện nhằm chào mừng Đại hội XIV của Đảng, lần đầu tiên, một đoàn tàu khoác lên mình hình ảnh Cờ đỏ sao vàng cùng biểu trưng Báo Nhân Dân, bên trong trang trí ánh đèn ấm áp và không khí Tết rực rỡ lăn bánh trên tuyến đường sắt Bắc - Nam.



"Xây Tết 2026" còn trao quà tặng cho hơn 100 công nhân ngành đường sắt tại Chi nhánh Toa xe Sài Gòn (thuộc Tổng công ty Đường sắt Việt Nam). Đây là lực lượng then chốt đảm nhận công tác kiểm tra kỹ thuật, sửa chữa, xử lý bề mặt và sơn trang trí các toa tàu. Sự tỉ mỉ của họ bảo đảm mỗi chuyến tàu lăn bánh an toàn và đẹp đẽ trong dịp cao điểm vận tải Tết.



Chương trình "Xây Tết 2026" dành cho anh chị em công nhân ngành đường sắt tại Chi nhánh Toa xe Sài Gòn thuộc Tổng công ty Đường sắt Việt Nam.



Những niềm vui được sẻ chia giữa những người công nhân

CHƯƠNG V.

ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



Quốc tịch: **Kazakhstan**
Năm sinh: **1981**
Trình độ chuyên môn:
Thạc sĩ Luật

Ông Bolat Duisenov
Chủ tịch Hội đồng Quản trị

KINH NGHIỆM TRÊN VAI TRÒ THÀNH VIÊN HĐQT TẠI COTECCONS

Ông trở thành thành viên HĐQT từ 30/06/2020, được bổ nhiệm làm Chủ tịch HĐQT vào 05/10/2020. Sau khi HĐQT tiền nhiệm kết thúc nhiệm kỳ vào 25/04/2022, ông tiếp tục được ĐHĐCĐ tin tưởng bầu làm thành viên HĐQT cho nhiệm kỳ 2022-2027 và được HĐQT bổ nhiệm làm Chủ tịch.

KINH NGHIỆM NGHỀ NGHIỆP

Ông đã gắn bó với Coteccons hơn 10 năm với vai trò là nhà đầu tư đồng thời là thành viên HĐQT. Trên vai trò Chủ tịch HĐQT, ông cam kết nỗ lực mang đến những tiêu chuẩn cao nhất về QTCT, hiệu quả phát triển doanh nghiệp và sự an tâm cho cổ đông.

Trước đó, ông là đồng sáng lập và TGĐ của Kusto Việt Nam. Quỹ cổ phần tư nhân này đã đóng góp vào thành công của nhiều công ty dẫn đầu thị trường trong nước thông qua hình thức cấp vốn tăng trưởng. Ông cũng là thành viên HĐQT của một số công ty tư nhân và đại chúng, tham gia quản lý các khoản đầu tư hơn 1 tỷ USD.

Tỷ lệ sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết tại Công ty:
1.795.897 cổ phần, chiếm tỷ lệ **1,57%**

CÁC VỊ TRÍ QUẢN LÝ CẤP CAO ĐÃ ĐẢM NHIỆM

10/2020 - Hiện tại	Chủ tịch HĐQT	CTCP Xây dựng Coteccons
06/2020 - 10/2020	Thành viên HĐQT	CTCP Xây dựng Coteccons
2020 - Hiện tại	Chủ tịch Công ty	Công ty TNHH Covestcons
2021 - Hiện tại	Thành viên HĐTV	Công ty TNHH Đầu tư Xây dựng Unicons
2012 - Hiện tại	Thành viên sáng lập	PilotX
2008 - 2024	Tổng Giám đốc	Kusto Việt Nam
2014 - 2022	Thành viên HĐQT	CTCP FiinGroup
2013 - 6/2023	Thành viên HĐQT	CTCP Gemadept
2005 - 2008	Tổng Giám đốc	Tập đoàn Tandem - Kazakhstan



Quốc tịch: **Kazakhstan**
Năm sinh: **1971**
Trình độ chuyên môn:
Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh

Ông Talgat Turumbayev
Thành viên không điều hành

KINH NGHIỆM TRÊN VAI TRÒ THÀNH VIÊN HĐQT TẠI COTECCONS

Ông trở thành thành viên HĐQT của Coteccons từ 30/03/2016 với vai trò là đại diện vốn của cổ đông lớn. Năm 2017, ông tiếp tục được ĐHĐCĐ bầu vào HĐQT nhiệm kỳ 2017 - 2022. Năm 2022, ông tiếp tục được bầu vào HĐQT nhiệm kỳ 2022 – 2027.

KINH NGHIỆM NGHỀ NGHIỆP

Ông tốt nghiệp Thạc sĩ chuyên ngành Tài chính Kế toán, là thành viên của Hiệp hội Kế toán Công chứng Anh quốc (ACCA), có gần 30 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính và kế toán, kiểm toán.

Tỷ lệ sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết tại Công ty:
2.337.520 cổ phần, chiếm tỷ lệ **2,05%**

CÁC VỊ TRÍ QUẢN LÝ CẤP CAO ĐÃ ĐẢM NHIỆM

2016 - Hiện tại	Thành viên HĐQT	CTCP Xây dựng Coteccons
2011 - Hiện tại	Giám đốc	Kusto Real Estate Capital Private Ltd; Kustocem Pte. Ltd.
2010 - 2011	Giám đốc Điều hành	Kusto Management Ltd.
2008 - 2010	Giám đốc Điều hành	Eurasia FM Consulting Ltd.
2005 - 2008	Giám đốc Điều hành	BTA Bank
2002 - 2005	Giám đốc Điều hành	Eurasia FM Consulting Ltd.



Quốc tịch: **Bỉ**
Năm sinh: **1969**
Trình độ chuyên môn:
Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh
Thạc sĩ Kinh tế học ứng dụng

Ông Herwig Guido H. Van Hove
Thành viên không điều hành

KINH NGHIỆM TRÊN VAI TRÒ THÀNH VIÊN HĐQT TẠI COTECCONS

Ông trở thành thành viên HĐQT từ 30/06/2020. Năm 2022, ông tiếp tục được bầu vào HĐQT nhiệm kỳ 2022 - 2027.

KINH NGHIỆM NGHỀ NGHIỆP

Ông tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị kinh doanh từ Insead (Pháp), có hơn 32 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính đầu tư tại nhiều tổ chức tài chính lớn. Ông là thành viên sáng lập và Giám đốc của Quỹ Đầu tư The8th Pte. Ltd., đồng thời là thành viên sáng lập và TGĐ của Quỹ Đầu tư Vahoca Pte. Ltd. tại Singapore.

Tỷ lệ sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết tại Công ty: 0%

CÁC VỊ TRÍ QUẢN LÝ CẤP CAO ĐÃ ĐẢM NHIỆM

2020 - Hiện tại	Thành viên HĐQT	CTCP Xây dựng Coteccons
Hiện tại	Giám đốc	VAHOCA Photonics Pte Ltd; VAHOCA Type One; Thema Foundries BV
2019 - Hiện tại	Giám đốc	The8th Pte. Ltd.
2018 - Hiện tại	Thành viên sáng lập và Giám đốc	Quỹ mạo hiểm Insead Alumni
2015 - Hiện tại	Thành viên sáng lập và TGĐ	Vahoca Pte. Ltd.
2009 - 2014	Đối tác điều hành và Trưởng ban điều hành	Tập đoàn Notz Stucki
1998 - 2009	Giám đốc Hoạt động và Thành viên HĐQT	Quỹ hưu trí Morgan Stanley



Quốc tịch: **Singapore**
Năm sinh: **1949**
Trình độ chuyên môn:
Tiến sĩ

Ông Tan Chin Tiong
Thành viên độc lập

KINH NGHIỆM TRÊN VAI TRÒ THÀNH VIÊN HĐQT TẠI COTECCONS

Ông tham gia vào HĐQT nhiệm kỳ 2017 - 2022 với vai trò thành viên độc lập. Năm 2022, ông tiếp tục được bầu vào HĐQT nhiệm kỳ 2022 - 2027 với vai trò thành viên độc lập.

KINH NGHIỆM NGHỀ NGHIỆP

Ông hoàn thành luận văn Tiến sĩ tại Đại học Pennylvania năm 1977, có hơn 44 năm kinh nghiệm giảng dạy Marketing tại các trường đại học danh tiếng của Singapore như Đại học Quốc gia Singapore và Đại học Quản lý Singapore.

Tỷ lệ sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết tại Công ty: 0%

CÁC VỊ TRÍ QUẢN LÝ CẤP CAO ĐÃ ĐẢM NHIỆM

2017 - Hiện tại	Thành viên HĐQT	CTCP Xây dựng Coteccons
2013 - Hiện tại	Tư vấn cấp cao cho Chủ tịch và Giáo sư Marketing	Đại học Quản lý Singapore
2009 - 2013	Chủ tịch	Đại học Quản lý Singapore
2007 - 2009	Phó Chủ tịch và Giáo sư Marketing	Đại học Quản lý Singapore



Quốc tịch: **Việt Nam**
Năm sinh: **1947**
Trình độ chuyên môn:
Kỹ sư công nghiệp hóa chất

Ông Tống Văn Nga
Thành viên độc lập

KINH NGHIỆM TRÊN VAI TRÒ THÀNH VIÊN HĐQT TẠI COTECCONS

Tháng 04/2021, ông gia nhập HĐQT Coteccons nhiệm kỳ 2017 - 2022 với vai trò thành viên độc lập. Năm 2022, ông tiếp tục được bầu vào HĐQT nhiệm kỳ 2022 - 2027 với vai trò thành viên độc lập.

KINH NGHIỆM NGHỀ NGHIỆP

Ông tốt nghiệp Kỹ sư Công nghệ, khoa Hóa Công nghiệp, Đại học Bách khoa Bucharest (Romania), từng giữ chức vụ Thứ trưởng Bộ Xây dựng và có gần 50 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực xây dựng.

Tỷ lệ sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết tại Công ty: 0%

CÁC VỊ TRÍ QUẢN LÝ CẤP CAO ĐÃ ĐẢM NHIỆM

2021 - Hiện tại	Thành viên HĐQT	CTCP Xây dựng Coteccons
2017- Hiện tại	Phó Chủ tịch	Tổng hội Xây dựng Việt Nam
2015 - Hiện tại	Chủ tịch	Hội Vật liệu Xây dựng Việt Nam
2009 - 2014	Phó Chủ tịch thường trực	Hiệp hội Bất động sản Việt Nam
2006 - Hiện tại	Chủ tịch	Hội hữu nghị Việt Nam - Rumani
2005 - 2011	Chủ tịch	Hội Bê tông Việt Nam
1998 - 2007	Thứ trưởng	Bộ Xây dựng



Quốc tịch: **Việt Nam**
Năm sinh: **1959**
Trình độ chuyên môn:
Cử nhân Kinh tế

Ông Phạm Quang Vũ
Thành viên không điều hành

KINH NGHIỆM TRÊN VAI TRÒ THÀNH VIÊN HĐQT TẠI COTECCONS

Ông tham gia HĐQT nhiệm kỳ 2022 – 2027 từ 25/04/2022 với vai trò thành viên HĐQT không điều hành.

KINH NGHIỆM NGHỀ NGHIỆP

Ông có nhiều năm đảm trách các chức vụ cấp cao trong các tổ chức và doanh nghiệp lớn.

Tỷ lệ sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết tại Công ty: 0%

CÁC VỊ TRÍ QUẢN LÝ CẤP CAO ĐÃ ĐẢM NHIỆM

2022 - Hiện tại	Thành viên HĐQT	CTCP Xây dựng Coteccons
2022 - Hiện tại	Giám đốc	Công ty TNHH Vũ Sơn Tùng
2013 – 2020	Chủ tịch HĐQT	CTCP Vinacafe Biên Hòa
2010 – 2013	Tổng Giám đốc	CTCP Vinacafe Biên Hòa
2004 – 2010	Thành viên HĐQT - Phó TGĐ	CTCP Vinacafe Biên Hòa



Quốc tịch: **Việt Nam**
Năm sinh: **1978**
Trình độ chuyên môn:
Kỹ sư xây dựng

Ông Võ Hoàng Lâm

Thành viên điều hành
Phó Tổng Giám đốc
Tổng Giám đốc Coteccons Business Unit 1

KINH NGHIỆM TRÊN VAI TRÒ THÀNH VIÊN HĐQT TẠI COTECCONS

Ông trở thành thành viên HĐQT từ 25/04/2022 trong nhiệm kỳ HĐQT 2022 – 2027, được HĐQT bổ nhiệm làm Phó TGĐ Công ty từ 17/10/2024.

KINH NGHIỆM NGHỀ NGHIỆP

Ông có 23 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực xây dựng, là một trong những nhân sự chủ chốt đồng hành cùng Coteccons qua nhiều cột mốc quan trọng. Một số vị trí quan trọng ông đã đảm nhiệm tại Công ty là Chỉ huy trưởng, Giám đốc dự án, Giám đốc khối Kinh tế, Phó TGĐ và TGĐ. Các dự án quy mô lớn ông đã từng tham gia như MGM Grand Hồ Tràm, trụ sở chính Viettel, D'.Capitale, nhà máy Meiko...

Hiện nay, ông đang đảm nhận các vị trí: Thành viên HĐQT điều hành, Phó TGĐ, thành viên ExCom và TGĐ BU1.

Tỷ lệ sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết tại Công ty:
240.353 cổ phần, chiếm tỷ lệ **0,21%**

CÁC VỊ TRÍ QUẢN LÝ CẤP CAO ĐÃ ĐẢM NHIỆM

2022 - Hiện tại	Thành viên HĐQT	CTCP Xây dựng Coteccons
10/2024 – Hiện tại	Phó Tổng Giám đốc	CTCP Xây dựng Coteccons
2022 – 10/2024	Tổng Giám đốc	CTCP Xây dựng Coteccons
2021 - 2022	Phó Tổng Giám đốc	CTCP Xây dựng Coteccons
2020 - 12/2022	Tổng Giám đốc	Công ty TNHH Đầu tư Xây dựng Unicons
2019 - 2020	Phó Tổng Giám đốc	Công ty TNHH Đầu tư Xây dựng Unicons
2017 - 2019	Giám đốc Dự án	CTCP Xây dựng Coteccons
2016 - 2017	Giám đốc Khối Kinh tế	CTCP Xây dựng Coteccons

BAN ĐIỀU HÀNH



Quốc tịch: **Việt Nam**
Năm sinh: **1977**
Trình độ chuyên môn:
Kỹ sư xây dựng

Ông Trần Ngọc Hải

Phó Tổng Giám đốc, Khối Thương mại

KINH NGHIỆM TRÊN VAI TRÒ THÀNH VIÊN CẤP CAO TẠI COTECCONS

Ông được bổ nhiệm làm Phó TGĐ Công ty từ 17/10/2024.

KINH NGHIỆM NGHỀ NGHIỆP

Ông Trần Ngọc Hải có 21 năm công tác tại Coteccons và đã trải qua nhiều vị trí từ Chỉ huy phó Xây dựng tới Chỉ huy trưởng, Giám đốc dự án và Giám đốc điều hành. Các dự án gắn liền với tên tuổi của Ông có thể kể đến như: Landmark 81, Vinhome Grand Park, Gain Lucky, Ga Tân Sơn Nhất cùng nhiều dự án lớn mang tính biểu tượng.

Trên cương vị Phó TGĐ phụ trách Khối thương mại, đồng thời là thành viên ExCom, ông Hải đóng vai trò quan trọng trong việc quản lý vận hành hiệu quả, tối ưu hóa chi phí, kiểm soát chất lượng kỹ thuật và an toàn cũng như áp dụng những cải tiến đáp ứng với tiêu chuẩn quốc tế.

Tỷ lệ sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết tại Công ty:
199.125 cổ phần, chiếm tỷ lệ **0,17%**.

CÁC VỊ TRÍ QUẢN LÝ CẤP CAO ĐÃ ĐẢM NHIỆM TẠI COTECCONS

2024 - Hiện tại	Phó Tổng giám đốc
2022 – 2024	Giám đốc Điều hành
2020 – 2022	Giám đốc Dự án
2018 – 2020	Quyền Giám đốc Dự án
2009 – 2018	Chỉ huy trưởng



Quốc tịch: **Việt Nam**
Năm sinh: **1978**
Trình độ chuyên môn:
Kỹ sư xây dựng

Ông Võ Hoàng Lâm

Phó Tổng Giám đốc
Tổng Giám đốc Coteccons Business Unit 1

KINH NGHIỆM TRÊN VAI TRÒ THÀNH VIÊN TẠI COTECCONS

Ông trở thành thành viên HĐQT từ 25/04/2022 trong nhiệm kỳ HĐQT 2022 – 2027, được HĐQT bổ nhiệm làm Phó TGĐ Công ty – TGĐ BU1 từ 17/10/2024.

KINH NGHIỆM NGHỀ NGHIỆP

Ông có 23 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực xây dựng, là một trong những nhân sự chủ chốt đồng hành cùng Coteccons qua nhiều cột mốc quan trọng. Một số vị trí quan trọng ông đã đảm nhiệm tại Công ty là Chỉ huy trưởng, Giám đốc dự án, Giám đốc khối Kinh tế, Phó TGĐ và TGĐ. Các dự án quy mô lớn ông đã từng tham gia như MGM Grand Hồ Tràm, trụ sở chính Viettel, D'.Capitale, nhà máy Meiko...

Hiện nay, ông đang đảm nhận các vị trí: Thành viên HĐQT điều hành, Phó TGĐ, thành viên ExCom và TGĐ BU1.

Tỷ lệ sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết tại Công ty:
240.353 cổ phần, chiếm tỷ lệ **0,21%**

CÁC VỊ TRÍ QUẢN LÝ CẤP CAO ĐÃ ĐẢM NHIỆM TẠI COTECCONS

2022 - Hiện tại	Thành viên HĐQT
10/2024 – Hiện tại	Phó Tổng Giám đốc
2022 – 10/2024	Tổng Giám đốc
2021 - 2022	Phó Tổng Giám đốc
2020 - 12/2022	Tổng Giám đốc
2019 - 2020	Phó Tổng Giám đốc
2017 - 2019	Giám đốc Dự án
2016 - 2017	Giám đốc Khối Kinh tế



Quốc tịch: **Việt Nam**
Năm sinh: **1978**
Trình độ chuyên môn:
Kỹ sư xây dựng

Ông Nguyễn Chí Thiện

Phó Tổng Giám đốc
Tổng Giám đốc Coteccons Business Unit 2

KINH NGHIỆM TRÊN VAI TRÒ THÀNH VIÊN CẤP CAO TẠI COTECCONS

Ông được bổ nhiệm làm Phó TGĐ Coteccons – TGĐ BU2 từ 17/10/2024.

KINH NGHIỆM NGHỀ NGHIỆP

Ông Nguyễn Chí Thiện gắn bó với Coteccons từ những ngày đầu thành lập. Trải qua 18 năm công tác tại Công ty, tên tuổi của ông gắn liền với nhiều dự án nơi ông từng làm Chỉ huy trưởng, Giám đốc dự án như The Gold View, Metropolis, Times City, Vinhomes Symphony, Vinhomes Smart City, Vinhomes Grand Park, Lancaster Luminaire...

Trên cương vị Phó TGĐ Coteccons – TGĐ BU2 và thành viên ExCom, ông đóng vai trò quan trọng trong việc thiết lập và điều hành bộ máy Coteccons Miền Bắc.

Tỷ lệ sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết tại Công ty:
263.003 cổ phần, chiếm tỷ lệ **0,23%**.

CÁC VỊ TRÍ QUẢN LÝ CẤP CAO ĐÃ ĐẢM NHIỆM TẠI COTECCONS

2024 - Hiện tại	Phó Tổng giám đốc - Tổng giám đốc BU2
2022 – 2024	Giám đốc Điều hành
2016 – 2022	Giám đốc Dự án
2009 – 2016	Chỉ huy trưởng



Quốc tịch: **Việt Nam**
Năm sinh: **1982**
Trình độ chuyên môn:
Cử nhân Ngữ văn Anh

Bà Nguyễn Trình Thùy Trang

Phó Tổng Giám đốc, Khối Vận hành

KINH NGHIỆM TRÊN VAI TRÒ THÀNH VIÊN CẤP CAO TẠI COTECCONS

Bà được bổ nhiệm làm Phó TGĐ Coteccons, phụ trách Khối Vận hành từ 17/10/2024.

KINH NGHIỆM NGHỀ NGHIỆP

Bà Nguyễn Trình Thùy Trang có kinh nghiệm dày dạn trong lĩnh vực truyền thông và đối ngoại, tư vấn quản trị chuyển đổi sau M&A, xử lý khủng hoảng, quản trị doanh nghiệp, CSR cho nhiều thương hiệu như Nokia, Samsung, Huawei, Pfizer, SaintGoban, Sony, MWG, AIA...

Trên vai trò Phó TGĐ phụ trách Khối Vận hành và thành viên ExCom, Thành viên Hội đồng thành viên Unicons, bà Thùy Trang tích cực tham gia vào việc xây dựng và phát triển đội ngũ, văn hóa doanh nghiệp Coteccons và toàn tập đoàn.

Tỷ lệ sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết tại Công ty:
367.806 cổ phần, chiếm tỷ lệ **0,32%**.

CÁC VỊ TRÍ QUẢN LÝ CẤP CAO ĐÃ ĐẢM NHIỆM TẠI COTECCONS

2024 - Hiện tại	Phó TGĐ, Khối Vận hành
2023 - Hiện tại	Thành viên Tiểu ban ESG
2023 - Hiện tại	Thành viên Hội đồng thành viên Unicons
2022 - 2024	Giám đốc nội vụ
2021 – 2022	Giám đốc đối ngoại



Quốc tịch: **Việt Nam**
Năm sinh: **1973**
Trình độ chuyên môn:
Kỹ sư điện

Ông Nguyễn Tấn Tiến

Giám đốc Điều hành MEP

KINH NGHIỆM TRÊN VAI TRÒ THÀNH VIÊN CẤP CAO TẠI COTECCONS

Ông được bổ nhiệm làm Giám đốc điều hành Khối Cơ điện – MEP từ 17/10/2024.

KINH NGHIỆM NGHỀ NGHIỆP

Ông Nguyễn Tấn Tiến có gần 21 năm công tác tại Coteccons, đã trải qua nhiều vị trí từ Chỉ huy phó cơ điện tới Giám đốc thi công cơ điện và Giám đốc Khối cơ điện. Các dự án gắn liền với tên tuổi của ông có thể kể đến như: MGM Grand Hồ Tràm, Casino Nam Hội An, Park Hyatt Phú Quốc...

Trên cương vị Giám đốc điều hành Khối cơ điện và thành viên ExCom, ông Tiến được kỳ vọng phát huy năng lực trong việc phát triển Khối Cơ điện thành một thương hiệu mạnh trên thị trường và đóng góp vào chiến lược đa dạng hóa của Coteccons.

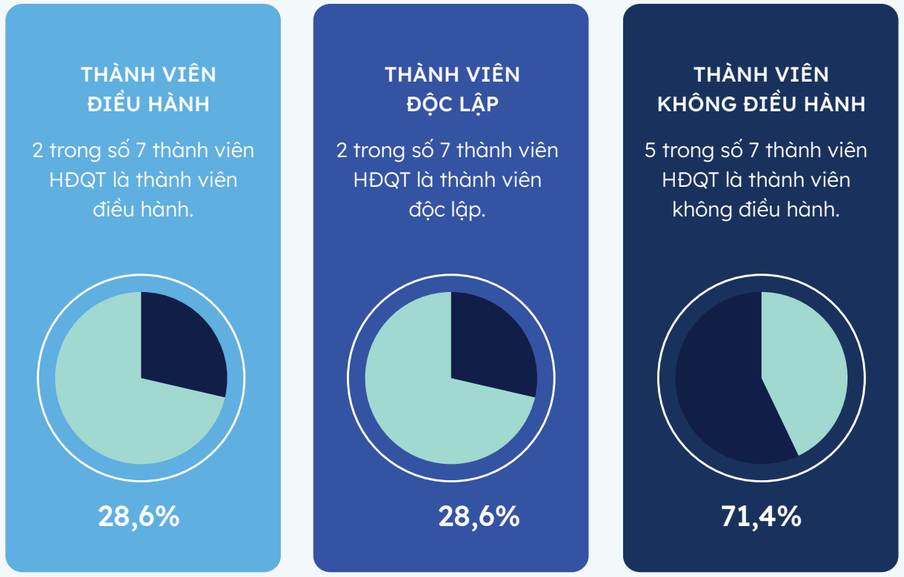
CÁC VỊ TRÍ QUẢN LÝ CẤP CAO ĐÃ ĐẢM NHIỆM TẠI COTECCONS

2024 - Hiện tại	Giám đốc Điều hành MEP
2020 – 2024	Giám đốc Khối Cơ điện
2018 – 2020	Giám đốc thi công cơ điện
2015 – 2018	Trưởng phòng quản lý thi công M&E
2006 – 2015	Chỉ huy phó cơ điện

Đánh giá về yêu cầu cân đối thành viên VÀ TÍNH ĐA DẠNG CỦA HĐQT

CƠ CẤU THÀNH VIÊN HĐQT COTECCONS (NHIỆM KỲ 2022 – 2027)

HĐQT Coteccons có sự cân bằng giữa các thành viên điều hành, không điều hành và độc lập, đảm bảo tính độc lập và tuân thủ quy định.



(*) Thành viên độc lập được xem là thành viên không điều hành

TÍNH CÂN ĐỐI VÀ ĐỘC LẬP VỀ VAI TRÒ

HĐQT của Coteccons nhiệm kỳ 2022 – 2027 đảm bảo tính cân đối về số lượng thành viên và tính độc lập về vai trò. Trong số 7 thành viên HĐQT, có 2 thành viên điều hành và 5 thành viên không điều hành, trong đó 2 thành viên không điều hành là thành viên độc lập. Quy trình và tiêu chí lựa chọn thành viên HĐQT được công bố công khai, đầy đủ và đảm bảo tuân thủ quy định của pháp luật về QTCT và Điều lệ, Quy chế nội bộ QTCT của Coteccons.

Bên cạnh đó, Chủ tịch HĐQT của Coteccons không kiêm nhiệm vai trò TGĐ để bảo đảm sự cân bằng phù hợp về quyền lực, tăng trách nhiệm giải trình và tăng cường năng lực của HĐQT để ra quyết định độc lập.

TÍNH ĐA DẠNG VỀ NĂNG LỰC CHUYÊN MÔN

HĐQT Coteccons hiện nay có sự đa dạng về năng lực chuyên môn và kinh nghiệm của các thành viên, cả người Việt Nam và người nước ngoài. Tính đa dạng này mang đến sự rộng mở về tầm nhìn, phong phú về ý tưởng và sáng kiến. Qua đó, giúp quá trình đánh giá thị trường, xây dựng chiến lược và ra quyết định của Công ty luôn có cơ sở đầy đủ từ chuyên môn đến kinh nghiệm.

NĂNG LỰC VÀ KINH NGHIỆM CHUYÊN MÔN CỦA THÀNH VIÊN HĐQT

Thành viên HĐQT	Xây dựng	Bất động sản	Luật	Kinh tế học	Quản trị kinh doanh	Ngân hàng	Tài chính - Kế toán	Đầu tư	Marketing
Ông Bolat Duisenov			■		■	■		■	
Ông Talgat Turumbayev					■	■	■	■	
Ông Herwig Guido H. Van Hove				■	■			■	
Ông Tan Chin Tiong									■
Ông Tống Văn Nga	■	■		■	■				
Ông Phạm Quang Vũ				■	■				
Ông Võ Hoàng Lâm	■	■							

HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ TÌNH HÌNH THỰC THI NGHỊ QUYẾT

THÔNG TIN VỀ THÀNH VIÊN HĐQT VÀ NHIỆM KỲ

HĐQT nhiệm kỳ 2022-2027 gồm 07 thành viên và trong năm tài chính 2026 không có sự thay đổi.

TT	Thành viên HĐQT		Ngày bổ nhiệm	Ngày miễn nhiệm
1	Ông Bolat Duisenov	Chủ tịch HĐQT	30/06/2020	-
2	Ông Talgat Turumbayev	Thành viên HĐQT	29/06/2017	-
3	Ông Herwig Guido H. Van Hove	Thành viên HĐQT	30/06/2020	-
4	Ông Tan Chin Tiong	Thành viên độc lập HĐQT	29/06/2017	-
5	Ông Tống Văn Nga	Thành viên độc lập HĐQT	26/04/2021	-
6	Ông Phạm Quang Vũ	Thành viên HĐQT	25/04/2022	-
7	Ông Võ Hoàng Lâm	Thành viên HĐQT	25/04/2022	-

TÌNH HÌNH THAM GIA CÁC CUỘC HỌP HĐQT

Trong năm tài chính 2026, HĐQT đã thể hiện sự mẫn cán, trách nhiệm và tuân thủ đầy đủ các nghĩa vụ theo quy định. Các thành viên HĐQT tham gia đầy đủ các cuộc họp trong năm.

TT	Thành viên HĐQT	Số buổi họp HĐQT tham dự	Tỷ lệ tham dự họp	Lý do không tham dự họp
1	Ông Bolat Duisenov	27/27	**100%**	-
2	Ông Talgat Turumbayev	27/27	**100%**	-
3	Ông Herwig Guido H. Van Hove	27/27	**100%**	-
4	Ông Tan Chin Tiong	27/27	**100%**	-
5	Ông Tống Văn Nga	27/27	**100%**	-
6	Ông Phạm Quang Vũ	27/27	**100%**	-
7	Ông Võ Hoàng Lâm	27/27	**100%**	-

NGHỊ QUYẾT ĐHĐCĐ BAN HÀNH TRONG NĂM

Trong năm tài chính 2026, HĐQT tiếp tục phát huy vai trò là cơ quan hoạch định chiến lược, dẫn dắt và kiểm soát việc thực hiện 12 Nghị quyết của ĐHĐCĐ.

TT	Số Nghị quyết/ Quyết định	Ngày	Nội dung	Tình hình thực hiện
1	01/2025/NQ-ĐHCĐ	04/08/2025	Thông qua việc Đăng ký Trái phiếu và Niêm yết Trái phiếu do Công ty Cổ phần Xây dựng Coteccons chào bán ra công chúng trong năm 2025	**Hoàn thành**
2	02/2025/NQ-ĐHCĐ	20/10/2025	Thông qua các báo cáo thường niên năm 2025.	**Hoàn thành**
3	03/2025/NQ-ĐHCĐ	20/10/2025	Thông qua Báo cáo tài chính năm 2025 đã kiểm toán và kết quả kinh doanh năm 2025.	**Hoàn thành**
4	04/2025/NQ-ĐHCĐ	20/10/2025	Thông qua phương án phân phối lợi nhuận và chi trả cổ tức.	**Hoàn thành**
5	05/2025/NQ-ĐHCĐ	20/10/2025	Thông qua Kế hoạch kinh doanh Năm tài chính 2026 (kể từ 01/07/2025 đến 30/06/2026).	**Hoàn thành**
6	06/2025/NQ-ĐHCĐ	20/10/2025	Thông qua Báo cáo thù lao của thành viên HĐQT, BKS năm tài chính 2025 và Tổng thù lao của thành viên HĐQT và BKS năm tài chính 2026 (kể từ ngày 01/07/2025 đến 30/06/2026).	**Hoàn thành**
7	07/2025/NQ-ĐHCĐ	20/10/2025	Thông qua lựa chọn Công ty kiểm toán Báo cáo tài chính Năm tài chính 2026 (từ 01/07/2025 đến 30/06/2026).	**Hoàn thành**
8	08/2025/NQ-ĐHCĐ	20/10/2025	Điều chỉnh Phương án phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu.	**Hoàn thành**
9	09/2025/NQ-ĐHCĐ	20/10/2025	Thông qua Phương án phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu.	**Hoàn thành**
10	10/2025/NQ-ĐHCĐ	20/10/2025	Thông qua Phương án sử dụng cổ phiếu quỹ để bán cho người lao động theo chương trình lựa chọn cho người lao động (ESOP).	**Chưa thực hiện**
11	11/2025/NQ-ĐHCĐ	20/10/2025	Điều chỉnh chi tiết một số ngành nghề kinh doanh để phù hợp điều kiện về tỷ lệ sở hữu nước ngoài.	**Hoàn thành**
12	12/2025/NQ-ĐHCĐ	20/10/2025	Miễn nhiệm thành viên Ban Kiểm soát có Đơn từ nhiệm.	**Hoàn thành**

TỔNG KẾT CÁC CUỘC HỌP CỦA HĐQT VÀ CÁC QUYẾT ĐỊNH CỦA HĐQT

Trong năm tài chính 2026, HĐQT đã đồng hành và hỗ trợ Ban Tổng Giám đốc xuyên suốt quá trình thực hiện các chiến lược trọng tâm và ưu tiên cốt lõi, nỗ lực nâng cao tiêu chuẩn toàn ngành Xây dựng. Với sự linh hoạt trong các hình thức họp trực tiếp, trực tuyến và lấy ý kiến bằng văn bản, HĐQT đã tổ chức 27 cuộc họp và ban hành nhiều quyết định quan trọng.

TT	Số Nghị quyết	Ngày	Nội dung	Tỷ lệ thông qua
1	10/2025/NQ-HDQT	09/07/2025	Thông qua toàn bộ kết quả phát hành cổ phiếu theo chương trình lựa chọn cho người lao động (từ nguồn cổ phiếu quỹ) theo Nghị quyết Hội đồng quản trị 03/2025/NQ-HDQT ngày 01/04/2025, Nghị quyết Hội đồng quản trị 06/2025/NQ-HDQT ngày 26/05/2025	100%
2	11/2025/NQ-HDQT	01/08/2025	Thông qua việc ký hợp đồng hạn mức tín dụng tại Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Ngoại Thương Việt Nam Chi nhánh Nam Sài Gòn	100%
3	12/2025/NQ-HDQT	01/08/2025	Thông qua danh sách Ban Kiểm phiếu thực hiện kiểm phiếu Lấy ý kiến Cổ đông bằng văn bản	100%
4	13/2025/NQ-HDQT	07/08/2025	Thông qua việc tạm ứng thù lao Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát	100%
5	14/2025/NQ-HDQT	07/08/2025	Thông qua việc triển khai phương án phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên 2024 thông qua	100%
6	15/2025/NQ-HDQT	29/08/2025	Thông qua việc chốt ngày đăng ký cuối cùng để lập danh sách cổ đông có quyền dự họp Đại hội đồng cổ đông thường niên cho năm tài chính kết thúc ngày 30/06/2025	100%
7	16/2025/NQ-HDQT	29/09/2025	Thông qua Dự thảo Tài liệu trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm tài chính 2025	100%
8	17/2025/NQ-HDQT	02/10/2025	Thông qua hoạt động đầu tư ra nước ngoài	100%
9	18/2025/NQ-HDQT	13/10/2025	Điều chỉnh vốn hoạt động của Chi nhánh của Coteccons tại Đài Loan	100%
10	19/2025/NQ-HDQT	13/10/2025	Phê duyệt việc chào bán Trái phiếu Coteccons phát hành ra công chúng năm 2025 với tổng mệnh giá tối đa 1.400.000.000.000 đồng	100%
11	20/2025/NQ-HDQT	13/10/2025	Thông qua bộ hồ sơ đăng ký chào bán Trái phiếu Coteccons phát hành ra công chúng năm 2025	100%
12	21/2025/NQ-HDQT	17/10/2025	Thông qua việc bổ sung Tài liệu trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm tài chính 2025	100%
13	22/2025/NQ-HDQT	14/11/2025	Phê duyệt việc thanh toán cổ tức năm 2025 bằng tiền	100%
14	23/2025/NQ-HDQT	14/11/2025	Phê duyệt triển khai phương án phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu	100%
15	24/2025/NQ-HDQT	14/11/2025	Phê duyệt phương án xử lý cổ phiếu ESOP của Nhân viên nghỉ việc trong thời gian hạn chế chuyển nhượng theo quy định tại Quy chế ESOP ban hành kèm theo Nghị quyết HĐQT số 06/2025/NQ-HDQT ngày 26/05/2025	100%
16	25/2025/NQ-HDQT	14/11/2025	Phê duyệt việc bổ nhiệm Trưởng Ban Thư ký HĐQT kiêm Người phụ trách Quản trị Công ty	100%
17	26/2025/NQ-HDQT	05/12/2025	Phê duyệt việc điều chỉnh phương án chào bán Trái phiếu Coteccons phát hành ra công chúng năm 2025 với tổng mệnh giá tối đa 1.400.000.000.000 VND	100%
18	27/2025/NQ-HDQT	05/12/2025	Thông qua việc điều chỉnh bộ hồ sơ đăng ký chào bán Trái phiếu Coteccons phát hành ra công chúng năm 2025	100%
19	28/2025/NQ-HDQT	05/12/2025	Chấp thuận Chủ trương ký kết các hợp đồng thi công với liên danh Công ty Cổ phần Thiết kế và Xây dựng Kinh Bắc - Công ty TNHH Đầu tư Xây dựng Unicons cho các hạng mục, gói thầu thuộc Dự án Cảng hàng không quốc tế Gia Bình	100%*
20	29/2025/NQ-HDQT	30/12/2025	Phê duyệt chủ trương mua 100% vốn góp của Công ty TNHH GEO Foundations Việt Nam	100%
21	30/2025/NQ-HDQT	30/12/2025	Phê duyệt đơn vị kiểm toán Báo cáo tài chính cho năm tài chính 2026 của Công ty Cổ phần Xây dựng Coteccons	100%
22	01/2026/NQ-HDQT	02/02/2026	Thông qua việc tăng vốn điều lệ và sửa đổi Điều lệ Công ty sau khi hoàn tất đợt chia cổ phiếu thưởng đợt 1	100%
23	02/2026/NQ-HDQT	02/02/2026	Thông qua việc bổ sung ủy quyền cho Chủ tịch HĐQT trong các hoạt động đầu tư ra nước ngoài	100%
24	03/2026/NQ-HDQT	26/03/2026	Thông qua việc phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu	100%
25	04/2026/NQ-HDQT	04/05/2026	Thông qua việc miễn nhiệm Phó Tổng Giám đốc Nguyễn Văn Đua, thu hồi cổ phiếu ESOP và phê duyệt các giao dịch với bên liên quan	100%
26	05/2026/NQ-HDQT	14/05/2026	Thông qua việc tăng vốn điều lệ và sửa đổi Điều lệ Công ty sau khi hoàn tất đợt chia cổ phiếu thưởng đợt 2	100%
27	06/2026/NQ-HDQT	04/06/2026	Thông qua việc thành lập Văn phòng đại diện của Công ty tại nước ngoài	100%

* Thành viên HĐQT có lợi ích liên quan không thực hiện biểu quyết.

Vai trò giám sát của HĐQT



GIÁM SÁT VIỆC XÂY DỰNG, CẬP NHẬT VÀ TRIỂN KHAI KẾ HOẠCH KINH DOANH

HĐQT giám sát việc xây dựng, cập nhật và đánh giá định kỳ theo quý, kế hoạch doanh thu - lợi nhuận năm tài chính từ 01/7/2025 đến 30/6/2026, nhằm đảm bảo toàn bộ hoạt động của Công ty bám sát định hướng chiến lược đã đề ra.

GIÁM SÁT CHƯƠNG TRÌNH PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Kiên định với mục tiêu phát triển bền vững, HĐQT đã chỉ đạo và giám sát việc triển khai các chương trình phát triển bền vững của Công ty theo định hướng phát triển dài hạn. Bên cạnh đó Tiểu ban Môi trường, Xã hội và Quản trị công ty (ESG) đã hoạt động chủ động và bài bản, đảm bảo mọi chính sách phát triển bền vững của HĐQT được giám sát chặt chẽ, triển khai đúng mục tiêu và phản ánh minh bạch trong các báo cáo chuẩn quốc tế. Nhờ đó, các sáng kiến ESG của Coteccons không chỉ mang tính cam kết mà còn được đo lường bằng những tác động thực chất.

Trong năm 2026, Coteccons tiếp tục ghi nhận nhiều giải thưởng và sự ghi nhận trong lĩnh vực phát triển bền vững. Những thành tựu này là minh chứng cho hiệu quả của chiến lược phát triển bền vững được HĐQT xây dựng và chỉ đạo thực hiện một cách nhất quán, đồng thời phản ánh những nỗ lực của Ban TGĐ và Tiểu ban ESG trong quá trình triển khai các sáng kiến ESG trên thực tế, những kết quả nổi bật được ghi nhận:

- 68.110.908 giờ an toàn tại 89 dự án của Coteccons
- Hơn 350 nhân sự được đào tạo về kiểm kê khí nhà kính và 334.845,43 tấn CO2e được giảm nhờ sử dụng vật liệu xanh
- Hơn 40.000 phần quà được trao tặng cho công nhân trong dự án Xây Tết
- 1.263 lượt khám sức khỏe miễn phí cho công nhân
- 615 suất học bổng được trao tặng cho con em công nhân
- 33.063 cây bản địa được trồng từ 2022-2025 để phục hồi rừng đầu nguồn
- 12,74 tỷ đồng thu được từ việc thu hồi và tái chế thép vụn tại công trường
- Top 20 Doanh nghiệp có Chỉ số Phát triển Bền vững (VNSI)
- Top 100 doanh nghiệp phát triển bền vững (CSI)
- Top 50 Doanh nghiệp Phát triển Bền vững Tiêu biểu Việt Nam 2026 (Top 50 CSA)
- Top 10 Doanh nghiệp ESG Việt Nam Xanh theo ngành (ESG10)
- Top 17 Doanh nghiệp tiên phong phát triển bền vững ngành xây dựng Việt Nam 2026 (VSCF 2026)
- Giải thưởng Đổi mới sáng tạo của Báo Nhân Dân
- Doanh Nghiệp vì động đồng (Saigon Times CSR 2025)

GIÁM SÁT CÁC GIAO DỊCH VỚI BÊN LIÊN QUAN

HĐQT giám sát các giao dịch với bên liên quan, đảm bảo tuân thủ đầy đủ các quy định pháp luật và nguyên tắc quản trị Công ty. Trên cơ sở nguyên tắc minh bạch xuyên suốt trong hoạt động của Coteccons, các giao dịch liên quan (bao gồm giao dịch với công ty con, các bên có liên quan đến người nội bộ...) đều được báo cáo đầy đủ, kịp thời để HĐQT xem xét và quyết định trên cơ sở thông tin đầy đủ, công bằng và minh bạch.

Danh sách các bên liên quan của Công ty và các giao dịch giữa Công ty với các bên liên quan do HĐQT phê duyệt đã được liệt kê và công bố tại Báo cáo tình hình quản trị Công ty bán niên năm tài chính 2026 và Báo cáo tài chính kiểm toán năm tài chính 2026.

THÙ LAO HĐQT - BKS - BAN TGĐ

Báo cáo về thù lao cho HĐQT, BKS, Ban TGĐ năm tài chính 2026 đã được liệt kê và công bố tại Báo cáo tài chính kiểm toán năm tài chính 2026.

GIÁM SÁT CÔNG TÁC KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP

Trong năm tài chính 2026, HĐQT đã phê duyệt lựa chọn Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam (E&Y) là đơn vị kiểm toán độc lập cho báo cáo tài chính năm tài chính 2026 (Nghị quyết 30/2025/NQ-HDQT ngày 30/12/2025), trên cơ sở đề nghị của BKS và đảm bảo tính độc lập, khách quan và năng lực chuyên môn phù hợp với quy mô hoạt động ngày càng mở rộng của Công ty.

GIÁM SÁT VIỆC CÔNG BỐ THÔNG TIN VÀ CÁC NGUYÊN TẮC QUẢN TRỊ CÔNG TY

Dưới sự giám sát của HĐQT, Coteccons tiếp tục duy trì việc tuân thủ nghiêm túc các quy định về công bố thông tin và không ngừng nâng cao các chuẩn mực quản trị theo thông lệ tốt. Những nỗ lực này được ghi nhận khi Công ty tiếp tục đạt Chuẩn Công bố thông tin 2026 trong khuôn khổ IR Awards, đánh dấu năm thứ 5 liên tiếp đáp ứng đầy đủ các tiêu chí về minh bạch thông tin trên thị trường chứng khoán. Đồng thời, Công ty được ghi nhận Top 3 DN có hoạt động IR được nhà đầu tư yêu thích nhất và Top 3 doanh nghiệp có hoạt động IR được định chế tài chính đánh giá cao nhất nhóm vốn hóa vừa (Mid-cap).

Bên cạnh đó, Công ty tiếp tục nâng cao chất lượng hoạt động Quan hệ Nhà đầu tư (IR) thông qua việc tổ chức Shareholders' Day vào ngày 18/09/2025 và 15/06/2026, đây là sự kiện mà Công ty tổ chức thường niên, là một trong các diễn đàn quan trọng để Ban Lãnh đạo cập nhật kết quả kinh doanh, chia sẻ định hướng phát triển dài hạn và tăng cường đối thoại cởi mở với cổ đông, nhà đầu tư về chiến lược, quản trị và triển vọng của Công ty ngoài khuôn khổ Đại hội đồng cổ đông thường niên.

Đặc biệt, trong năm tài chính 2026, Coteccons lần đầu tiên được vinh danh trong "Top 10 Doanh nghiệp Quản trị Công ty tốt nhất" (VLCA 2025). Đây là giải thưởng có hệ thống đánh giá độc lập và tiêu chuẩn cao, toàn bộ quy trình xét chọn được đánh giá bởi ban giám khảo độc lập, Big4 kiểm toán soát xét, Sở giao dịch chứng khoán Hồ Chí Minh (HOSE) cùng Ủy ban Chứng khoán Nhà nước trực tiếp rà soát. Kết quả này ghi nhận những nỗ lực không ngừng của Công ty trong hành trình đổi mới quản trị, nâng cao chuẩn mực minh bạch, thúc đẩy phát triển bền vững và khẳng định vai trò tiên phong của Coteccons trong ngành xây dựng. Thêm vào đó, Công ty cũng được ghi nhận trong Top 50 doanh nghiệp cam kết nâng cao quản trị công ty do Viện Thành viên HĐQT Việt Nam (VIOD) triển khai.

GIÁM SÁT HOẠT ĐỘNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ VÀ QUẢN TRỊ RỦI RO DOANH NGHIỆP

HĐQT xác định vai trò trước tiên trong quản trị rủi ro là xác định khẩu vị rủi ro cho từng lĩnh vực trọng yếu của Công ty, đồng thời giám sát việc vận hành theo mô hình ba tuyến: tuyến một là các đơn vị dự án và Ban TGĐ trực tiếp vận hành trong hạn mức đã duyệt; tuyến hai là bộ phận quản lý rủi ro giám sát việc tuân thủ hạn mức đó; tuyến ba là kiểm toán nội bộ, đảm bảo tính độc lập cho toàn hệ thống. Trong năm tài chính 2026, HĐQT tiếp tục chỉ đạo hoàn thiện hệ thống quản trị rủi ro doanh nghiệp theo hướng tích hợp, liên kết rủi ro chiến lược, tài chính, dự án, nhân sự, công nghệ và ESG trên cùng một nền tảng báo cáo.

BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG TỪNG THÀNH VIÊN HĐQT TRONG NĂM TÀI CHÍNH 2026

Trong năm tài chính 2026, các Thành viên HĐQT đã phát huy tinh thần trách nhiệm, tính chuyên nghiệp và năng lực quản trị, chủ động tham gia vào quá trình định hướng, giám sát và ra quyết định, qua đó góp phần bảo đảm hoạt động của Công ty được điều hành hiệu quả, kiểm soát rủi ro và hướng đến lợi ích bền vững của cổ đông. Cụ thể:

- Tham gia đầy đủ, trách nhiệm các cuộc họp HĐQT; đóng góp ý kiến thực chất và quyết định kịp thời đối với các vấn đề trọng yếu.
- Phát huy chuyên môn và kinh nghiệm để định hướng chiến lược, hỗ trợ BĐH triển khai hiệu quả các mục tiêu kinh doanh và tạo dựng giá trị dài hạn cho cổ đông.
- Chủ động cập nhật kiến thức về quản trị, pháp luật và thị trường, không ngừng nâng cao năng lực quản trị và giám sát.
- Tăng cường giám sát các giao dịch với bên liên quan, bảo đảm tính minh bạch, công bằng và tuân thủ.
- Thực hiện đầy đủ chức năng, nhiệm vụ được phân công; phối hợp hiệu quả với các Tiểu ban HĐQT, góp phần nâng cao chất lượng quản trị và năng lực kiểm soát rủi ro của Công ty.

GIÁM SÁT CƠ CẤU VỐN VÀ ĐÒN BẨY TÀI CHÍNH

Bên cạnh việc xác định khẩu vị rủi ro cho các lĩnh vực trọng yếu, HĐQT giám sát trực tiếp cơ cấu vốn của Công ty như một phần của khung quản trị rủi ro doanh nghiệp, nhằm bảo đảm sự cân đối giữa vốn chủ sở hữu và vốn vay, phù hợp với quy mô hoạt động và khả năng tạo dòng tiền của Công ty.

Trong năm tài chính 2026, HĐQT đã phê duyệt và giám sát việc triển khai một số quyết định quan trọng liên quan đến cơ cấu vốn:

Phát hành trái phiếu ra công chúng với tổng mệnh giá tối đa 1.400 tỷ đồng nhằm đa dạng hóa nguồn vốn, giảm phụ thuộc vào tín dụng ngân hàng ngắn hạn;

Hai đợt phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu.

Các quyết định này góp phần củng cố nền tảng vốn chủ sở hữu, tạo dư địa an toàn tài chính cho giai đoạn mở rộng quy mô hoạt động và đầu tư M&A của Công ty.

Theo báo cáo tài chính năm tài chính 2026, chi phí lãi vay của Coteccons đạt khoảng 350,97 tỷ đồng, tăng khoảng 145,6% so với mức 142,9 tỷ đồng của năm tài chính 2025. HĐQT ghi nhận đây là chỉ báo cho thấy mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính đã gia tăng tương ứng với tốc độ mở rộng backlog và nhu cầu vốn lưu động, và xác định đây là nội dung cần tiếp tục giám sát chặt chẽ trong các kỳ báo cáo tiếp theo, bảo đảm tốc độ gia tăng đòn bẩy không vượt quá ngưỡng rủi ro đã được phê duyệt.

CÁC TRỌNG TÂM CHIẾN LƯỢC TRONG NĂM TÀI CHÍNH 2027

1. Nâng cao năng lực quản trị và phối hợp liên phòng ban thông qua chuẩn hóa quy trình (SOPs)
2. Bảo đảm tăng trưởng chất lượng trong lĩnh vực xây dựng cốt lõi, đồng thời phát triển các động lực tăng trưởng mới
3. Phát triển nguồn nhân lực
4. Phát triển thương hiệu
5. Phát triển hệ sinh thái đối tác.

ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT TRONG NĂM TÀI CHÍNH 2027

Chủ đề của năm tài chính 2027 là **"KỶ LUẬT - Từ tăng trưởng đến tăng trưởng chất lượng"**. HĐQT định hướng Coteccons bước sang giai đoạn tăng trưởng bền vững hơn, tập trung nâng cao chất lượng tăng trưởng thông qua việc tăng cường quản trị, cải thiện hiệu quả sinh lời, quản lý vốn và rủi ro chặt chẽ, đồng thời nâng cao năng lực thực thi.

HĐQT CÔNG TY ĐẶT MỤC TIÊU TRÌNH ĐHĐCĐ CHO NĂM TÀI CHÍNH 2027 NHƯ SAU:

STT	CHỈ TIÊU	ĐƠN VỊ TÍNH	KẾ HOẠCH NĂM TÀI CHÍNH 2027	SO VỚI THỰC HIỆN NĂM TÀI CHÍNH 2026
1.	Doanh thu hợp nhất	Tỷ đồng	42.000	Tăng 22%
2.	Lợi nhuận sau thuế hợp nhất	Tỷ đồng	1.050	Tăng 34%

Các tiểu ban trực thuộc HĐQT

Các Tiểu ban trực thuộc HĐQT đã phát huy hiệu quả vai trò hỗ trợ HĐQT trong việc thực hiện các chức năng quản trị, giám sát và ra quyết định, đặc biệt đối với những vấn đề đòi hỏi sự phân tích chuyên sâu và góc nhìn đa chiều. Trên cơ sở tận dụng thế mạnh về chuyên môn, năng lực và kinh nghiệm đa dạng của các thành viên HĐQT, các Tiểu ban chủ động nghiên cứu, thẩm định và đưa ra các khuyến nghị có chiều sâu, góp phần nâng cao chất lượng thảo luận và cơ sở ra quyết định của HĐQT.

ỦY BAN QUẢN TRỊ CẤP CAO (EXCOM)

ExCom gồm nhóm lãnh đạo điều hành cấp cao với các nhân sự quản lý chủ chốt, chịu trách nhiệm triển khai chiến lược, vận hành, ra quyết định lớn hằng ngày. Theo đó, ExCom có vai trò điều hành, giám sát và phát triển tổ chức, đảm bảo sự phát triển bền vững cho Coteccons và các công ty thành viên. Với vai trò cầu nối giữa chiến lược của HĐQT và hoạt động thực thi, ExCom đã cho thấy khả năng đảm nhiệm việc triển khai, quản lý và kiểm soát hoạt động để đưa chiến lược vào thực tế. Nhờ có ExCom, Coteccons có thể tăng tốc ra quyết định và linh hoạt trong vận hành, giảm độ trễ nếu mọi quyết định phải qua quá nhiều cấp phê duyệt.

TT	Họ và tên	Chức vụ trong Tiểu ban
1	Ông Bolat Duisenov	**Chủ tịch Ủy ban**
2	Ông Trần Ngọc Hải	Thành viên thường trực, phụ trách Khối Thương mại
3	Ông Võ Hoàng Lâm	Thành viên phụ trách BU1
4	Ông Nguyễn Chí Thiện	Thành viên phụ trách BU2
5	Ông Nguyễn Tấn Tiến	Thành viên phụ trách BU4
6	Bà Nguyễn Trình Thùy Trang	Thành viên phụ trách Khối Vận hành

TIỂU BAN CHIẾN LƯỢC

Tiểu ban được thay đổi thành viên và tiếp tục hoạt động trở lại theo Nghị quyết 08/2022/NQ-HDQT ngày 03/05/2022.

TT	Họ và tên	Chức vụ trong Tiểu ban
1	Ông Talgat Turumbayev	**Trưởng Tiểu ban**
2	Ông Bolat Duisenov	Thành viên
3	Ông Võ Hoàng Lâm	Thành viên

TIỂU BAN KIỂM TOÁN VÀ RỦI RO

Tiểu ban được thay đổi thành viên và tiếp tục hoạt động trở lại theo Nghị quyết 08/2022/NQ-HDQT ngày 03/05/2022.

TT	Họ và tên	Chức vụ trong Tiểu ban
1	Ông Tan Chin Tiong	**Trưởng Tiểu ban**

** Đảm bảo tính độc lập, minh bạch trong công tác kiểm soát rủi ro, kiểm toán nội bộ và tuân thủ pháp lý theo chuẩn mực quản trị hiện đại.*

TIỂU BAN LƯƠNG THƯỞNG VÀ NHÂN SỰ

Tiểu ban được thay đổi thành viên và tiếp tục hoạt động trở lại theo Nghị quyết 08/2022/NQ-HDQT ngày 03/05/2022 và Quyết định chỉ định thành viên của Trưởng Tiểu ban số 01/2025/QĐ-TB ngày 10/06/2025.

TT	Họ và tên	Chức vụ trong Tiểu ban
1	Ông Phạm Quang Vũ	**Trưởng Tiểu ban**
2	Ông Bolat Duisenov	Thành viên
3	Bà Nguyễn Trình Thùy Trang	Thành viên
4	Bà Nguyễn Thị Thanh Hương	Thành viên

TIỂU BAN MÔI TRƯỜNG, XÃ HỘI VÀ QUẢN TRỊ CÔNG TY

Được thành lập theo Nghị quyết HĐQT số 13B/2022/NQ-HDQT ngày 14/12/2022 và Quyết định chỉ định thành viên của Trưởng Tiểu ban ngày 14/03/2026.

TT	Họ và tên	Chức vụ trong Tiểu ban
1	Ông Herwig Guido H. Van Hove	**Trưởng Tiểu ban**
2	Bà Nguyễn Trình Thùy Trang	Thành viên
3	Ông Trần Ngọc Hải	Thành viên
4	Ông Võ Hoàng Lâm	Thành viên
5	Ông Nguyễn Chí Thiện	Thành viên
6	Bà Nguyễn Thị Thanh Hương	Thành viên
7	Bà Đinh Minh Đoan Trinh	Thành viên
8	Ông Nguyễn Tấn Tiến	Thành viên
9	Ông Vũ Thanh Hà	Thành viên
10	Ông Trần Duy Thanh	Thành viên
11	Bà Đinh Thị Hồng Thắm	Thành viên
12	Ông Đặng Mậu Chiến	Thành viên độc lập

CHƯƠNG VI.

QUẢN TRỊ CÔNG TY

BÁO CÁO QUẢN TRỊ RỦI RO & TUÂN THỦ TỪ RCA:

"Hạ tầng minh bạch" cho tăng trưởng

Trong bối cảnh quy mô doanh thu năm tài chính 2026 bứt phá đạt 34.340 tỷ đồng cùng khối lượng hợp đồng chuyển tiếp (Backlog) kỷ lục 70.000 tỷ đồng, bài toán đặt ra cho Coteccons không chỉ là duy trì đà tăng trưởng mà là năng lực kiểm soát rủi ro hệ thống.

MÔ HÌNH BA TUYẾN



Vượt qua khuôn khổ của các thủ tục tuân thủ, Coteccons tiên phong định nghĩa lại vai trò của kiểm toán nội bộ như một "hạ tầng minh bạch" cho sự tăng trưởng. Thông qua dữ liệu thực chứng và cơ chế giám sát độc lập xuyên suốt toàn chuỗi giá trị, Coteccons chứng minh rằng minh bạch hóa vận hành không phải là lực cản hành chính, mà là lợi thế cạnh tranh cốt lõi bảo đảm cho sự an toàn và bền vững dài hạn. Dưới góc nhìn phân tích từ Ban Kiểm soát, Ban Quản lý rủi ro, Tuân thủ và Kiểm toán nội bộ (RCA), sự lớn mạnh của Coteccons đang được bảo chứng bởi một hệ thống phòng thủ được tái cấu trúc toàn diện, biến kỷ luật tuân thủ thành động lực phát triển bền vững thay vì lực cản vận hành.



Hình ảnh đội ngũ Ban RCA.



Sáng 20/10/2025 tại trụ sở Coteccons (TP.HCM), Công ty Cổ phần Xây dựng Coteccons (HOSE: CTD) tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên 2025. Với mục tiêu doanh thu năm tài chính 2026 đạt 30.000 tỷ đồng – cao nhất từ trước đến nay, Coteccons khẳng định "không cần chạy, chỉ cần đi đúng hướng".

KHUNG RCA VÀ MÔ HÌNH 3 TUYẾN PHÒNG THỦ

Để hệ thống kiểm soát không bị "hụt hơi" trước tốc độ mở rộng quy mô, Ban RCA tại Coteccons được định hình là sự hợp nhất chiến lược của ba chức năng cốt lõi: Quản trị rủi ro (Risk Management), Kiểm soát tuân thủ (Compliance Control) và Kiểm toán nội bộ (Internal Audit). Khác với mô hình kiểm soát truyền thống thường tách rời và tạo ra lực cản, RCA tại Coteccons vận hành như một cầu nối liền mạch với hệ thống vận hành thực tiễn.

• **Tái định vị vai trò kiểm toán**: Thay vì đóng vai trò như một "người công an đi thổi còi" (chỉ tập trung vào việc tìm lỗi và xử phạt), RCA hoạt động với tư duy đồng hành và chia sẻ. RCA không triệt tiêu sự linh hoạt của Tuyến 1 (Khối điều hành dự án) mà thiết lập các rào chắn rủi ro từ sớm thông qua dữ liệu, giúp Tuyến 1 nhận diện và tự điều chỉnh trước khi sự cố xảy ra.

• **Kiểm soát rủi ro chủ động**: Đối mặt với những biến động lớn, hệ thống kiểm toán không chờ đợi các báo cáo hậu kiểm mà chủ động nhận diện rủi ro tiềm ẩn thông qua việc rà soát định kỳ (hàng quý, bán niên) trực tiếp tại công trường.

LƯỢNG HÓA ESG THÀNH TIÊU CHUẨN TUÂN THỦ KHẮT KHE

ESG tại Coteccons không dừng lại ở các tuyên ngôn truyền thông mà được chuyển hóa thành các tiêu chí kiểm toán có thể đo lường, đánh giá và kiểm soát nghiêm ngặt.

• **Tái định nghĩa chữ "S" (Social) bằng Tiêu chuẩn An toàn (Safety)**: Tại Coteccons, an toàn không chỉ là một quy định lao động mà được tích hợp sâu vào văn hóa doanh nghiệp, tạo thành chữ "S" thứ hai trong trụ cột Social. Triết lý An toàn là không khoan nhượng với sự cố được thực thi thông qua việc kiểm tra chéo liên tục.

• **Thước đo văn hóa thực chất**: Sự lành mạnh của hệ thống được minh chứng bằng dữ liệu thực tế. Hệ thống đường dây nóng (Hotline) bảo mật tuyệt đối của Công ty ghi nhận không có bất kỳ vụ việc nghiêm trọng nào liên quan đến vi phạm đạo đức, quấy rối tình dục hay mâu thuẫn vượt tầm kiểm soát giữa các cấp quản lý và nhân viên. Điều này phản ánh một văn hóa "Human-hearted" (lấy con người làm trung tâm) đang vận hành hiệu quả.

• **Hệ thống đánh giá đa lớp**: Việc tuân thủ không bị áp đặt một chiều từ RCA. Coteccons thiết lập một lớp đánh giá trung gian các BU Heads chịu trách nhiệm soát xét các chỉ tiêu tại cấp độ đơn vị trước khi RCA vào cuộc kiểm toán độc lập. Điều này đảm bảo tính khách quan và ngăn chặn rủi ro.

QUẢN TRỊ RỦI RO XUYÊN BIÊN GIỚI

Bước ra thị trường quốc tế "Go Global", Coteccons đối mặt với bài toán tuân thủ pháp lý sở tại khắt khe, nơi các vi phạm về môi trường hay lao động có thể gây thiệt hại hàng triệu đô.

• **Nâng cấp năng lực Quản trị (Governance)**: Có thể thấy chữ "G" là trụ cột thách thức nhất. Để giải quyết, Coteccons đang liên tục cập nhật bộ tiêu chí tuân thủ nội bộ bám sát các xu hướng và chuẩn mực pháp lý quốc tế. RCA đóng vai trò thiết lập cấu trúc kiểm soát đảm bảo các hoạt động vươn ra toàn cầu không chỉ hiệu quả về mặt thương mại mà còn an toàn tuyệt đối về mặt pháp lý và tuân thủ.

• **Kiến tạo giá trị thương hiệu quốc tế**: Đầu tư vào hệ thống RCA và chuẩn hóa ESG không đơn thuần là khoản chi phí tuân thủ, mà là khoản đầu tư chiến lược định hình lại hình ảnh Coteccons. Từ một nhà thầu nội địa, Công ty đang xây dựng vị thế của một Công ty vĩ đại đạt chuẩn mực toàn cầu, tạo ra giá trị bền vững và củng cố niềm tin cho các cổ đông và định chế tài chính quốc tế.

BAN KIỂM SOÁT



Quốc tịch: **Việt Nam**
Năm sinh: **1985**
Trình độ chuyên môn:
Cử nhân kế toán - kiểm toán

Ông Ngụy Gia Hoàng

Trưởng Ban kiểm soát
Thời điểm bổ nhiệm: 20/10/2025

KINH NGHIỆM NGHỀ NGHIỆP

Tốt nghiệp cử nhân ngành Kế toán - kiểm toán tại Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh, có chứng chỉ kế toán quản trị doanh nghiệp được cấp bởi Hiệp hội Kế toán Công chứng Anh Quốc ACCA, có hơn 18 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực Kế toán – Tài chính qua nhiều doanh nghiệp lớn.

Tỷ lệ sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết tại Công ty: 0%

CÁC VỊ TRÍ QUẢN LÝ CẤP CAO ĐÃ ĐẢM NHIỆM

07/2021 - hiện tại	Giám đốc tài chính tại Công ty TNHH Eisai Việt Nam
04/2012 - 06/2021	Quản lý Kế toán & Kiểm soát nội bộ; Chuyên viên phân tích tài chính cấp cao/ Quản lý kế toán tại VPĐD Hoffmann- La Roche tại TP. Hồ Chí Minh



Quốc tịch: **Kazakhstan**
Năm sinh: **1978**
Trình độ chuyên môn:
Cử nhân Tài chính và Giao thương quốc tế

Ông Zhaidarzhan Zatayev

Thành viên Ban Kiểm soát
Thời điểm bổ nhiệm: 25/04/2022

KINH NGHIỆM NGHỀ NGHIỆP

Tốt nghiệp cử nhân ngành Tài chính - Giao thương quốc tế.
Có bằng CFO của chương trình CIMA.

Có hơn 26 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh, tài chính, QLRR tại các tổ chức/doanh nghiệp lớn ở Kazakhstan và Việt Nam.

Tỷ lệ sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết tại Công ty: 0%

CÁC VỊ TRÍ QUẢN LÝ CẤP CAO ĐÃ ĐẢM NHIỆM

2021 - hiện tại	Giám đốc QLRR tại CTCP Xây dựng Coteccons
2020 - 2021	Giám đốc QLRR tại Be Group
2018 - 2020	Giám đốc Trung tâm Tín dụng Bán lẻ tại Maritime Bank
2013 - 2017	Các vị trị quản lý cấp cao tại Techcombank
2009 - 2013	Giám đốc QLRR và Giám đốc điều hành tại Alliance Bank, Kazakhstan



Quốc tịch: **Việt Nam**
Năm sinh: **1988**
Trình độ chuyên môn:
Cử nhân Tài chính - Quản trị kinh doanh

Ông Vũ Hoàng Nam

Thành viên Ban Kiểm soát
Thời điểm bổ nhiệm: 20/10/2025

KINH NGHIỆM NGHỀ NGHIỆP

Tốt nghiệp Đại học Victoria và Đại học Monash, Úc, đã trải qua các vị trí cấp cao trong lĩnh vực đầu tư tại một số doanh nghiệp lớn của Việt Nam và quốc tế.

Tỷ lệ sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết tại Công ty: 0,004%

CÁC VỊ TRÍ QUẢN LÝ CẤP CAO ĐÃ ĐẢM NHIỆM

12/2023 - hiện tại	Trưởng ban RCA tại Công ty Cổ phần Xây dựng Coteccons
04/2022 - 11/2023	Phó ban Kiểm toán nội bộ; Trưởng ban quản lý tài sản tại Công ty Cổ phần Xây dựng Chương Dương
03/2012 - 12/2021	Trưởng phòng Kiểm soát nội bộ; Phó Giám đốc tại Công ty TNHH Trí Việt Thành

BÁO CÁO BAN KIỂM SOÁT:

Đại hội đồng cổ đông thường niên năm tài chính 2026

Báo cáo hoạt động của Ban Kiểm soát trong năm tài chính 2026 (01/07/2025 - 30/06/2026)

1. HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT (BKS)

Trong năm tài chính 2026, Công ty có sự thay đổi về thành viên BKS:

TT	Thành viên BKS	Chức vụ	Ngày bắt đầu/ không còn là thành viên BKS
1	Ông Ngụy Gia Hoàng	Trưởng BKS	Được bổ nhiệm ngày 20/10/2025
2	Ông Zhaidarzhan Zatayev	Thành viên BKS	Được bổ nhiệm ngày 25/04/2022
3	Ông Vũ Hoàng Nam	Thành viên BKS	Được bổ nhiệm ngày 20/10/2025
4	Ông Trần Văn Thức	Trưởng BKS	Miễn nhiệm ngày 20/10/2025
5	Ông Đoàn Phan Trung Kiên	Thành viên BKS	Miễn nhiệm ngày 20/10/2025

Tỉ lệ sở hữu cổ phần của các thành viên BKS:

TT	Thành viên BKS	Tỷ lệ sở hữu cổ phần trên vốn điều lệ	Tại ngày
1	Ông Ngụy Gia Hoàng	0%	30/06/2026
2	Ông Zhaidarzhan Zatayev	0%	30/06/2026
3	Ông Vũ Hoàng Nam	0,004%	30/06/2026

Cuộc họp của BKS
(Số lượng cuộc họp và tỷ lệ tham gia, biểu quyết)

TT	Thành viên BKS	Số buổi họp tham dự	Tỷ lệ tham dự họp	Tỷ lệ biểu quyết
1	Ông Ngụy Gia Hoàng	05	100%	100%
2	Ông Zhaidarzhan Zatayev	05	100%	100%
3	Ông Vũ Hoàng Nam	05	100%	100%

CHI TIẾT NỘI DUNG CÁC CUỘC HỌP CỦA BKS

TT	Cuộc họp	Ngày	Nội dung
1	Cuộc họp số 01	29/10/2025	Bổ nhiệm Ông Ngụy Gia Hoàng làm trưởng Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2022 – 2027
2	Cuộc họp số 02	10/12/2025	Đánh giá và lựa chọn công ty kiểm toán cho năm tài chính 2026
3	Cuộc họp số 03	03/03/2026	Đánh giá và thảo luận về kế hoạch kiểm toán nội bộ
4	Cuộc họp số 04	04/04/2026	Trao đổi trước khi ban hành báo cáo kiểm toán nội bộ
5	Cuộc họp số 05	25/06/2026	Thảo luận về: Đánh giá hoạt động năm 2026 & Kế hoạch hoạt động năm 2027 của Ban Kiểm Soát

2. HOẠT ĐỘNG GIÁM SÁT/ PHỐI HỢP HOẠT ĐỘNG CỦA BKS ĐỐI VỚI HĐQT, BAN TGĐ VÀ CỔ ĐÔNG

- BKS đã tham dự một số cuộc họp quản trị của công ty để giám sát sự chỉ đạo của HĐQT/ Ban TGĐ với các phòng, Ban chức năng.
- BKS đã phối hợp với Ban RCA triển khai kiểm toán các phòng, Ban chức năng, các dự án tại công trường.
- BKS đã lập kế hoạch hoạt động cho cả năm 2026, gửi HĐQT, Ban TGĐ để nắm thông tin và chỉ đạo các phòng ban chức năng trong công ty phối hợp với BKS triển khai công việc.
- Gửi Báo cáo đánh giá về tình hình tài chính, tình hình hoạt động của công ty hàng quý.

CHI TIẾT MỘT SỐ HOẠT ĐỘNG ĐÃ THỰC HIỆN CỦA BKS NĂM 2026 LIÊN QUAN ĐẾN CÔNG TÁC GIÁM SÁT ĐỐI VỚI HĐQT, BAN TGĐ

Thời gian	Nội dung
19/09/2025	Gửi báo cáo đánh giá tình hình hoạt động của công ty trong năm tài chính 2025.
22/10/2025	Gửi đánh giá tình hình hoạt động của công ty con Unicons.
29/10/2025	Gửi biên bản họp của Ban kiểm soát về việc bổ nhiệm trưởng ban kiểm soát.
29/11/2025	Gửi báo cáo đánh giá tình hình hoạt động của công ty Quý I/FY2026.
10/12/2025	Gửi biên bản họp của Ban Kiểm soát cho Ban thư ký liên quan đến việc bổ nhiệm đơn vị kiểm toán độc lập.
31/12/2025	Gửi đánh giá tình hình hoạt động của công ty thông qua 9 cuộc kiểm toán (giai đoạn 01/07/2025 – 31/12/2025).
03/01/2026	Gửi Báo cáo đánh giá rủi ro trong việc quản lý môi trường tại các dự án của Coteccons
04/03/2026	Gửi thông báo đến Ban RCA về việc phối hợp kiểm toán nội bộ
06/04/2026	Gửi Báo cáo kiểm toán nội bộ Coteccons
30/04/2026	Gửi ý kiến về đánh giá quy trình chọn lựa NTP/NCC hiện tại
13/05/2026	Gửi báo cáo đánh giá tình hình hoạt động của công ty Quý 3/YE2026.
15/06/2026	Gửi đánh giá và kiến nghị thông qua báo cáo kiểm toán dự án của Công ty Unicons
29/06/2026	Gửi ý kiến về hoạt động kiểm tra tuân thủ đột xuất tại các dự án của Coteccons

ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM TÀI CHÍNH 2026 VÀ MỘT SỐ CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH QUAN TRỌNG

1. Đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch kinh doanh năm tài chính 2026

(ĐVT: Tỷ đồng)

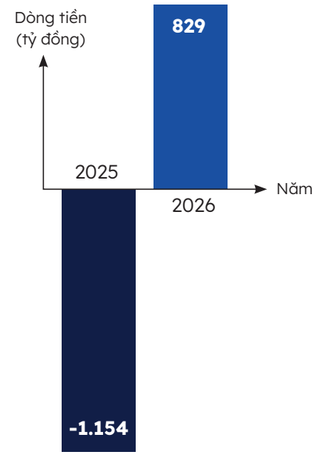
	Năm tài chính 2026	So với cùng kỳ 2025	So với kế hoạch
Doanh thu	34.340	↑ **38,0%** (vs. 24.885)	↑ **114,5%** (vs. 30.000)
Lợi nhuận sau thuế	788	↑ **72,7%** (vs. 456)	↑ **112,6%** (vs. 700)

2. Một số chỉ tiêu tài chính quan trọng

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	YE2026	YE2025
I	**Biên lợi nhuận**			
1	Biên lợi nhuận gộp	%	4,21	3,28
2	Tỉ lệ lợi nhuận trước thuế/doanh thu	%	2,97	2,22
3	Tỉ lệ lợi nhuận trước thuế/vốn chủ sở hữu	%	10,57	6,16
4	Tỷ lệ lợi nhuận trước thuế/Tổng tài sản	%	2,64	1,86
II	**Chỉ số hiệu suất**			
1	Số ngày vòng quay tồn kho	Ngày	88	69
2	Số ngày vòng quay khoản phải thu	Ngày	172	205
3	Số ngày vòng quay khoản phải trả	Ngày	276	265
III	**Thanh khoản**			
1	Tỷ số thanh khoản hiện thời	Lần	1,33	1,35
2	Tỷ số thanh khoản nhanh	Lần	0,97	1,06
3	**Đòn bẩy (Nợ phải trả/vốn chủ sở hữu)**	%	3,01	2,31

KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM TÀI CHÍNH 2026

Công ty đã vượt kế hoạch về doanh số và lợi nhuận đặt ra, bên cạnh đó, dòng tiền cũng được cải thiện trong năm 2026. Cụ thể, dòng tiền từ hoạt động sản xuất kinh doanh chính là 829 tỷ đồng (so với cùng kỳ năm ngoái là âm 1.154 tỷ đồng). Để thực hiện được điều này, các dự án đã nỗ lực thực hiện thu tiền và kiểm soát khoản phải thu. Tuy nhiên, sản lượng hàng tồn kho vẫn còn tăng và một số dự án đang triển khai rơi vào tình trạng lỗ. Để cải thiện được tình trạng này trong các quý tiếp theo của năm tài chính 2027, Công ty cần tiếp tục giám sát chặt chẽ (i) Kiểm soát sản lượng thực hiện và hàng tồn kho tại các công trường, (ii) Phát hiện và kiểm soát các dự án thuộc diện "red zone".



DÒNG TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG
SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025 VÀ 2026

TĂNG CƯỜNG KIỂM SOÁT VỐN LƯU ĐỘNG VÀ ÁP LỰC THANH KHOẢN

Công ty cần đặc biệt lưu ý đến công nợ phải thu, hàng tồn kho và nghĩa vụ nợ vay. Các yếu tố này có thể làm gia tăng lượng vốn bị chiếm dụng, kéo dài chu kỳ chuyển đổi tiền mặt và tạo áp lực lớn đến dòng tiền của doanh nghiệp.

Công nợ phải thu tăng: Số tiền phải thu ngắn hạn khách hàng năm tài chính 2026 là 15.326 tỷ đồng, tăng 3% so với cùng kỳ năm ngoái và so với năm tài chính 2024 tăng 37,4%. Điều này gây sụt giảm dòng tiền từ hoạt động kinh doanh, trong khi doanh nghiệp vẫn phải duy trì thanh toán chi phí vận hành, nhà thầu phụ, nhà cung cấp, người lao động và các nghĩa vụ tài chính khác.

Rủi ro càng lớn khi công nợ tập trung ở một số khách hàng lớn, khi đó, doanh nghiệp phải tăng cường sử dụng vốn vay hoặc các nguồn tài trợ ngắn hạn để bù đắp phần vốn bị khách hàng chiếm dụng, làm gia tăng chi phí tài chính và rủi ro thanh khoản.

Hàng tồn kho tăng cao: Hàng tồn kho tăng mạnh từ 5.964 tỷ lên 9.906 tỷ đồng trong năm tài chính 2026, tương đương tăng 66,1%. Việc gia tăng chi phí sản xuất kinh doanh dở dang hoặc giá trị công trình chưa được nghiệm thu, quyết toán và thu tiền tạo áp lực dòng tiền cực lớn, khi chi phí đã thực tế phát sinh nhưng dòng tiền từ khách hàng chưa được thu hồi. Bên cạnh áp lực vốn, tồn kho kéo dài còn làm gia tăng nguy cơ giảm giá trị, phát sinh chi phí lưu kho, hao hụt hoặc phải trích lập dự phòng.

Nợ và chi phí lãi vay: Quy mô vay nợ của doanh nghiệp đang tăng nhanh, tiềm ẩn rủi ro đáng kể về tài chính và thanh khoản. Cụ thể, vay ngắn hạn năm tài chính 2026 tăng mạnh lên 4.401 tỷ đồng (tăng khoảng 47,5% so với năm tài chính 2025), chi phí lãi vay tăng 145,6% (từ 143 tỷ lên 351 tỷ), phản ánh áp lực chi phí tài chính ngày càng lớn. Cấu trúc này làm gia tăng rủi ro thanh khoản, đặc biệt trong bối cảnh dòng tiền hoạt động chưa được cải thiện tương ứng.

Trước tình hình trên, Ban lãnh đạo cần tập trung vào ba mục tiêu: (1) Thu tiền nhanh hơn → (2) Giải phóng vốn đang bị tồn đọng → (3) Giảm nhu cầu vay vốn. Trong đó, việc kiểm soát công nợ phải thu và hàng tồn kho cần được xem là giải pháp gốc để cải thiện dòng tiền, thay vì tiếp tục gia tăng vay ngắn hạn để bù đắp thiếu hụt vốn lưu động. Việc tăng cường quản trị dòng tiền theo hướng này sẽ góp phần giảm chi phí tài chính, cải thiện khả năng thanh toán và nâng cao tính chủ động tài chính của Công ty.

KIỂM SOÁT ĐẶC BIỆT ĐỐI VỚI NHỮNG DỰ ÁN "RED ZONE"

BKS nhận thấy tình trạng suy giảm tỷ suất lợi nhuận tại một số dự án trong quá trình triển khai đang ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh chung của Công ty. Do đó, cần tăng cường cơ chế nhận diện sớm và kiểm soát các dự án có nguy cơ trở thành "Red Zone", nhằm hạn chế phát sinh và gia tăng chi phí trong quá trình triển khai dự án.

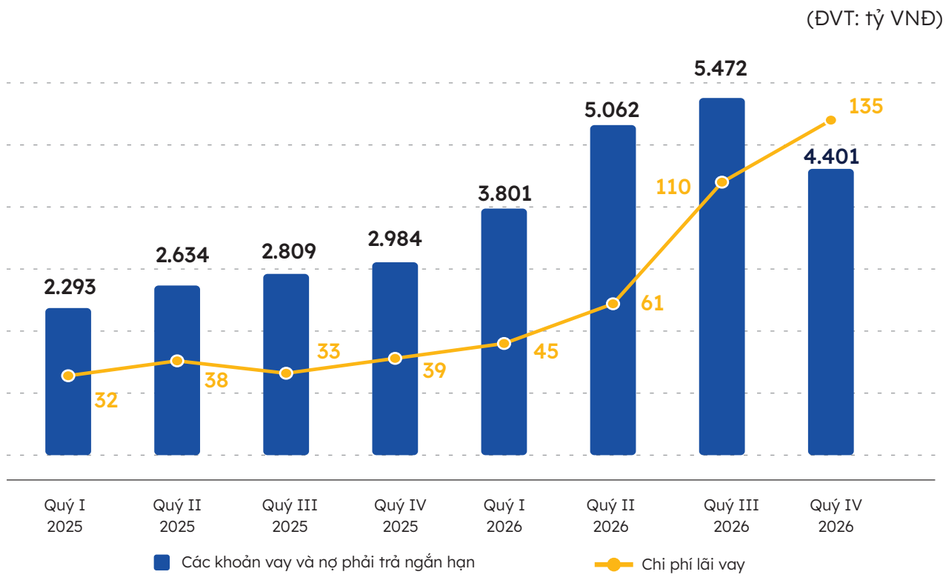
Trước hết, Ban RCA cần chủ trì, phối hợp với các phòng ban chức năng xây dựng và thống nhất bộ tiêu chí phân loại dự án "Red Zone", bao gồm các yếu tố về tài chính, tiến độ, kỹ thuật thi công, an toàn – an ninh, chất lượng.... Trên cơ sở đó, Công ty cần xây dựng phương án kiểm soát và cơ chế xử lý phù hợp, trình Ban Tổng Giám đốc phê duyệt và triển khai thống nhất. Việc đánh giá, phân loại dự án "Red Zone" cần được thực hiện định kỳ; đồng thời, các trường hợp phát sinh dấu hiệu rủi ro nghiêm trọng cần được báo cáo kịp thời đến Ban Tổng Giám đốc để có biện pháp xử lý sớm, qua đó hạn chế suy giảm lợi nhuận và bảo vệ hiệu quả kinh doanh chung của Công ty.

THẬN TRỌNG TRONG QUẢN LÝ VÀ SỬ DỤNG NGUỒN VỐN TỪ PHÁT HÀNH TRÁI PHIẾU

Ngày 05/02/2026, Coteccons đã công bố kết quả phát hành thành công 14 triệu trái phiếu với tổng giá trị huy động 1.400 tỷ đồng, kỳ hạn 03 năm kể từ ngày 30/01/2026, lãi suất cố định 9%/năm và thanh toán lãi định kỳ 06 tháng/lần. Việc phát hành trái phiếu góp phần đa dạng hóa nguồn vốn, tăng cường thanh khoản và hỗ trợ nhu cầu vốn phục vụ hoạt động kinh doanh của Công ty.

Tuy nhiên, BKS lưu ý HĐQT cần tăng cường giám sát việc sử dụng nguồn vốn 1.400 tỷ đồng, đảm bảo đúng mục đích, hiệu quả và phù hợp với kế hoạch tài chính đã được phê duyệt. Công ty cần xây dựng kế hoạch phân bổ và sử dụng vốn cụ thể, đồng thời định kỳ đánh giá hiệu quả sử dụng vốn và khả năng tạo dòng tiền từ các hoạt động được tài trợ. Bên cạnh đó, cần chủ động xây dựng kế hoạch dòng tiền để đảm bảo đầy đủ nguồn lực thanh toán lãi trái phiếu định kỳ và hoàn trả nợ gốc khi đến hạn, qua đó hạn chế rủi ro thanh khoản và duy trì uy tín, năng lực tín dụng của Coteccons trên thị trường.

TÌNH HÌNH NỢ VAY NGẮN HẠN TẠI CTD (Q1FY25 - Q4FY26)



HOẠT ĐỘNG ĐÀO TẠO VỀ QUẢN TRỊ CÔNG TY

01	Hội thảo tham vấn ý kiến thành viên thị trường đối với dự thảo Bộ Nguyên tắc Quản trị Công ty (CG Code) 2026.
02	Chương trình đào tạo nâng cao nhận thức về Thẻ điểm Quản trị Công ty (ACGS).
03	Diễn đàn Thường niên về Quản trị công ty lần thứ 8 (AF8).
04	Hội thảo giới thiệu Sổ tay Công bố thông tin Trái phiếu xanh.
05	Cập nhật định hướng về QTCT theo các nguyên tắc và thông lệ tốt của ASEAN và OECD.
06	Diễn đàn chuyên môn với chủ đề “Quản trị Biến đổi khí hậu: Chiến lược, Cam kết và Hành động của các Doanh nghiệp”.
07	Diễn đàn “Vì một mùa Đại hội đồng cổ đông đổi mới” năm 2025.
08	Diễn đàn Mùa Đại hội đồng cổ đông 2026: Tuân thủ hay Bứt phá – Hiệu quả hay Bền vững.
09	Tham dự chương trình hướng dẫn về báo cáo khí hậu theo tiêu chuẩn GRI – ISSB
10	Hội nghị phổ biến một số nội dung tại Quy chế niêm yết và giao dịch chứng khoán niêm yết; Quy chế sửa đổi, bổ sung quy chế công bố thông tin tại Sở Giao dịch Chứng khoán Việt Nam và công ty con.
11	Hội thảo nâng cao minh bạch tài chính thông qua áp dụng Chuẩn mực BCTC quốc tế (IFRS)
12	Tham gia chương trình Tuân thủ pháp luật chứng khoán và lưu ý các sai sót trong lập báo cáo tài chính
13	Tham gia Hội nghị “Phát hành chứng khoán – Động lực cho tăng trưởng kinh tế”

QUẢN LÝ RỦI RO

Coteccons nhận thức rõ tầm quan trọng của quản lý rủi ro (QLRR) trong việc bảo vệ thành quả tăng trưởng và bảo đảm phát triển bền vững.

Hệ thống QLRR được triển khai dưới sự chỉ đạo của HĐQT, thông qua Tiểu ban Kiểm toán và Rủi ro, với mục tiêu nhận diện, đánh giá và kiểm soát các rủi ro trọng yếu ở cả cấp Công ty và cấp dự án.

Trong kỳ báo cáo QTRR, Coteccons xác định 2 nhóm rủi ro chính yếu: Cấp dự án và Cấp Công ty.

QLRR TRÊN CÁC DỰ ÁN

Coteccons tập trung nhận diện và kiểm soát các rủi ro phát sinh trong quá trình triển khai để đảm bảo tiến độ, chất lượng và hiệu quả tài chính.

Các nhóm rủi ro tiêu biểu gồm:

- **Rủi ro do yếu tố bên ngoài**: Liên quan đến chủ đầu tư, tư vấn giám sát, nhà cung cấp, nhà thầu phụ và lực lượng thi công, cũng như các yếu tố thị trường, thời tiết, pháp lý.
- **Rủi ro do yếu tố bên trong**: Tổ chức bộ máy, năng lực nhân sự và đào tạo; tài chính dự án; quản lý thi công và thiết kế; an ninh, an toàn lao động; quản lý vật tư thiết bị; công tác hồ sơ, lưu trữ và ISO, phối hợp giữa phòng ban và công trường.

Biện pháp ứng phó bao gồm: Đánh giá kỹ năng lực và uy tín của các bên liên quan, áp dụng các quy trình và công nghệ quản lý tiên tiến, đầu tư vào an toàn lao động và đào tạo nhân sự, đồng thời tăng cường kiểm soát chi phí và tiến độ thông qua cơ chế báo cáo minh bạch.

QLRR CẤP CÔNG TY

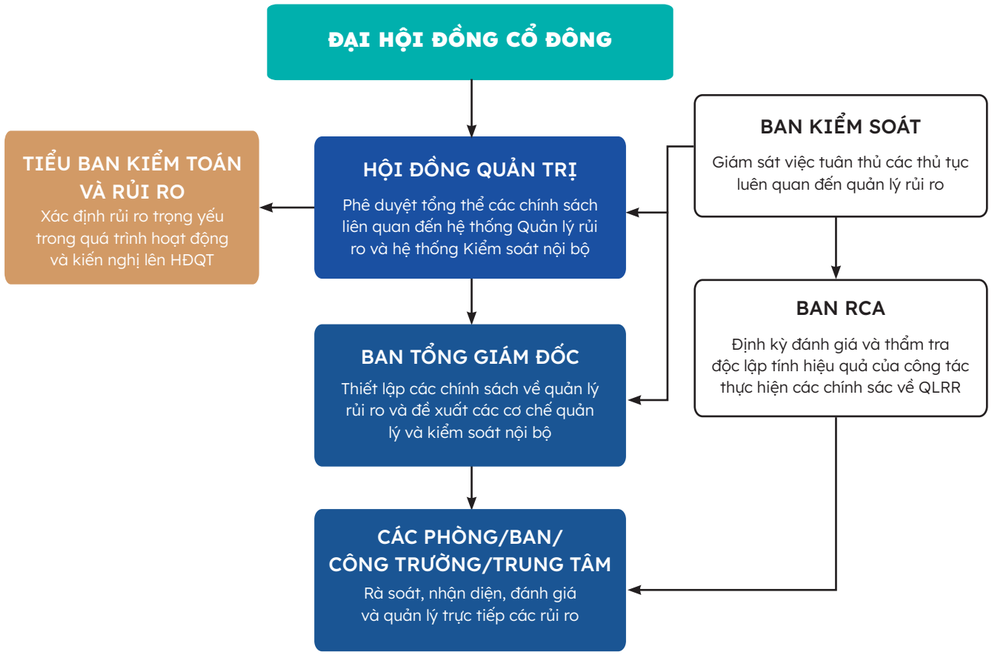
Coteccons xác định 4 nhóm rủi ro chính:

1. **Rủi ro chiến lược**: Bao gồm biến động thị trường và rủi ro thương hiệu, đặc biệt trong bối cảnh mở rộng thị trường, đa dạng hóa lĩnh vực và cạnh tranh khốc liệt.
2. **Rủi ro hoạt động**: Liên quan đến an toàn - an ninh lao động, công tác đấu thầu, quản lý nhân sự và giao dịch với các bên liên quan.
3. **Rủi ro tài chính**: Gồm biến động giá vật liệu và nhân công, chậm thanh toán từ chủ đầu tư, và rủi ro trong quản lý, sử dụng vốn.
4. **Rủi ro tuân thủ**: Thay đổi quy định pháp luật trong và ngoài nước, điều khoản hợp đồng bất lợi, nguy cơ tranh chấp.

Các biện pháp ứng phó tập trung vào:

- Tăng cường năng lực thông tin và phân tích thị trường, hợp tác chiến lược và M&A để mở rộng thị phần.
- Nâng cao chuẩn an toàn lao động, áp dụng công nghệ thi công an toàn, huấn luyện và kiểm soát nhân sự.
- Quản lý chặt chẽ hợp đồng, điều khoản thanh toán và triển khai các biện pháp tối ưu dòng tiền.
- Cập nhật và tuân thủ quy định pháp luật, xây dựng đội ngũ pháp chế mạnh và Quy trình vận hành chuẩn (SOPs) chuẩn.

Hệ thống QLRR của Coteccons không chỉ đóng vai trò phòng ngừa, mà còn tăng cường khả năng chống chịu trước các cú sốc từ nội bộ và thị trường, đặc biệt trong quá trình triển khai chiến lược đa dạng hóa. Đây là công cụ chiến lược then chốt giúp nâng cao năng lực cạnh tranh và bảo đảm Công ty đạt được các mục tiêu tăng trưởng cũng như phát triển bền vững đã đề ra.



CHI TIẾT VỀ TỔ CHỨC QLRR

Tại Coteccons, HĐQT đóng vai trò trung tâm trong việc thiết lập và giám sát hệ thống QLRR toàn diện. Tiểu ban Kiểm toán và Rủi ro – Tiểu ban trực thuộc HĐQT – thực hiện chức năng tư vấn, đồng thời đảm nhận trách nhiệm đánh giá, nhận diện và theo dõi các rủi ro trọng yếu phát sinh trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, nhằm đảm bảo các cơ chế kiểm soát rủi ro được vận hành hiệu quả và phù hợp với khẩu vị rủi ro đã được phê duyệt.

Tiểu ban này cũng đóng vai trò hỗ trợ HĐQT trong việc ra quyết định chiến lược, thông qua việc cung cấp thông tin đầy đủ, kịp thời và có độ tin cậy cao về các rủi ro tiềm ẩn. Hiện nay, Công ty đang tiến hành kiện toàn cơ cấu nhân sự của Tiểu ban Kiểm toán và Rủi ro, nhằm đảm bảo năng lực chuyên môn và trách nhiệm trong việc xây dựng, triển khai và giám sát các chính sách QLRR áp dụng cho toàn bộ hệ thống Coteccons và các công ty thành viên.

Coteccons nhận thức đầy đủ về tầm quan trọng của công tác QLRR trong việc bảo vệ các thành tựu tăng trưởng và thúc đẩy sự phát triển bền vững của doanh nghiệp. Việc triển khai QLRR được định hướng bởi các giá trị cốt lõi sau:

Thiết lập cơ chế kiểm soát nhất quán và có thể kiểm soát được: Thông qua việc xây dựng và áp dụng các chính sách, quy trình QLRR tối ưu, Công ty đảm bảo hoạt động vận hành được thực hiện trong khuôn khổ kiểm soát phù hợp với khẩu vị rủi ro đã được phê duyệt.

Nâng cao chất lượng ra quyết định và lập kế hoạch: QLRR hỗ trợ lãnh đạo doanh nghiệp trong việc đưa ra các quyết định chiến lược, sắp xếp thứ tự ưu tiên công việc dựa trên sự hiểu biết toàn diện về hoạt động kinh doanh, môi trường vận hành, cơ hội và thách thức.

Tối ưu hóa việc phân bổ và sử dụng nguồn lực: Việc nhận diện và đánh giá rủi ro giúp Công ty sử dụng hiệu quả các nguồn lực, tránh lãng phí và tăng cường hiệu suất hoạt động.



Giảm thiểu sai sót và rủi ro vận hành: QLRR góp phần hạn chế các sai sót trong quy trình, hệ thống và con người, từ đó nâng cao tính tuân thủ và độ tin cậy của hệ thống kiểm soát nội bộ.

Bảo vệ tài sản và uy tín doanh nghiệp: Thông qua các biện pháp kiểm soát rủi ro chủ động, Công ty bảo vệ giá trị tài sản hữu hình và vô hình, đồng thời củng cố hình ảnh thương hiệu trên thị trường.

Phát triển năng lực tổ chức và tri thức nội bộ: QLRR tạo nền tảng cho việc xây dựng đội ngũ nhân sự có năng lực, thúc đẩy văn hóa học hỏi và cải tiến liên tục trong toàn hệ thống.

YÊU CẦU ĐỐI VỚI NHIỆM VỤ QLRR

Nhận thức rõ vai trò trọng yếu của QLRR trong việc đảm bảo hoạt động bền vững và hiệu quả, Coteccons đã xây dựng chính sách QLRR với các yêu cầu cốt lõi sau:

Vai trò của HĐQT: Thông qua Tiểu ban Kiểm toán và Rủi ro, chịu trách nhiệm xác lập định hướng, khẩu vị rủi ro, xây dựng chiến lược và cơ cấu tổ chức cho chức năng QLRR. Mục tiêu là đảm bảo hệ thống QLRR hỗ trợ tối đa hiệu quả hoạt động của Công ty.

Phương pháp tiếp cận rủi ro đặc thù ngành: Chính sách QLRR được thiết kế dựa trên phương pháp nhận diện rủi ro phù hợp với đặc điểm ngành xây dựng, thông qua đánh giá tần suất xảy ra và mức độ ảnh hưởng của từng loại rủi ro. Từ đó, các biện pháp kiểm soát rủi ro được xây dựng tương ứng nhằm giảm thiểu tác động tiêu cực.

Trách nhiệm toàn hệ thống: Mọi cấp độ quản lý và phòng ban đều có trách nhiệm nhận thức, triển khai và giám sát hệ thống QLRR trong phạm vi chức năng của mình. Các bộ phận chuyên môn cần tích hợp công tác QLRR vào hoạt động hàng ngày, đồng thời thúc đẩy văn hóa nhận thức và truyền thông nội bộ về rủi ro.

Vai trò của Ban RCA: Thực hiện chức năng đánh giá độc lập về hiệu quả triển khai QLRR thông qua các chương trình và kế hoạch kiểm toán đã được HĐQT và BKS phê duyệt. Kết quả đánh giá là cơ sở quan trọng để cải tiến hệ thống kiểm soát và nâng cao năng lực quản trị rủi ro của toàn doanh nghiệp.

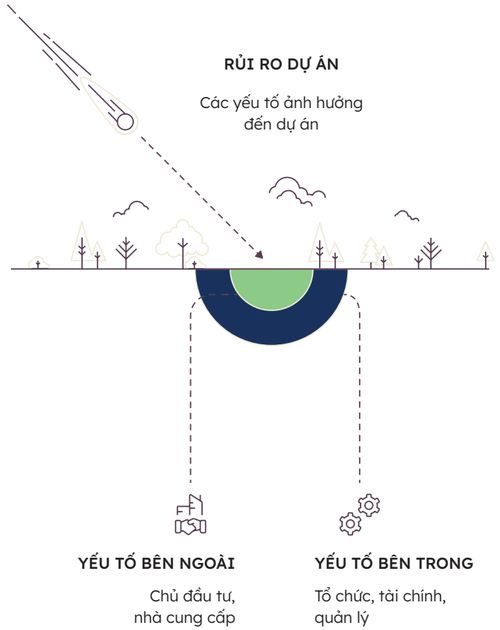
HOẠT ĐỘNG QLRR TRONG THỜI GIAN THUỘC CHU KỲ BÁO CÁO

Trong năm vừa qua, dưới tác động phức tạp và đa chiều của thị trường cùng với tốc độ tăng trưởng mạnh mẽ của Coteccons, yêu cầu đối với công tác QLRR ngày càng trở nên cấp thiết và cần được chú trọng ở mức độ cao hơn.

Trên cơ sở nhiệm vụ và phương pháp đã được hoạch định, Coteccons xác lập hệ thống QLRR theo hai cấp độ chính:

Quản lý rủi ro ở cấp độ dự án: Tập trung vào việc nhận diện, đánh giá và kiểm soát các rủi ro phát sinh trong quá trình triển khai từng dự án cụ thể. Việc này nhằm đảm bảo tiến độ, chất lượng và hiệu quả tài chính của từng dự án, đồng thời tuân thủ các quy định nội bộ và pháp lý hiện hành.

Quản lý rủi ro ở cấp độ Công ty: Bao gồm các rủi ro mang tính hệ thống, chiến lược và vận hành có thể ảnh hưởng đến toàn bộ tổ chức. Công tác QLRR ở cấp độ này được thực hiện thông qua việc thiết lập chính sách, quy trình và cơ chế kiểm soát nội bộ, nhằm đảm bảo sự ổn định và phát triển bền vững của Coteccons và các công ty thành viên.



QLRR TRÊN CÁC DỰ ÁN

Các rủi ro tiêu biểu cho dự án của Coteccons được xác định cụ thể như sau:

Rủi ro do các yếu tố bên ngoài: Chủ đầu tư/Tư vấn giám sát; Nhà cung cấp/Nhà thầu phụ/Lực lượng thi công; Yếu tố bên ngoài khác.

Rủi ro do các yếu tố bên trong: Tổ chức bộ máy/Nhân sự và đào tạo; Tài chính dự án; Quản lý thi công; Quản lý thiết kế; An ninh, an toàn lao động, vệ sinh; Vật tư thiết bị; Công tác hồ sơ, lưu trữ tài liệu, ISO; Rủi ro bên trong khác.

QLRR TRÊN CẤP ĐỘ CÔNG TY

Trên cơ sở theo dõi sâu sát tình hình, đánh giá và phân tích thỏa đáng, Coteccons xác định nguy cơ rủi ro chính yếu của Coteccons gồm 4 nhóm:

- Rủi ro về chiến lược: Thị trường, thương hiệu.
- Rủi ro về hoạt động: An toàn lao động, đấu thầu, giao dịch các bên liên quan, nhân sự và chính sách phúc lợi.
- Rủi ro về tài chính: Biến động giá, chậm thanh toán, quản lý vốn.
- Rủi ro về tuân thủ: Pháp luật, hợp đồng.

Trong phạm vi báo cáo này, Coteccons trình bày việc nhận diện rủi ro chính yếu và biện pháp ứng phó cho nhóm rủi ro chính yếu thuộc cấp độ Công ty.

RỦI RO CHIẾN LƯỢC	
THỊ TRƯỜNG	
Nhận diện rủi ro	**Biện pháp ứng phó**
• Trong quá trình triển khai chiến lược đa dạng hóa, mở rộng hoạt động và thị trường, Công ty có thể đối mặt với nhiều khó khăn, thử thách khi đội ngũ nhân sự chưa đủ kinh nghiệm, bên cạnh những rủi ro tài chính, thu hồi nợ, biến động giá cả, kỹ thuật của dự án. • Phát triển hoạt động xây dựng tại các dự án đầu tư công/hạ tầng sẽ gặp nhiều thách thức khi thiếu năng lực kinh nghiệm, thiếu các kênh thông tin và đối diện các rủi ro về pháp lý - tuân thủ. • Thị trường bất động sản còn nhiều khó khăn (bài toán đầu ra, nguồn vốn, lãi suất cho vay, thủ tục đầu tư, pháp lý của dự án...) sẽ ảnh hưởng đến việc chủ đầu tư triển khai dự án, dẫn đến rủi ro về dòng tiền và kết quả kinh doanh của Công ty.	• Nghiên cứu, tìm hiểu kỹ về mọi đặc điểm và khía cạnh thị trường trước khi tham gia. • Đánh giá nhận diện rủi ro là việc cần phải tuân thủ hàng đầu; bao gồm việc đánh giá năng lực của chủ đầu tư, phân tích các điều khoản hợp đồng, nhận diện cơ hội và nguy cơ để Ban lãnh đạo công ty quyết định việc tham gia dự án hoặc có lộ trình, giải pháp khả thi cùng chủ đầu tư. • Chủ động tìm kiếm liên danh, hợp tác, phối hợp với các đối tác uy tín, có kinh nghiệm trong các lĩnh vực dự kiến tham gia (có thể xem xét phương án M&A). •Tuyển dụng, tìm kiếm các tài năng, nhân sự có kinh nghiệm, năng lực và chứng chỉ phù hợp.

THƯƠNG HIỆU	
Nhận diện rủi ro	**Biện pháp ứng phó**
Coteccons vẫn luôn là thương hiệu mạnh, dẫn đầu của ngành Xây dựng trong nhiều năm liền. Tuy nhiên, trong bối cảnh cạnh tranh khốc liệt của ngành Xây dựng, cũng như những sai sót cục bộ trong thời gian qua (sự cố kỹ thuật, hay công tác quản lý xả thải - môi trường...) dẫn đến Công ty có thể chịu tác động tiêu cực từ truyền thông bẩn, sẽ tạo những tác động ảnh hưởng đến sự tín nhiệm của NĐT, khách hàng, đối tác và nhân viên.	Tiếp tục tuân thủ nghiêm ngặt các quy định của pháp luật, hoàn thành tốt các cam kết với khách hàng, đối tác và nhân viên. Xây dựng đội ngũ truyền thông mạnh, thiết lập mối quan hệ với các đối tác truyền thông uy tín để tăng cường năng lực truyền thông những thông tin chính thống, đáng tin cậy. Chủ động trong công tác xử lý khủng hoảng truyền thông.
RỦI RO VỀ HOẠT ĐỘNG	
AN TOÀN – AN NINH LAO ĐỘNG	
Nhận diện rủi ro	**Biện pháp ứng phó**
• Đặc thù ngành Xây dựng yêu cầu người lao động phải làm việc trong các điều kiện khắc nghiệt, chịu ảnh hưởng bởi các yếu tố như: thời tiết, độ cao, máy móc thiết bị nặng, sử dụng nhiều nhân công, tiến độ thi công gấp... Điều này sẽ thường trực đối diện với các rủi ro về an toàn. • Số lượng nhân công tăng mạnh, dẫn đến việc kiểm soát an ninh dự án sẽ chịu nhiều áp lực và quá tải. Bên cạnh đấy, việc huy động nguồn nhân công không rõ nguồn gốc thông tin hoặc không đủ tuổi lao động sẽ là những rủi ro cao, ảnh hưởng đến công ty trong các vấn đề pháp lý.	• Thắt chặt việc áp dụng các quy trình, quy định về an toàn, luôn nêu cao khẩu hiệu "An toàn là trên hết". • Đầu tư mới các thiết bị xây dựng và kiểm soát về mặt an toàn, đảm bảo công tác bảo trì, bảo dưỡng thường xuyên. • Áp dụng các công nghệ thi công mới an toàn và hiệu quả. • Cung cấp đầy đủ trang thiết bị an toàn kỹ thuật cho toàn bộ nhân sự Ban chỉ huy công trường và lực lượng công nhân của nhà thầu phụ. • Thường xuyên tổ chức huấn luyện, họp nhóm, đánh giá và kiểm tra công tác an toàn. • Thực hiện các công tác kiểm soát an toàn, đánh giá, báo cáo khắc phục định kỳ hàng tháng, hàng quý với sự quan tâm cao nhất. • Thường xuyên truyền thông và kiểm soát chặt chẽ hồ sơ lý lịch người lao động. Đảm bảo tuân thủ pháp luật và quy tắc ứng xử kinh doanh của Coteccons: Không sử dụng lao động trẻ em dưới 18 tuổi. • Thực hiện công tác kiểm tra đánh giá định kỳ hàng quý, đưa vào trong danh mục Kiểm toán định kỳ của Bộ phận HSE.

CHUỖI CUNG ỨNG	
Nhận diện rủi ro	**Biện pháp ứng phó**
• Biến động giá vật tư, nhân công và thiếu hụt nguồn nguyên vật liệu là những nguyên nhân chính gián đoạn chuỗi cung ứng, điều này có thể làm tăng chi phí thực hiện dự án, giảm biên lợi nhuận, ảnh hưởng tiến độ thi công và làm suy giảm khả năng thực hiện backlog của Tập đoàn.	• Với Coteccons giai đoạn 2026-2027, trọng tâm không là "kiểm soát giá vật tư" vì đây là yếu tố thị trường khó kiểm soát. Thay vào đó cần chú ý một số giải pháp sau: • Xây dựng năng lực dự báo sớm (Early Warning), • Chiến lược mua hàng phù hợp (Strategical Purchase), • Đa dạng hóa nguồn cung (Supply Chain Resilience), • Tăng cường điều khoản bảo vệ giá trong hợp đồng (Commercial Protection), • Tìm kiếm các giải pháp tăng năng suất (Productivity) • Quản trị biên lợi nhuận dự án theo thời gian thực (Margin-at-Risk Management).
NHÂN SỰ	
Nhận diện rủi ro	**Biện pháp ứng phó**
• Công ty có chính sách nhân sự và môi trường làm việc được đánh giá cao. Tuy nhiên, một số biến động về nhân sự có thể ảnh hưởng đến tâm lý chung của tập thể. • Tình trạng chảy máu chất xám có thể xảy ra trong bối cảnh số lượng đối thủ cạnh tranh trên thị trường ngày càng nhiều. Nguồn nhân lực chất lượng cao có thể bị thất thoát khi các đơn vị khác săn đón.	• Tăng cường hiệu quả truyền thông nội bộ để tất cả thành viên hiểu rõ chính sách và tình hình thực tế của Công ty. • Thực hiện khảo sát nội bộ về sự hài lòng của nhân viên đối với chính sách phúc lợi hiện tại và so sánh với các doanh nghiệp cùng ngành để điều chỉnh chính sách hợp lý. • Có chính sách nhân sự tiên phong, ưu tiên xây dựng và đào tạo đội ngũ kế thừa để luôn đảm bảo lực lượng nhân sự dồi dào. • Để ra lộ trình phát triển nghề nghiệp cho nhân viên, đánh giá chính xác năng lực, công sức và có chế độ phúc lợi, tưởng thưởng xứng đáng. • Đào tạo các kỹ năng cứng và mềm, đề bạt và trao quyền cho các cấp nhân sự phù hợp để họ có cơ hội thử thách bản thân. • Liên kết với các trường đại học lớn trong ngành để liên tục có nguồn nhân lực trẻ làm lực lượng kế thừa trong tương lai. • Làm việc với các đối tác tuyển dụng uy tín để thu hút và bổ sung nhân tài vào những mảng công việc cần được nâng cấp, mở rộng.

PHÁP LÝ – HỢP ĐỒNG	
Nhận diện rủi ro	**Biện pháp ứng phó**
Pháp lý: Môi trường hoạt động của Coteccons chịu sự chi phối của rất nhiều quy định pháp luật như luật Doanh nghiệp, Xây dựng, Thương mại, Bất động sản, Lao động, Đầu tư, Chứng khoán, Thuế và Bảo hiểm xã hội... Các văn bản pháp luật được ban hành mới và cập nhật liên tục có thể khiến Công ty không kịp nắm bắt, thích nghi và điều chỉnh, dẫn đến nguy cơ bị sai phạm. Việc đẩy mạnh phát triển tại các thị trường quốc tế sẽ dẫn đến các rủi ro về mặt pháp lý tại quốc gia sở tại. Hợp đồng: Áp lực từ khách hàng và thời hạn triển khai thi công có thể dẫn đến những lỗ hổng trong hợp đồng. Điều này sẽ trở thành điểm bất lợi, hậu quả là các bất đồng, tranh chấp và kiện tụng về sau. Một số dự án có nhiều điều khoản bất lợi trong hợp đồng khi ký kết với chủ đầu tư (điều khoản về trượt giá, điều khoản bất khả kháng về dịch bệnh, điều khoản liên quan đến phạt tiến độ...) dẫn đến rủi ro thiệt hại cho Công ty.	• Xây dựng và tuyển dụng đội ngũ nhân sự pháp chế chuyên nghiệp, liên tục cập nhật các thay đổi về chính sách. • Làm việc với các chuyên gia và đối tác luật chuyên nghiệp để có sự tư vấn kịp thời. • Việc nghiên cứu kỹ và đưa ra các báo cáo đánh giá rủi ro pháp lý tại các nước sở tại là "bắt buộc". • Xây dựng SOPs cụ thể cho công tác trên. • Lựa chọn các đối tác tư vấn pháp lý, và các đối tác liên danh tại nước sở tại để chia sẻ rủi ro, kinh nghiệm. • Liên tục kiểm soát, đánh giá rủi ro về điều khoản hợp đồng. • Tăng cường kiểm soát hợp đồng thông qua nhiều lớp đánh giá từ phòng Đấu thầu, phòng Kiểm soát Chi phí và Hợp đồng, phòng Kế toán Tài chính và Ban Pháp chế. • Xây dựng hệ thống văn bản hợp đồng mẫu. • Xây dựng hệ thống đánh giá rủi ro pháp lý dự án.
QUẢN LÝ RỦI RO	
Nhận diện rủi ro	**Biện pháp ứng phó**
Nhận thức về việc đánh giá/nhận diện rủi ro vẫn chưa được thực hành đồng bộ và xuyên suốt từ các khối, phòng ban đến dự án. Dẫn đến sự bị động, mất chi phí trước những rủi ro có thể được nhận diện từ sớm.	• Việc xây dựng báo cáo nhận diện rủi ro và phương án ứng phó là bắt buộc tại các khối/ phòng ban/công ty thành viên và mỗi dự án. • Bộ phận quản trị rủi ro: hàng quý phải có báo cáo đánh giá tình hình phát triển rủi ro tại các dự án thuộc "Red Zone" • Phương án xây dựng SOPs là cần thiết để hạn chế những rủi ro trong vận hành.
RỦI RO TÀI CHÍNH	
THUẾ	
Nhận diện rủi ro	**Biện pháp ứng phó**
Cơ quan Thuế Việt Nam đang ngày càng siết chặt các hành vi mua bán hóa đơn khống trái phép, và các doanh nghiệp trốn thuế/bỏ điểm.	• Truyền thông đến toàn công ty/CBNV về các hành vi vi phạm luật thuế là phạm pháp và không tuân thủ quy định nội bộ công ty
Coteccons là doanh nghiệp có số lượng NCC/NTP rất lớn và con số này vẫn đang tăng mạnh theo tỉ lệ thuận với doanh thu hàng năm. Việc không quản lý chặt công tác đánh giá đầu vào và kiểm soát trong suốt quá trình thực hiện hợp đồng đối với NCC/NTP sẽ mang đến các rủi ro cao liên quan đến thuế, cụ thể như: - Truy thu thuế/chi phí - Trách nhiệm pháp lý, trách nhiệm hình sự - Uy tín và hình ảnh doanh nghiệp	• Thiết lập hệ thống đánh giá đầu vào và kiểm soát chặt điều kiện chứng từ thanh toán với các NCC/NTP • Ứng dụng AI và nền tảng lọc các đơn vị NCC/ NTP đang có vi phạm/dấu hiệu vi phạm về thuế (hàng tháng) •Thuê đơn vị độc lập phối hợp cùng Ban RCA tiến hành rà soát đánh giá và tư vấn định kỳ.
CHẬM THANH TOÁN	
Nhận diện rủi ro	**Biện pháp ứng phó**
Hiệu quả tài chính của dự án chắc chắn sẽ bị suy giảm bởi các vấn đề về dòng tiền do quá trình thanh toán, quyết toán chậm từ chủ đầu tư. Tình hình thị trường khó khăn đã ảnh hưởng đến nhiều bên, bao gồm cả các chủ đầu tư. Tài chính của chủ đầu tư suy giảm sẽ dẫn đến chậm thanh toán, có thể dẫn đến các khoản nợ khó đòi, làm lệch cán cân thu chi các dự án, ảnh hưởng dòng tiền của toàn Công ty. Một số nguyên nhân chủ quan cũng có thể ảnh hưởng đến dòng tiền của dự án: xây dựng báo cáo tài chính của các dự án chưa chính xác, công tác quyết toán các chi phí phát sinh chưa được thực hiện đúng theo hợp đồng... dẫn đến chậm hoặc khó thu hồi công nợ từ chủ đầu tư.	• Quy định chặt chẽ và đàm phán kỹ các điều khoản liên quan đến thanh toán trong hợp đồng ngay trong quá trình làm hồ sơ đấu thầu. • Ban Thu hồi công nợ cùng phòng Tài chính kế toán, phòng Kiểm soát Chi phí và Ban Pháp chế đánh giá kỹ tình hình tài chính của chủ đầu tư, trao đổi thông tin với chủ đầu tư để có phương án xử lý phù hợp. • Cập nhật báo cáo tài chính của dự án đúng thời hạn để làm cơ sở dự trù chính xác số liệu về doanh thu, chi phí, công nợ. • Đẩy nhanh công tác lập và phê duyệt hồ sơ yêu cầu thanh toán theo quy định của hợp đồng.
QUẢN LÝ VỐN	
Nhận diện rủi ro	**Biện pháp ứng phó**
Trong năm tài chính 2026, thị trường đang đối diện với việc lãi vay tăng và chưa có xu hướng giảm trong ngắn hạn. Việc chỉ số hàng tồn kho và khoản phải thu tăng mạnh khiến doanh nghiệp phải đẩy mạnh sử dụng các đòn bẩy tài chính điều này sẽ là áp lực không nhỏ đến sức khỏe tài chính và thanh khoản của doanh nghiệp trong tương lai. Bên cạnh đó, việc phát hành trái phiếu trong năm có thể gây một số quan ngại với NĐT về hiệu quả sử dụng vốn và ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh trong thời gian tới của Công ty.	Tính toán, phân bổ và sử dụng các nguồn huy động vốn hiệu quả để đạt được các mục tiêu đề ra, đảm bảo quyền lợi của Công ty và NĐT. Đẩy mạnh công tác xác nhận doanh thu, thu tiền và cải thiện biên lợi nhuận là ưu tiên hàng đầu trong hoạt động hiện tại. Đẩy mạnh hoạt động đầu tư, đặc biệt là từ Covestcons, để không chỉ tối ưu hóa nguồn tiền mà còn tìm kiếm các cơ hội hợp tác. Từ đó, xây dựng nên các giá trị lâu dài hơn cho cổ đông và Công ty.

CHƯƠNG VII.

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

THÔNG TIN CHUNG

CÔNG TY

Công ty Cổ phần Xây dựng Coteccons ("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 ("Giấy CNĐKKD") số 4103002611 do Sở Kế hoạch và Đầu tư ("SKHĐT") nay là Sở Tài chính ("STC") Thành phố Hồ Chí Minh cấp vào ngày 24 tháng 8 năm 2004, sau đó điều chỉnh thành Giấy Chứng nhận Đăng ký Doanh nghiệp ("Giấy CNĐKDN") số 0303443233 vào ngày 23 tháng 8 năm 2010 và các Giấy CNĐKDN điều chỉnh sau đó.
Công ty được chấp thuận niêm yết cổ phiếu tại Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh với mã giao dịch "CTD" theo Quyết định số 155/QĐ-SGDHCM do Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 9 tháng 12 năm 2009.

Hoạt động chính trong năm hiện tại của Công ty và các công ty con ("Tập đoàn") là cung cấp dịch vụ thiết kế và xây dựng, lắp đặt thiết bị, trang trí nội thất, cho thuê văn phòng, kinh doanh bất động sản và kinh doanh vật liệu xây dựng.

Công ty có trụ sở chính tại Số 236/6 Đường Điện Biên Phủ, Phường Gia Định, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Các thành viên Hội đồng Quản trị ("HĐQT") trong năm và vào ngày lập báo cáo này như sau:

Họ và Tên	Chức vụ tại Công ty
Ông Bolat Duisenov	Chủ tịch
Ông Herwig Guido H. Van Hove	Thành viên
Ông Talgat Turumbayev	Thành viên
Ông Võ Hoàng Lâm	Thành viên
Ông Phạm Quang Vũ	Thành viên
Ông Tống Văn Nga	Thành viên độc lập
Ông Tan Chin Tiong	Thành viên độc lập

BAN KIỂM SOÁT

Các thành viên Ban kiểm soát trong năm và vào ngày lập báo cáo này như sau:

Họ và Tên	Chức vụ tại Công ty	
Ông Ngụy Gia Hoàng	Trưởng Ban	Bổ nhiệm ngày 29 tháng 10 năm 2025
Ông Trần Văn Thức	Trưởng Ban	Miễn nhiệm ngày 20 tháng 10 năm 2025
Ông Zhaidarzhan Zatayev	Thành viên	Bổ nhiệm ngày 20 tháng 10 năm 2025
Ông Vũ Hoàng Nam	Thành viên	Bổ nhiệm ngày 20 tháng 10 năm 2025
Ông Đoàn Phan Trung Kiên	Thành viên	Miễn nhiệm ngày 20 tháng 10 năm 2025

BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Các thành viên Ban Tổng Giám đốc trong năm và vào ngày lập báo cáo này như sau:

Họ và Tên	Chức vụ tại Công ty	
Ông Võ Hoàng Lâm	Phó Tổng Giám đốc kiêm Tổng Giám đốc Coteccons Business Unit 1	
Ông Nguyễn Chí Thiện	Phó Tổng Giám đốc kiêm Tổng Giám đốc Coteccons Business Unit 2	
Ông Trần Ngọc Hải	Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc Khối Thương mại	
Bà Nguyễn Trình Thùy Trang	Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc Vận hành	
Ông Nguyễn Văn Đua	Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc Tài chính	Miễn nhiệm ngày 26 tháng 4 năm 2026

THÔNG TIN CHUNG *(tiếp theo)*

NGƯỜI ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT

Người đại diện theo pháp luật của Công ty trong năm và vào ngày lập báo cáo này như sau:

Họ và Tên	Chức vụ tại Công ty
Ông Bolat Duisenov	Chủ tịch HĐQT
Ông Talgat Turumbayev	Giám đốc phát triển doanh nghiệp

Ông Nguyễn Hồng Sơn được Ông Bolat Duisenov ủy quyền để ký báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo cho năm tài chính kết thúc ngày 30 tháng 6 năm 2026 theo Giấy Ủy quyền số 274/2026/UQ-CTHĐQT ngày 23 tháng 1 năm 2026.

KIỂM TOÁN VIÊN

Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam là công ty kiểm toán cho Tập đoàn.

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Ban Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Xây dựng Coteccons ("Công ty") trình bày báo cáo này và báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty và các công ty con (sau đây gọi chung là "Tập đoàn") cho năm tài chính kết thúc ngày 30 tháng 6 năm 2026.

TRÁCH NHIỆM CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC ĐỐI VỚI BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Ban Tổng Giám đốc chịu trách nhiệm đảm bảo báo cáo tài chính hợp nhất cho từng năm tài chính phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính hợp nhất, kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và tình hình lưu chuyển tiền tệ hợp nhất của Tập đoàn trong năm. Trong quá trình lập báo cáo tài chính hợp nhất này, Ban Tổng Giám đốc cần phải:

- Lựa chọn các chính sách kế toán thích hợp và áp dụng các chính sách này một cách nhất quán;
- Thực hiện các đánh giá và ước tính một cách hợp lý và thận trọng;
- Nêu rõ các chuẩn mực kế toán áp dụng cho Tập đoàn có được tuân thủ hay không và tất cả những sai lệch trọng yếu so với những chuẩn mực này đã được trình bày và giải thích trong báo cáo tài chính hợp nhất; và
- Lập báo cáo tài chính hợp nhất trên cơ sở nguyên tắc hoạt động liên tục trừ trường hợp không thể cho rằng Tập đoàn sẽ tiếp tục hoạt động.

Ban Tổng Giám đốc chịu trách nhiệm đảm bảo việc các sổ sách kế toán thích hợp được lưu giữ để phản ánh tình hình tài chính hợp nhất của Tập đoàn, với mức độ chính xác hợp lý, tại bất kỳ thời điểm nào và đảm bảo rằng các sổ sách kế toán tuân thủ với chế độ kế toán đã được áp dụng. Ban Tổng Giám đốc cũng chịu trách nhiệm về việc quản lý các tài sản của Tập đoàn và do đó phải thực hiện các biện pháp thích hợp để ngăn chặn và phát hiện các hành vi gian lận và những vi phạm khác.

Ban Tổng Giám đốc cam kết đã tuân thủ những yêu cầu nêu trên trong việc lập báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo.

CÔNG BỐ CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Theo ý kiến của Ban Tổng Giám đốc, báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo đã phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính hợp nhất của Tập đoàn vào ngày 30 tháng 6 năm 2026, 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.

Nguyễn Hồng Sơn
Trợ lý Điều hành Giám đốc Tài chính
Người được ủy quyền

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Ngày 24 tháng 9 năm 2026

Số tham chiếu: 11658650/E-69498888-HN

BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP

Kính gửi: **Quý Cổ đông của Công ty Cổ phần Xây dựng Coteccons**

Chúng tôi đã kiểm toán báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo của Công ty Cổ phần Xây dựng Coteccons ("Công ty") và các công ty con (sau đây được gọi chung là "Tập đoàn"), được lập Ngày 24 tháng 9 năm 2026 và được trình bày từ trang 6 đến trang 61, bao gồm bảng cân đối kế toán hợp nhất tại ngày 30 tháng 6 năm 2026, 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 kèm theo.

TRÁCH NHIỆM CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Ban Tổng Giám đốc Tập đoàn chịu trách nhiệm về việc 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 cho 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 tại ngày 30 tháng 6 năm 2026, 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 TNHH Ernst & Young Việt Nam

Trần Nam Dũng
Phó Tổng Giám đốc
Giấy CNĐKHN kiểm toán
Số: 3021-2024-004-1

Phạm Xuân Tuân
Kiểm toán viên
Giấy CNĐKHN kiểm toán:
Số: 4639-2023-004-1

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Ngày 24 tháng 9 năm 2026

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

vào ngày 30 tháng 6 năm 2026

B01-DN/HN

VND

Mã số	TÀI SẢN	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
100	**A. TÀI SẢN NGẮN HẠN**		**36.674.754.239.440**	**27.963.158.562.687**
110	***I. Tiền và các khoản tương đương tiền***	***5***	***3.935.562.475.908***	***2.712.312.888.753***
111	1. Tiền		1.171.033.047.427	292.541.488.428
112	2. Các khoản tương đương tiền		2.764.529.428.481	2.419.771.400.325
120	***II. Đầu tư tài chính ngắn hạn***		***3.886.747.098.258***	***1.589.218.784.684***
121	1. Chứng khoán kinh doanh		-	119.632.590.016
122	2. Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh		-	(4.803.332.627)
123	3. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	6	3.886.747.098.258	1.474.389.527.295
130	***III. Các khoản phải thu ngắn hạn***		***16.521.856.779.856***	***15.870.362.534.004***
131	1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	7.1	15.326.225.232.452	14.874.835.108.588
132	2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	7.2	2.044.203.879.651	1.593.575.470.169
134	3. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng		-	488.018.268
135	4. Phải thu cho vay ngắn hạn	8	323.020.339.916	85.254.290.880
136	5. Phải thu ngắn hạn khác	9	202.448.711.570	632.296.037.537
137	6. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	7.1, 8, 9	(1.374.041.383.733)	(1.316.086.391.438)
140	***IV. Hàng tồn kho***	***10***	***9.905.753.210.876***	***5.964.211.881.956***
141	1. Hàng tồn kho		9.943.222.778.896	6.059.369.483.008
149	2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho		(37.469.568.020)	(95.157.601.052)
150	***V. Tài sản ngắn hạn khác***		***2.424.834.674.542***	***1.827.052.473.290***
151	1. Chi phí trả trước ngắn hạn	11	8.681.485.060	6.756.242.527
152	2. Thuế GTGT được khấu trừ	20	2.415.280.720.681	1.820.280.886.519
153	3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	20	372.468.801	15.344.244
155	4. Tài sản ngắn hạn khác		500.000.000	-

B01-DN/HN

VND

Mã số	TÀI SẢN	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
200	**B. TÀI SẢN DÀI HẠN**		**2.020.933.704.591**	**1.738.329.212.639**
210	***I. Các khoản phải thu dài hạn***		***740.301.305***	***28.561.091.830***
212	1. Trả trước cho người bán dài hạn	7.2	8.992.991.435	8.992.991.435
215	2. Phải thu về cho vay dài hạn	8	-	28.228.065.000
216	3. Phải thu dài hạn khác	9	740.301.305	333.026.830
219	4. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	7.2	(8.992.991.435)	(8.992.991.435)
220	***II. Tài sản cố định***		***540.233.413.693***	***441.710.622.767***
221	1. Tài sản cố định hữu hình	13	424.703.543.056	339.109.926.644
222	Nguyên giá		1.414.657.206.278	1.249.632.988.381
223	Giá trị khấu hao lũy kế		(989.953.663.222)	(910.523.061.737)
224	2. Tài sản cố định thuê tài chính	14	4.733.970.234	712.088.024
225	Nguyên giá		7.263.332.921	2.663.034.106
226	Giá trị khấu hao lũy kế		(2.529.362.687)	(1.950.946.082)
227	3. Tài sản cố định vô hình	15	110.795.900.403	101.888.608.099
228	Nguyên giá		174.304.810.568	157.073.526.568
229	Giá trị hao mòn lũy kế		(63.508.910.165)	(55.184.918.469)
230	***III. Bất động sản đầu tư***	***16***	***257.342.515.809***	***308.156.881.069***
231	1. Nguyên giá		300.716.584.376	347.829.730.770
232	2. Giá trị khấu hao lũy kế		(43.374.068.567)	(39.672.849.701)
240	***IV. Tài sản dở dang dài hạn***		***83.780.422.489***	***49.745.110.267***
242	1. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	17	83.780.422.489	49.745.110.267
250	***V. Đầu tư tài chính dài hạn***		***321.577.177.663***	***315.315.977.100***
252	1. Đầu tư vào công ty liên kết	18.1	2.426.660.204	2.435.459.641
253	2. Đầu tư vào đơn vị khác	18.2	317.680.517.459	312.880.517.459
255	3. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	6	1.470.000.000	-
260	***VI. Tài sản dài hạn khác***		***817.259.873.632***	***594.839.529.606***
261	1. Chi phí trả trước dài hạn	11	548.395.717.275	310.854.496.698
262	2. Tài sản thuế hoãn lại	34.3	131.061.286.999	115.813.570.202
269	3. Lợi thế thương mại	12	137.802.869.358	168.171.462.706
270	**TỔNG CỘNG TÀI SẢN**		**38.695.687.944.031**	**29.701.487.775.326**

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT (tiếp theo)

vào ngày 30 tháng 6 năm 2026

VND

Mã số	NGUỒN VỐN	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
300	**C. NỢ PHẢI TRẢ**		**29.043.306.111.033**	**20.736.323.013.125**
310	***I. Nợ ngắn hạn***		***27.473.966.833.402***	***20.683.693.565.533***
311	1. Phải trả người bán ngắn hạn	19.1	9.010.385.742.686	7.534.364.408.337
312	2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	19.2	9.029.160.846.720	4.813.970.237.551
313	3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	20	194.507.551.572	36.421.751.025
314	4. Phải trả người lao động		3.510.074.262	4.471.477.027
315	5. Chi phí phải trả ngắn hạn	21	3.672.002.964.161	3.570.550.846.201
318	6. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	22	3.213.959.896	4.322.154.360
319	7. Phải trả ngắn hạn khác	23	832.925.369.040	1.473.241.576.686
320	8. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	24	4.401.304.582.531	2.984.145.681.710
321	9. Dự phòng phải trả ngắn hạn	25	255.217.906.794	189.887.955.633
322	10. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	26	71.737.835.740	72.317.477.003
330	***II. Nợ dài hạn***		***1.569.339.277.631***	***52.629.447.592***
331	1. Phải trả người bán dài hạn	19.1	-	19.254.066.931
337	2. Phải trả dài hạn khác		231.000.000	231.000.000
338	3. Vay dài hạn	24	1.541.672.975.376	2.826.000.000
341	4. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	34.3	24.605.870.538	27.601.030.609
342	5. Dự phòng phải trả dài hạn	25	2.829.431.717	2.717.350.052

VND

Mã số	NGUỒN VỐN	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
400	**D. VỐN CHỦ SỞ HỮU**		**9.652.381.832.998**	***8.965.164.762.201***
410	***I. Vốn chủ sở hữu***	***27.1***	***9.652.381.832.998***	***8.965.164.762.201***
411	1. Vốn cổ phần		1.140.264.670.000	1.036.332.610.000
411a	***- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết***		***1.140.264.670.000***	***1.036.332.610.000***
412	2. Thặng dư vốn cổ phần		2.714.397.074.105	2.714.397.074.105
415	3. Cổ phiếu quỹ		(264.867.149.803)	(264.867.149.803)
417	4. Chênh lệch tỷ giá hối đoái		5.692.521.830	5.433.091.076
418	5. Quỹ đầu tư phát triển		4.315.236.640.873	4.419.168.700.873
421	6. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối		1.741.063.791.209	1.054.140.173.404
421a	***Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối lũy kế đến cuối năm trước***		***952.710.159.404***	***597.955.412.193***
421b	***Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối năm này***		***788.353.631.805***	***456.184.761.211***
429	7. Lợi ích cổ đông không kiểm soát		560.262.546	560.262.546
440	**TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN**		**38.695.687.944.031**	**29.701.487.775.326**

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Ngày 24 tháng 9 năm 2026

Lê Nguyễn Thục Trinh	**Trần Thị Thanh Vân**	**Nguyễn Hồng Sơn**
Người lập	Kế toán trưởng	Trợ lý Điều hành Giám đốc Tài chính Người được ủy quyền

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT

cho năm tài chính kết thúc ngày 30 tháng 6 năm 2026

B02-DN/HN

VND

Mã số	CHỈ TIÊU	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
01	1. Doanh thu về bán hàng và cung cấp dịch vụ	28.1	34.340.403.316.882	24.884.629.649.283
02	2. Các khoản giảm trừ doanh thu	28.1	(781.999.087)	(98.556.855)
10	3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	28.1	34.339.621.317.795	24.884.531.092.428
11	4. Giá vốn hàng bán và dịch vụ cung cấp	29, 33	(32.893.727.408.311)	(24.069.388.803.441)
20	5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ		1.445.893.909.484	815.142.288.987
21	6. Doanh thu hoạt động tài chính	28.2	407.086.809.983	256.009.612.494
22	7. Chi phí tài chính	30	(349.685.692.010)	(205.279.530.585)
23	*Trong đó: Chi phí lãi vay*		*(350.966.535.800)*	*(142.904.534.520)*
24	8. Phần lỗ trong công ty liên kết	18.1	(8.799.437)	(20.035.982)
25	9. Chi phí bán hàng	33	(1.489.832.490)	(1.272.382.275)
26	10. Chi phí quản lý doanh nghiệp	31, 33	(676.213.826.078)	(331.352.351.831)
30	11. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh		825.582.569.452	533.227.600.808
31	12. Thu nhập khác	32	208.589.567.712	31.804.275.415
32	13. Chi phí khác	32	(14.183.061.947)	(13.020.711.276)
40	14. Lợi nhuận khác	32	194.406.505.765	18.783.564.139
50	15. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế		1.019.989.075.217	552.011.164.947
51	16. Chi phí thuế TNDN hiện hành	34.1	(246.975.703.443)	(70.054.930.715)
52	17. Thu nhập (chi phí) thuế TNDN hoãn lại	34.3	15.374.282.269	(25.744.345.417)
60	18. Lợi nhuận sau thuế TNDN		788.387.654.043	456.211.888.815
61	19. Lợi nhuận sau thuế của công ty mẹ		788.353.631.805	456.184.761.211
62	20. Lợi nhuận sau thuế của cổ đông không kiểm soát	27.1	34.022.238	27.127.604
70	21. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	27.4	7.050	4.080
71	22. Lãi suy giảm trên cổ phiếu	27.4	7.050	4.080

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Ngày 24 tháng 9 năm 2026

Lê Nguyễn Thục Trinh	**Trần Thị Thanh Vân**	**Nguyễn Hồng Sơn**
Người lập	Kế toán trưởng	Trợ lý Điều hành Giám đốc Tài chính Người được ủy quyền

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ HỢP NHẤT

cho năm tài chính kết thúc ngày 30 tháng 6 năm 2026

B03-DN/HN

VND

Mã số	CHỈ TIÊU	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước (chưa kiểm toán)
	I. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH			
01	**Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế**		**1.019.989.075.217**	**552.011.164.947**
	Điều chỉnh cho các khoản			
02	Khấu hao và hao mòn	12,13,14 15,16	110.787.615.422	113.700.483.267
03	Dự phòng (hoàn nhập dự phòng)		103.671.974.462	(96.886.263.103)
04	(Lãi) lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ		(213.717.907)	514.341.291
05	Lãi từ các hoạt động đầu tư		(368.483.454.740)	(232.017.233.745)
06	Chi phí lãi vay	30	350.966.535.800	142.904.534.520
08	**Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động**		**1.216.718.028.254**	**480.227.027.177**
09	Tăng các khoản phải thu		(1.474.589.184.444)	(4.069.015.624.461)
10	Tăng hàng tồn kho		(3.883.853.295.887)	(2.861.125.495.382)
11	Tăng các khoản phải trả		5.471.842.122.959	5.585.800.439.693
12	Tăng chi phí trả trước		(225.701.330.260)	(135.952.915.867)
13	Giảm chứng khoán kinh doanh		119.632.590.016	135.788.978.148
14	Tiền lãi vay đã trả		(295.076.633.868)	(166.109.617.817)
15	Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	20	(99.962.979.475)	(117.853.292.053)
17	Tiền chi khác cho các hoạt động kinh doanh		(58.025.000)	(5.354.012.482)
20	**Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh**		**828.951.292.295**	**(1.153.594.513.044)**
	II. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ			
21	Tiền chi mua sắm tài sản cố định		(529.271.995.017)	(466.850.456.718)
22	Tiền thu do thanh lý, nhượng bán tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác		70.999.656.343	270.064.920.706
23	Tiền chi gửi ngân hàng có kỳ hạn và cho vay		(9.019.163.432.004)	(3.519.425.526.266)
24	Thu tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn, trái phiếu và tiền thu cho vay		6.395.297.877.005	3.670.020.590.712
25	Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác		(11.793.312.548)	(15.923.600.433)
26	Tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác		325.000.000.000	-
27	Tiền thu lãi tiền gửi, cho vay và cổ tức được chia		314.679.397.240	365.005.280.206
30	**Lưu chuyển tiền thuần (sử dụng vào) từ hoạt động đầu tư**		**(2.454.251.808.981)**	**302.891.208.207**

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ HỢP NHẤT *(tiếp theo)*

cho năm tài chính kết thúc ngày 30 tháng 6 năm 2026

B03-DN/HN

VND

Mã số	CHỈ TIÊU	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước (chưa kiểm toán)
	III. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH			
31	Tiền thu từ chào bán cổ phiếu theo chương trình lựa chọn cho người lao động		-	15.013.330.000
33	Tiền thu từ đi vay		14.933.764.542.920	6.319.011.078.424
34	Tiền trả nợ gốc vay		(11.983.236.179.960)	(4.881.897.695.565)
35	Tiền trả nợ gốc thuê tài chính		(700.320.742)	-
36	Cổ tức đã trả	27.2	(101.358.479.950)	(99.857.697.150)
40	**Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính**		**2.848.469.562.268**	**1.352.269.015.709**
50	**Lưu chuyển tiền và tương đương tiền thuần trong năm**		**1.223.169.045.582**	**501.565.710.872**
60	**Tiền và tương đương tiền đầu năm**		**2.712.312.888.753**	**2.210.413.091.737**
61	Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ		80.541.573	334.086.144
70	**Tiền và tương đương tiền cuối năm**	**5**	**3.935.562.475.908**	**2.712.312.888.753**

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Ngày 24 tháng 9 năm 2026

Lê Nguyễn Thục Trinh	**Trần Thị Thanh Vân**	**Nguyễn Hồng Sơn**
Người lập	Kế toán trưởng	Trợ lý Điều hành Giám đốc Tài chính Người được ủy quyền

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

vào ngày 30 tháng 6 năm 2026 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày

B09-DN/HN

1. THÔNG TIN CÔNG TY

Công ty Cổ phần Xây dựng Coteccons ("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 ("Giấy CNĐKKD") số 4103002611 do Sở Kế hoạch và Đầu tư ("SKHĐT") nay là Sở Tài chính ("STC") Thành phố Hồ Chí Minh cấp vào ngày 24 tháng 8 năm 2004, sau đó điều chỉnh thành Giấy Chứng nhận Đăng ký Doanh nghiệp ("Giấy CNĐKDN") số 0303443233 vào ngày 23 tháng 8 năm 2010 và các Giấy CNĐKDN điều chỉnh sau đó.

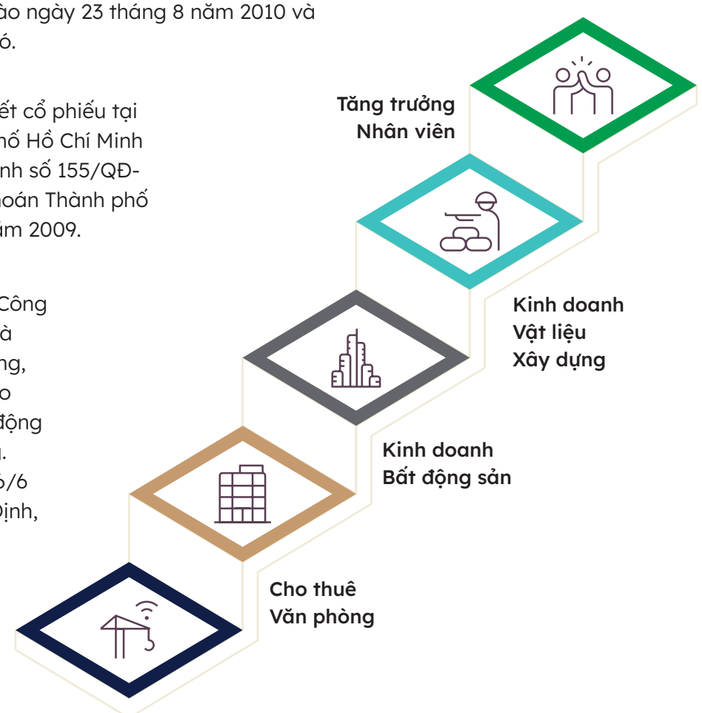
Công ty được chấp thuận niêm yết cổ phiếu tại Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh với mã giao dịch CTD theo Quyết định số 155/QĐ-SGDHCM do Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 9 tháng 12 năm 2009.

Hoạt động chính trong năm của Công ty và các công ty con ("Tập đoàn") là cung cấp dịch vụ thiết kế và xây dựng, lắp đặt thiết bị, trang trí nội thất, cho thuê văn phòng và kinh doanh bất động sản và kinh doanh vật liệu xây dựng.

Công ty có trụ sở chính tại Số 236/6 Đường Điện Biên Phủ, Phường Gia Định, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Số lượng nhân viên của Tập đoàn tại ngày 30 tháng 6 năm 2026 là 4.080 người (ngày 30 tháng 6 năm 2025: 2.995 người).

TĂNG TRƯỞNG VÀ HOẠT ĐỘNG CỦA COTECCONS



B09-DN/HN

1. THÔNG TIN CÔNG TY *(tiếp theo)*

Cơ cấu tổ chức

Tại ngày 30 tháng 6 năm 2026, Tập đoàn có 20 công ty con và 1 chi nhánh chi tiết như sau:

Thứ tự	Tên công ty ("Tên viết tắt")	Tỷ lệ biểu quyết (%)	Tỷ lệ lợi ích (%)	Trụ sở chính	Hoạt động chính
1	Công ty TNHH Đầu tư Xây dựng Unicons ("Unicons")	100,00	100,00	Số 236/6 Đường Điện Biên Phủ, Phường Gia Định, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Cung cấp dịch vụ xây dựng và dịch vụ lắp đặt thiết bị
2	Công ty TNHH Covestcons ("Covestcons")	100,00	100,00	Số 236/6 Đường Điện Biên Phủ, Phường Gia Định, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Môi giới và kinh doanh bất động sản
3	Công ty Cổ phần CTD FuturelmpactI ("Fu-turelmpact")	100,00	99,54	Số 236/6 Đường Điện Biên Phủ, Phường Gia Định, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Cung cấp dịch vụ sửa chữa và lắp đặt; cho thuê và bán máy móc thiết bị và phụ tùng máy
4	Công TNHH Solaresco-1 ("Solaresco-1")	100,00	99,54	Số 47, Đường Lê Văn Thịnh, Phường Bình Trưng, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Cho thuê máy móc, thiết bị đun nước nóng dùng năng lượng mặt trời, máy móc thiết bị tiết kiệm năng lượng
5	Công ty TNHH Coteccons Nest ("CTD Nest")	100,00	100,00	Số 236/6 Đường Điện Biên Phủ, Phường Gia Định, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Môi giới và kinh doanh bất động sản
6	Công ty TNHH CTD Materials ("CTD Materials")	100,00	100,00	Số 236/6 Đường Điện Biên Phủ, Phường Gia Định, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Cung cấp dịch vụ xây dựng và kinh doanh vật liệu xây dựng
7	Công ty TNHH Sân Chơi Mới ("SCM")	100,00	100,00	Số 236/6 Đường Điện Biên Phủ, Phường Gia Định, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Tổ chức hoạt động của các công viên vui chơi và công viên theo chủ đề
8	Coteccons Construction Inc. ("CTD INC")	100,00	100,00	Số 8 Đường The Green, Thành phố Dover, Quận Kent, Tiểu Bang Delaware, Hoa Kỳ	Cung cấp dịch vụ xây dựng
9	Công ty TNHH Sinh Nam Facade ("Sinh Nam"), trước đây là Công ty TNHH Sinh Nam Metal (Việt Nam)	100,00	100,00	Số 16 Đại lộ Hữu Nghị, Khu công nghiệp Việt Nam – Singapore, Phường Bình Hòa, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Cung cấp dịch vụ thiết kế, thi công, lắp đặt các sản phẩm từ nhôm kính và kim loại
10	Công ty TNHH Sinh Nam Metal (Myanmar) ("Sinh Nam Myanmar")	100,00	100,00	Đường Upper Pansodan, Phòng 301, Tòa nhà MI, Kandawgyi Yeikmon Housing, Thị Trấn Mingalar Taung Nyunt, Yangon My-anmar 11221	Cung cấp dịch vụ thiết kế, thi công, lắp đặt các sản phẩm từ nhôm kính và kim loại
11	Công ty TNHH Cơ và Điện UG Việt Nam ("UGVN")	100,00	100,00	Số 236/6 Đường Điện Biên Phủ, Phường Gia Định, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Cung cấp dịch vụ thi công công trình xây dựng dân dụng và công nghiệp; dịch vụ tư vấn quản lý dự án xây dựng; dịch vụ thiết kế và lắp đặt phần cơ điện công trình xây dựng và các hệ thống xây dựng khác

B09-DN/HN

1. THÔNG TIN CÔNG TY *(tiếp theo)*

Cơ cấu tổ chức (tiếp theo)

Tại ngày 30 tháng 6 năm 2026, Tập đoàn có 20 công ty con và 1 chi nhánh chi tiết như sau:

Thứ tự	Tên công ty ("Tên viết tắt")	Tỷ lệ biểu quyết (%)	Tỷ lệ lợi ích (%)	Trụ sở chính	Hoạt động chính
12	Coteccons Construction LLC ("CTD Saudi")	100,00	100,00	Tầng trệt, Tầng 1 & 2, Tòa nhà S4, Roshn Business Front, Đường Sân bay, Riyadh, Vương quốc Ả Rập Xê Út	Cung cấp dịch vụ xây dựng
13	Coteccons Construction KZ Ltd. ("CTD KZ")	100,00	100,00	55/17 Đại lộ Mangilik El, C3.2, Z05T3D8, Astana, Cộng hòa Kazakhstan	Cung cấp dịch vụ xây dựng
14	Coteccons Construction (Cambodia) Co. Ltd. ("CTD Cambodia")	100,00	100,00	Tòa nhà số H548, Đường số 371, Ta Lei, Quận Dangkao, Phnom Penh, Vương quốc Campuchia	Cung cấp dịch vụ xây dựng
15	Coteccons India Construction Private Limited ("CTD India")	100,00	100,00	OlympiaCyberspace, Tầng 1 và Tầng 3, Số 21/22 đường Alandur, Khu công nghiệp Guindy, Thành phố Chennai, Chennai 600032, Bang Tamil Nadu, Cộng hòa Ấn Độ	Cung cấp dịch vụ xây dựng
16	Công ty TNHH VN Solutions ("Vsol")	100,00	100,00	Z06 Đường số 13, Phường Tân Thuận, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Sản xuất phần mềm và lập trình máy vi tính
17	Coteccons Construction Singapore Pte. Ltd. ("CTD Sing")	100,00	100,00	36 Robinson Road, #13-01, City House, Singapore 068877	Xây dựng và hoạt động nắm giữ tài sản
18	Coteccons KZ LLP ("CTD KZ LLP")	100,00	100,00	151 Đường Mynbaeva, Office 140, Quận Bostandyk, 050000 Almaty, Cộng hòa Kazakh-stan	Cung cấp dịch vụ xây dựng
19	Chi nhánh Công ty Cổ phần Xây dựng Coteccons tại Đài Loan ("CTD Taiwan")	100,00	100,00	11F, Số 336 Đường Ruiguang, Quận Neihu, Thành phố Đài Bắc, Đài Loan	Cung cấp dịch vụ xây dựng
20	Công ty TNHH GEO Foundations Việt Nam ("GEO")	100,00	100,00	Số 236/6 Đường Điện Biên Phủ, Phường Gia Định, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Cung cấp dịch vụ xây dựng
21	Coteccons Georgia Construction LLC ("CTD Georgia")	100,00	100,00	Georgia, Tbilisi, Mtatsminda district, Rustaveli Avenue, N37	Cung cấp dịch vụ xây dựng

Ngoài ra, Công ty có các khoản đầu tư vào các công ty liên kết và đầu tư góp vốn dài hạn vào các đơn vị khác được trình bày tại Thuyết minh số 18.

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 và 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 của Tập đoàn 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 vào ngày 1 tháng 7 và kết thúc vào ngày 30 tháng 6.

2.4 Đơn vị tiền tệ trong kế toán

Báo cáo tài chính hợp nhất được lập bằng đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán của Tập đoàn 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 30 tháng 6 năm 2026.

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 nhất quán.

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 Quy định kế toán mới đã ban hành nhưng chưa có hiệu lực

Ngày 27 tháng 10 năm 2025, Bộ Tài chính đã ban hành Thông tư số 99/2025/TT-BTC hướng dẫn Chế độ kế toán doanh nghiệp ("Thông tư 99"), thay thế Thông tư số 200/2014/TT-BTC hướng dẫn Chế độ kế toán doanh nghiệp do Bộ Tài chính ban hành ngày 22 tháng 12 năm 2014 và một số quy định khác có liên quan. Thông tư 99 có hiệu lực từ ngày 1 tháng 1 năm 2026 và áp dụng cho các doanh nghiệp có năm tài chính bắt đầu từ hoặc sau ngày 1 tháng 1 năm 2026.

Tập đoàn đang trong quá trình đánh giá tác động của Thông tư 99 đối với việc lập và trình bày báo cáo tài chính và sẽ áp dụng Thông tư 99 cho năm tài chính kết thúc ngày 30 tháng 6 năm 2027.

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, 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 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 cấn 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. Tăng hoặc giảm số dư tài khoản dự phòng được hạch toán vào chi phí quản lý doanh nghiệp trong 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.

3.3 Hàng tồn kho

Hàng tồn kho được tính theo giá gốc. 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 hàng tồn kho cuối kỳ với giá trị được xác định như sau:

Hàng hóa và vật liệu xây dựng Chi phí xây dựng công trình dở dang	- Chi phí mua theo phương pháp bình quân gia quyền. - Chi phí nguyên vật liệu và lao động trực tiếp cộng chi phí chung có liên quan đến công trình.

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 nguyên vật liệu, thành phẩm, hàng hóa tồn kho khác 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.

Hàng hóa bất động sản

Bất động sản được mua hoặc được xây dựng để bán trong quá trình hoạt động bình thường của Tập đoàn, không phải để cho thuê hoặc chờ tăng giá, được ghi nhận là hàng hóa bất động sản theo giá thấp hơn giữa giá thành để đưa mỗi sản phẩm đến vị trí và điều kiện hiện tại và giá trị thuần có thể thực hiện được.

Giá thành của hàng hóa bất động sản bao gồm:

- Chi phí mua đất, tiền sử dụng đất và tiền thuê đất;
- Chi phí xây dựng trả cho nhà thầu;
- Chi phí lãi vay, chi phí tư vấn, thiết kế, chi phí san lấp, đền bù giải phóng mặt bằng, phí tư vấn, thuế chuyển nhượng đất, chi phí quản lý xây dựng chung và các chi phí liên quan khác.

Giá trị thuần có thể thực hiện được là giá bán ước tính của hàng hóa bất động sản trong điều kiện kinh doanh bình thường, dựa trên giá thị trường tại ngày kết thúc kỳ kế toán, và trừ chi phí ước tính để hoàn thành và chi phí bán hàng ước tính.

Giá vốn của bất động sản đã bán được ghi nhận trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất theo phương pháp thực tế giá đích danh.

3.4 Tài sản cố định hữu hình

Tài sản cố định hữu hình được thể hiện theo nguyên giá trừ đi 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 hữu hình 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.

3.5 Tài sản cố định vô hình

Tài sản cố định vô hình được ghi nhận theo nguyên giá trừ đi 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.

Quyền sử dụng đất

Quyền sử dụng đất được ghi nhận như tài sản cố định vô hình khi Tập đoàn được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất.

Tiền thuê đất trả trước cho các hợp đồng thuê đất có hiệu lực trước năm 2003 và được cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất được ghi nhận là tài sản cố định vô hình theo quy định của 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 (“Thông tư 45”).

3.6 Khấu hao và hao mòn

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

Khấu hao	Năm
Nhà cửa, vật kiến trúc	5 - 45 năm
Máy móc, thiết bị	3 - 10 năm
Phương tiện vận tải	6 - 10 năm
Thiết bị, dụng cụ quản lý	3 - 6 năm
Quyền sử dụng đất	45 - 49 năm
Phần mềm	3 năm
Khác	3 - 8 năm

3.7 Bất động sản đầu tư

Bất động sản đầu tư được thể hiện theo nguyên giá bao gồm cả các chi phí giao dịch liên quan trừ đi giá trị hao mòn lũy kế. Đối với bất động sản đầu tư nắm giữ chờ tăng giá, Tập đoàn không trích khấu hao mà xác định tổn thất do giảm giá trị.

Các khoản chi phí liên quan đến bất động sản đầu tư phát sinh sau ghi nhận ban đầu được hạch toán vào giá trị còn lại của bất động sản đầu tư khi Tập đoàn có khả năng thu được các lợi ích kinh tế trong tương lai nhiều hơn mức hoạt động được đánh giá ban đầu của bất động sản đầu tư đó.

Khấu hao và hao mòn bất động sản đầu tư được trích theo phương pháp đường thẳng trong suốt thời gian hữu dụng ước tính của các bất động sản như sau:

Khấu hao	Năm
Tòa nhà văn phòng	30 - 45 năm
Tài sản khác	25 năm

Bất động sản đầu tư không còn được trình bày trong bảng cân đối kế toán hợp nhất sau khi đã bán hoặc sau khi bất động sản đầu tư đã không còn được sử dụng và xét thấy không thu được lợi ích kinh tế trong tương lai từ việc thanh lý bất động sản đầu tư đó. Chênh lệch giữa tiền thu thuần từ việc bán tài sản với giá trị còn lại của bất động sản đầu tư được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất trong kỳ thanh lý.

Việc chuyển từ bất động sản chủ sở hữu sử dụng hoặc hàng tồn kho thành bất động sản đầu tư chỉ khi có sự thay đổi về mục đích sử dụng như trường hợp chủ sở hữu chấm dứt sử dụng tài sản đó và bắt đầu cho bên khác thuê hoạt động hoặc khi kết thúc giai đoạn xây dựng. Việc chuyển từ bất động sản đầu tư sang bất động sản chủ sở hữu sử dụng hay hàng tồn kho chỉ khi có sự thay đổi về mục đích sử dụng như các trường hợp chủ sở hữu bắt đầu sử dụng tài sản này hoặc bắt đầu triển khai cho mục đích bán. Việc chuyển từ bất động sản đầu tư sang bất động sản chủ sở hữu sử dụng hoặc hàng tồn kho không làm thay đổi nguyên giá hay giá trị còn lại của bất động sản tại ngày chuyển đổi.

3.8 Chi phí xây dựng cơ bản 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 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 trong kỳ theo phương pháp đường thẳng trong suốt 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 bất động sản đầu tư 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 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.

3.10 Chi phí đi vay

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 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.

3.11 Chi phí trả trước

Chi phí trả trước bao gồm các chi phí trả trước ngắn hạn hoặc chi phí trả trước 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.

3.12 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 phần sở hữu của bên mua trong giá trị hợp lý của tài sản, nợ phải trả có thể xác định được 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 vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất. Sau 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 là 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.

3.13 Mua tài sản và hợp nhất kinh doanh

Tập đoàn mua các công ty con sở hữu tài sản và có các hoạt động sản xuất kinh doanh. Tại thời điểm mua, Tập đoàn sẽ xác định việc mua công ty con có phải là giao dịch hợp nhất kinh doanh hay không. Giao dịch này được coi là hoạt động hợp nhất kinh doanh nếu công ty con có các hoạt động sản xuất kinh doanh gắn liền với tài sản được mua.

Nếu việc mua lại công ty con không phải là giao dịch hợp nhất kinh doanh, giao dịch đó được hạch toán như là một giao dịch mua một nhóm các tài sản và nợ phải trả. Giá phí mua được phân bổ vào các tài sản và nợ phải trả dựa trên giá trị hợp lý tương ứng của các tài sản và nợ phải trả, và không có lợi thế thương mại hay thuế thu nhập hoãn lại được ghi nhận.

3.14 Các khoản đầu tư

Đầu tư vào các công ty liên kết

Các khoản đầu tư vào công ty liên kết được hạch toán theo phương pháp vốn chủ sở hữu. Công ty liên kết là 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 Công ty 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 hoạt động kinh doanh hợp nhất. Ngoài ra, khi có sự thay đổi được ghi nhận trực tiếp vào vốn chủ sở hữu của công ty liên kết, Tập đoàn sẽ ghi nhận phần chia sẻ của mình tương ứng với các thay đổi đó trong vốn chủ sở hữu. 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 nhận được và lợi nhuận được chia từ công ty liên kết được cấn 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.

Chứng khoán kinh doanh và đầu tư góp vốn vào đơn vị khác

Chứng khoán kinh doanh và đầu tư góp vốn vào đơn vị khác được ghi nhận theo giá gốc.

Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn

Các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn được ghi nhận theo giá gốc. Sau 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.

Dự phòng giảm giá trị các khoản đầu tư

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.

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.

3.15 Các khoản phải trả và chi phí trích trước

Các khoản phải trả và chi phí trích trước 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.

3.16 Trợ cấp thôi việc phải trả

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.

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.

3.17 Các khoản dự phòng

Dự phòng chung

Tập đoàn ghi nhận các khoản dự phòng khi có một nghĩa vụ nợ hiện tại (nghĩa vụ pháp lý hoặc nghĩa vụ liên đới) là kết quả từ một sự kiện đã xảy ra trong quá khứ. Việc thanh toán nghĩa vụ nợ này có thể sẽ dẫn đến sự giảm sút về những lợi ích kinh tế và Tập đoàn có thể đưa ra được một ước tính đáng tin cậy về giá trị của nghĩa vụ nợ đó.

Khi Tập đoàn cho rằng một phần hoặc toàn bộ chi phí để thanh toán một khoản dự phòng sẽ được hoàn lại bởi một bên thứ ba, ví dụ như thông qua hợp đồng bảo hiểm, khoản bồi hoàn này chỉ được ghi nhận là một tài sản riêng biệt khi việc nhận được bồi hoàn là gần như chắc chắn. Chi phí liên quan đến các khoản dự phòng được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất sau khi đã trừ đi các khoản bồi hoàn.

Nếu ảnh hưởng về giá trị thời gian của tiền là trọng yếu thì giá trị của một khoản dự phòng cần được chiết khấu về giá trị hiện tại sử dụng tỷ lệ chiết khấu là tỷ lệ trước thuế và phản ánh rõ những rủi ro cụ thể của khoản nợ đó. Khi giá trị của khoản dự phòng được chiết khấu, phần tăng lên theo thời gian của khoản dự phòng được ghi nhận là chi phí tài chính.

Hợp đồng bảo hành công trình

Dự phòng bảo hành công trình được trích lập từ 0,3% đến 1,0% giá trị công trình dựa trên đặc điểm của từng công trình và kinh nghiệm thực tế.

Hợp đồng có rủi ro lớn

Nếu Tập đoàn có hợp đồng có rủi ro lớn, nghĩa vụ hiện tại theo hợp đồng được đánh giá và ghi nhận như một khoản dự phòng. Tuy nhiên, trước khi tính toán khoản dự phòng cho hợp đồng rủi ro lớn, Tập đoàn ghi nhận các khoản suy giảm giá trị xảy ra đối với tài sản liên quan đến hợp đồng.

Một hợp đồng có rủi ro lớn là một hợp đồng mà theo đó các chi phí không thể tránh khỏi để đáp ứng các nghĩa vụ trên hợp đồng vượt quá lợi ích kinh tế dự kiến nhận được. Chi phí không thể tránh khỏi trong hợp đồng phản ánh chi phí thuần ít nhất, nghĩa là khoản thấp hơn giữa chi phí cho việc hoàn thành hợp đồng và bất kỳ khoản bồi thường hoặc hình phạt nào phát sinh từ việc không thực hiện hợp đồng. Chi phí cho việc hoàn thành hợp đồng bao gồm các chi phí liên quan trực tiếp đến hợp đồng.

3.18 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; và
- 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;

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 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.

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 hợp nhất, 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;
- 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.

3.19 Lãi trên cổ phiếu

Lãi cơ bản trên cổ phiếu được tính bằng cách chia lợi nhuận hoặc lỗ sau thuế phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông của Tập đoàn (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 kỳ.

Lãi suy giảm trên cổ phiếu được tính bằng cách chia lợi nhuận hoặc lỗ sau thuế phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông của Tập đoàn (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 kỳ 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.

3.20 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.

3.21 Phân chia lợi nhuận

Lợi nhuận thuần sau thuế thu nhập doanh nghiệp (không bao gồm các khoản lãi từ giao dịch mua giá rẻ) có thể được chia cho các nhà đầu tư/các cổ đông sau khi được Đại hội đồng Cổ đông phê duyệt 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.

Tập đoàn trích lập các quỹ dự phòng sau đây từ lợi nhuận thuần sau thuế thu nhập doanh nghiệp của Tập đoàn theo đề nghị của Hội đồng Quản trị và được các cổ đông phê duyệt tại Đại hội đồng Cổ đông thường niên:

Quỹ đầu tư phát triển

Quỹ này được trích lập nhằm phục vụ việc mở rộng hoạt động hoặc đầu tư chiều sâu của Tập đoàn.

Quỹ khen thưởng, phúc lợi

Quỹ này được trích lập để khen thưởng, khuyến khích vật chất, đem lại lợi ích chung và nâng cao phúc lợi cho công nhân viên và được ghi nhận như là một khoản nợ phải trả trên bảng cân đối kế toán hợp nhất.

3.22 Ghi nhận doanh thu

Doanh thu được ghi nhận khi Tập đoàn có khả năng nhận được các lợi ích kinh tế có thể xác định được một cách chắc chắn. Doanh thu được xác định theo giá trị hợp lý của các khoản đã thu hoặc sẽ thu được sau khi trừ đi các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại. Các điều kiện ghi nhận cụ thể sau đây cũng phải được đáp ứng khi ghi nhận doanh thu:

Hợp đồng xây dựng

Khi kết quả thực hiện hợp đồng xây dựng có thể được ước tính một cách đáng tin cậy, thì doanh thu và chi phí liên quan đến hợp đồng được ghi nhận tương ứng với phần công việc đã hoàn thành vào ngày kết thúc kỳ kế toán bằng cách so sánh tỷ lệ của chi phí của hợp đồng phát sinh cho phần công việc đã được hoàn thành đến ngày này so với tổng chi phí hợp đồng/hoặc dựa vào khối lượng công việc hoàn thành thực tế của dự án, trừ khi tỷ lệ này không đại diện cho mức độ hoàn thành. Các khoản tăng giảm khi thực hiện hợp đồng, các khoản tiền thưởng và các khoản thanh toán khác chỉ được tính vào doanh thu khi đã được thống nhất với khách hàng.

Khi kết quả thực hiện hợp đồng xây dựng không thể được ước tính một cách đáng tin cậy, thì doanh thu chỉ được ghi nhận tương đương với chi phí của hợp đồng đã phát sinh mà việc hoàn trả là tương đối chắc chắn. Chi phí của hợp đồng chỉ được ghi nhận là chi phí trong năm khi các chi phí này đã phát sinh.

Số tiền chênh lệch giữa tổng doanh thu lũy kế của một hợp đồng xây dựng đã được ghi nhận cho đến thời điểm báo cáo và khoản tiền lũy kế ghi trên hóa đơn thanh toán theo tiến độ đến cùng thời điểm được ghi nhận vào khoản phải thu/phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng trên bảng cân đối kế toán hợp nhất.

Doanh thu bán hàng

Doanh thu bán hàng hóa 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.

Doanh thu cung cấp dịch vụ

Doanh thu cung cấp dịch vụ được ghi nhận khi dịch vụ đã được cung cấp và hoàn thành.

Tiền cho thuê

Thu nhập từ tiền cho thuê tài sản 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 suốt thời gian cho thuê.

Doanh thu từ tiền lãi

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

Cổ tức

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

3.23 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:

- 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 và 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 các công ty con, công ty liên kết và các khoản vốn góp liên doanh 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 cần 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 và lợi nhuận tính thuế thu nhập (hoặc lỗ tính thuế) tại thời điểm phát sinh giao dịch;
- Đối với các chênh lệch tạm thời được khấu trừ phát sinh từ các khoản đầu tư vào các công ty con, công ty liên kết và các khoản vốn góp liên doanh, tài sản thuế thu nhập hoãn lại 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 tính 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 năm 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 kỳ kế toán sáu tháng 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 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 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;
- 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.

3.24 Thông tin theo bộ phận

Hoạt động chính của Tập đoàn là cung cấp dịch vụ thiết kế và xây dựng. Đồng thời, hoạt động sản xuất kinh doanh của Tập đoàn chủ yếu được thực hiện trong lãnh thổ Việt Nam. Vì vậy, rủi ro và tỷ suất sinh lời của Tập đoàn không bị tác động chủ yếu bởi những khác biệt về dịch vụ mà Tập đoàn cung cấp hoặc do Tập đoàn hoạt động tại nhiều khu vực địa lý khác nhau. Do đó, Ban Tổng Giám đốc nhận định là Tập đoàn chỉ có một bộ phận theo hoạt động kinh doanh và khu vực địa lý. Theo đó, Tập đoàn không trình bày thông tin theo bộ phận.

3.25 Các bên liên quan

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.

4. CÁC SỰ KIỆN QUAN TRỌNG PHÁT SINH TRONG NĂM

4.1 *Thành lập Công ty con Coteccons Construction Singapore Pte. ("CTD Singapore")*

Theo Nghị quyết HĐQT số 17A/2025/NQ-HĐQT vào ngày 2 tháng 10 năm 2025, Công ty thành lập một công ty con mới là CTD Singapore tại Singapore với mục đích thực hiện các hoạt động liên quan đến đầu tư và xây dựng.

Vào ngày 30 tháng 6 năm 2026, Công ty đã hoàn tất thủ tục đăng ký thành lập CTD Singapore này.

4.2 *Mua Công ty Coteccons KZ LLP ("CTD KZ LLP")*

Vào ngày 8 tháng 7 năm 2025, Tập đoàn đã mua 100% vốn góp của CTD KZ LLP, một công ty trách nhiệm hữu hạn được thành lập vào ngày 12 tháng 11 năm 2007 theo Mã số đăng ký kinh doanh ("MSĐKKD") số 071140010779 do Cộng hòa Kazakhstan cấp lần đầu ngày 12 tháng 11 năm 2007 và các MSĐKKD điều chỉnh sau đó

Lĩnh vực kinh doanh chính của CTD KZ LLP là cung cấp dịch vụ xây dựng.

Giá trị hợp lý của tài sản và nợ phải trả có thể xác định được của CTD KZ LLP tại ngày mua được trình bày dưới đây:

VND

	Giá trị hợp lý ghi nhận tại ngày mua
Tài sản	
Tiền và tương đương tiền	307.552.518
Các khoản phải thu	56.797.281.697
Hàng tồn kho	406.437.517
Tài sản cố định	62.717.731
Tài sản khác	15.916.606
	57.589.906.069
Nợ phải trả	
Phải trả người bán	58.591.778.019
Phải trả khác	244.103.488
	58.835.881.507
Tổng tài sản thuần theo giá trị hợp lý	**(1.245.975.438)**
Cổ đông không kiểm soát	-
Lợi thế thương mại từ hợp nhất kinh doanh	1.822.403.304
Tổng giá phí hợp nhất kinh doanh đã thanh toán	**576.427.866**

Thông tin lưu chuyển tiền tệ từ việc mua công ty con	
Tiền thu về từ công ty con	307.552.518
Tiền chi để mua công ty con	(576.427.866)
Tổng tiền thuần đã thanh toán cho nghiệp vụ mua	**(268.875.348)**

4.3 *Mua Công ty TNHH GEO Foundations Việt Nam ("GEO")*

Vào ngày 25 tháng 5 năm 2026, Tập đoàn đã mua 100% vốn góp của GEO Foundations Việt Nam, một công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên được thành lập theo Giấy chứng nhận Đăng ký Doanh nghiệp số 0304742518 được cấp vào ngày 7 tháng 11 năm 2006, và điều chỉnh gần đây nhất là lần thứ 21 vào ngày 25 tháng 5 năm 2026

Lĩnh vực kinh doanh chính của GEO là cung cấp các dịch vụ xây dựng cho các công trình xây dựng dân dụng và dịch vụ thiết kế kỹ thuật xây dựng nền móng, kết cấu toà nhà công trình xây dựng dân dụng, công nghiệp.

Giá trị hợp lý của tài sản và nợ phải trả có thể xác định được của GEO tại ngày mua được trình bày dưới đây:

VND

	Giá trị hợp lý ghi nhận tại ngày mua
Tài sản	
Các khoản phải thu ngắn hạn	5.000.086
Tài sản ngắn hạn khác	3.094.111.318
Tài sản dài hạn khác	239.029.656
	3.338.141.060
Nợ phải trả	
Phải trả khác	901.962.458
	901.962.458
Tổng tài sản thuần theo giá trị hợp lý	**2.436.178.602**
Cổ đông không kiểm soát	-
Lợi thế thương mại từ hợp nhất kinh doanh	4.288.258.598
Tổng giá phí hợp nhất kinh doanh đã thanh toán	**6.724.437.200**

Thông tin lưu chuyển tiền tệ từ việc mua công ty con	
Tiền thu về từ công ty con	-
Tiền chi để mua công ty con	(6.724.437.200)
Tổng tiền thuần đã thanh toán cho nghiệp vụ mua	**(6.724.437.200)**

4.4 *Phát hành thêm cổ phần tăng vốn*

Theo Nghị quyết HĐQT số 23/2025/NQ-HDQT vào ngày 14 tháng 11 năm 2025, Công ty đã thông qua việc triển khai phương án phát hành cổ phiếu với số lượng 5.071.501 cổ phiếu tương đương 50.715.010.000 đồng cho cổ đông hiện hữu với tỷ lệ 20:1.

Vào ngày 21 tháng 1 năm 2026, Công ty đã nhận được Quyết định số 104/QĐ-SGDHCM của Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh về việc chấp thuận tăng vốn điều lệ từ 1.036.332.610.000 đồng lên 1.087.036.510.000 đồng. Vào ngày 13 tháng 2 năm 2026, Công ty đã nhận được GCNĐKDN điều chỉnh lần thứ 30 với vốn điều lệ là 1.087.036.510.000 đồng.

Theo Nghị quyết HĐQT số 03/2026/NQ-HDQT vào ngày 26 tháng 3 năm 2026, Công ty đã thông qua việc triển khai phương án phát hành cổ phiếu với số lượng 5.325.020 cổ phiếu tương đương 53.250.200.000 đồng cho cổ đông hiện hữu với tỷ lệ 20:1.

Vào ngày 19 tháng 5 năm 2026, Công ty đã nhận được Quyết định số 446/QĐ-SGDHCM của Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh về việc chấp thuận tăng vốn điều lệ từ 1.087.036.510.000 đồng lên 1.140.264.670.000 đồng. Vào ngày 26 tháng 5 năm 2026, Công ty đã nhận được GCNĐKDN điều chỉnh lần thứ 31 với vốn điều lệ là 1.140.264.670.000 đồng.

4.5 *Phát hành trái phiếu doanh nghiệp*

Theo Nghị quyết HĐQT số 26/2025/NQ-HĐQT ngày 5 tháng 12 năm 2025, Công ty đã thông qua việc triển khai phương án phát hành, sử dụng vốn và trả nợ vốn thu được từ đợt chào bán Trái phiếu phát hành ra công chúng năm 2025 với tổng mệnh giá tối đa 1.400.000.000.000 đồng.

Vào ngày 6 tháng 2 năm 2026, Công ty đã nhận được Thông báo số 1197/UBCK-QLCB của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước về việc nhận được tài liệu báo cáo kết quả đợt chào bán trái phiếu ra công chúng. Theo đợt chào bán này, Công ty đã phát hành thành công 14.000.000 trái phiếu, với tổng mệnh giá 1.400.000.000.000 đồng.

4.6 *Thành lập Văn phòng đại diện của Coteccons tại Trung Quốc*

Theo Nghị quyết HĐQT số 06/2026/NQ-HĐQT ngày 4 tháng 6 năm 2026 về việc thành lập Văn phòng đại diện của Công ty Cổ phần Xây dựng Coteccons tại Trung Quốc với mục đích hỗ trợ hoạt động phát triển thương hiệu, tìm kiếm đối tác và kết nối chuỗi cung ứng của Công ty tại thị trường Trung Quốc.

Vào ngày 30 tháng 6 năm 2026, Công ty đang thực hiện các thủ tục liên quan đến việc thành lập Văn phòng đại diện này.

5. TIỀN VÀ CÁC KHOẢN TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN

VND

	Số cuối năm	Số đầu năm
Tiền mặt	49.577.940	-
Tiền gửi ngân hàng	1.170.983.469.487	292.541.488.428
Tiền gửi có kỳ hạn tại ngân hàng (*)	2.764.529.428.481	2.419.771.400.325
TỔNG CỘNG	**3.935.562.475.908**	**2.712.312.888.753**

(*) Tiền gửi có kỳ hạn tại ngân hàng thể hiện các khoản tiền gửi tại các ngân hàng thương mại thời hạn gốc không quá ba (3) tháng và hưởng lãi suất áp dụng.

6. ĐẦU TƯ NẮM GIỮ ĐẾN NGÀY ĐÁO HẠN

VND

	Số cuối năm	Số đầu năm
Ngắn hạn		
Tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn (*)	3.886.747.098.258	1.474.389.527.295
Dài hạn		
Tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn (**)	1.470.000.000	-

(*) Tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn bao gồm các khoản tiền gửi và chứng chỉ tiền gửi tại các ngân hàng thương mại có thời hạn gốc từ ba (3) tháng trở lên và không quá (1) năm và hưởng các lãi suất áp dụng.

(**) Tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn bao gồm các khoản tiền gửi tại các ngân hàng thương mại có thời hạn gốc trên một (1) năm và hưởng các lãi suất áp dụng.

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

7.1 *Phải thu của khách hàng ngắn hạn*

VND

	Số cuối năm	Số đầu năm
Phải thu từ các bên khác	15.251.856.255.053	14.778.239.056.350
Phải thu từ các bên liên quan *(Thuyết minh ("TM") số 35)*	74.368.977.399	96.596.052.238
TỔNG CỘNG	**15.326.225.232.452**	**14.874.835.108.588**
Dự phòng phải thu của khách hàng ngắn hạn khó đòi	(1.315.087.552.364)	(1.244.435.428.744)
GIÁ TRỊ THUẦN	**14.011.137.680.088**	**13.630.399.679.844**

Tình hình tăng giảm dự phòng phải thu của khách hàng ngắn hạn khó đòi:

VND

	Năm nay	Năm trước
Số đầu năm	1.244.551.828.744	1.355.498.601.232
Cộng: Từ hợp nhất kinh doanh	15.500.568.341	31.530.883.980
Cộng: Dự phòng trích lập trong năm	185.836.268.591	123.666.498.324
Trừ: Hoàn nhập dự phòng trong năm	(130.801.113.312)	(266.260.554.792)
Số cuối năm	**1.315.087.552.364**	**1.244.435.428.744**

7.2 *Trả trước cho người bán*

VND

	Số cuối năm	Số đầu năm
Ngắn hạn	**2.044.203.879.651**	**1.593.575.470.169**
Công ty Cổ phần Đầu tư Xây dựng Số 1 Mê Kông	204.024.182.859	70.000.000.000
Công ty TNHH Thương mại Du lịch Mặt trời Buổi sáng	139.500.000.000	150.000.000.000
Các nhà cung cấp khác	1.700.679.696.792	1.373.575.470.169
Dài hạn	**8.992.991.435**	**8.992.991.435**
Công ty TNHH Một thành viên Xây dựng Sao vàng Tây Đô	8.992.991.435	8.992.991.435
TỔNG CỘNG	**2.053.196.871.086**	**1.602.568.461.604**
Dự phòng trả trước cho người bán khó đòi	(8.992.991.435)	(8.992.991.435)
GIÁ TRỊ THUẦN	**2.044.203.879.651**	**1.593.575.470.169**

B09-DN/HN

7. PHẢI THU CỦA KHÁCH HÀNG VÀ TRẢ TRƯỚC CHO NGƯỜI BÁN *(tiếp theo)*

7.3 Nợ xấu

VND

		Số cuối năm			Số đầu năm		
STT	**Tên khách hàng**	**Giá trị**	**Dự phòng**	**Giá trị thuần**	**Giá trị**	**Dự phòng**	**Giá trị thuần**
1	Công ty TNHH Đầu tư Bất động sản Ngôi Sao Việt	526.420.119.402	526.420.119.402	-	483.658.038.123	483.658.038.123	-
2	Công ty Cổ phần Đầu tư Minh Việt	121.951.773.910	121.951.773.910	-	121.951.773.910	121.951.773.910	-
3	Các khách hàng khác	1.186.829.270.278	666.715.659.052	520.113.611.226	953.538.380.145	638.825.616.711	314.712.763.434
	TỔNG CỘNG	**1.835.201.163.590**	**1.315.087.552.364**	**520.113.611.226**	**1.559.148.192.178**	**1.244.435.428.744**	**314.712.763.434**

8. PHẢI THU VỀ CHO VAY

VND

	Số cuối năm	Số đầu năm
Ngắn hạn		
Công ty Cổ phần Kết cấu Thép QH Plus (i)	200.000.000.000	-
Công ty TNHH Bất động sản Đầu tư Thành Phố Mới (ii)	64.241.445.205	-
Công ty TNHH Linktek Việt Nam (iii)	29.440.046.929	45.200.000.000
Ông Mai Trung Tánh (iv)	21.967.200.000	-
Công ty TNHH TM Golden Lotus Center (v)	7.371.647.782	39.126.002.782
Khác	-	928.288.098
TỔNG CỘNG	**323.020.339.916**	**85.254.290.880**
Dự phòng phải thu về cho vay ngắn hạn	(29.440.046.929)	(45.200.000.000)
GIÁ TRỊ THUẦN	**293.580.292.987**	**40.054.290.880**
Dài hạn		
Ông Mai Trung Tánh (iv)	-	21.967.200.000
Công ty TNHH Thương mại Golden Lotus (v)	-	6.260.865.000
TỔNG CỘNG	-	**28.228.065.000**

(i) Đây là khoản cho vay có tài sản đảm bảo theo Hợp đồng vay ký ngày 13 tháng 3 năm 2026, lãi suất cố định 11%/năm.

(ii) Đây là các khoản cho vay có bảo đảm theo hợp đồng ký kết với Công ty TNHH Bất động sản Đầu tư Thành phố Mới ngày 23 tháng 12 năm 2024 và các phụ lục kèm theo, lãi suất cố định 12%/năm.

(iii) Đây là khoản cho vay có tài sản đảm bảo với Công ty TNHH Linktek Việt Nam theo Hợp đồng vay số 1307/CVC-LT ngày 13 tháng 7 năm 2022, lãi suất cố định 15%/năm.

(iv) Đây là khoản cho vay có tài sản đảm bảo là phần vốn góp với Công ty Cổ phần Truyền thông ANPR theo Hợp đồng vay ngày 22 tháng 8 năm 2024, lãi suất cố định 5%/năm.

(v) Đây là các khoản cho vay có tài sản đảm bảo với Công ty TNHH Thương mại Golden Lotus theo Hợp đồng vay ký ngày 2 tháng 8 năm 2023, lãi suất cố định 12%/năm.

Tình hình tăng giảm dự phòng phải thu về cho vay khó đòi trong năm:

VND

	Năm nay	Năm trước
Số đầu năm	45.200.000.000	50.200.000.000
Trừ: Hoàn nhập dự phòng trong năm	(15.759.953.071)	(5.000.000.000)
Số cuối năm	29.440.046.929	45.200.000.000

9. PHẢI THU KHÁC

VND

	Số cuối năm	Số đầu năm
Ngắn hạn		
Tiền lãi phải thu	115.352.411.938	58.532.681.805
Tạm ứng cho đội thi công và công nhân viên	45.471.118.387	51.101.703.812
Ký quỹ, ký cược	26.039.333.230	53.580.617.019
Hợp đồng Hợp tác Kinh doanh ("HĐHTKD")	-	461.461.386.185
Khác	15.585.848.015	7.619.648.716
TỔNG CỘNG	**202.448.711.570**	**632.296.037.537**
Dự phòng phải thu khác ngắn hạn khó đòi	(29.513.784.440)	(26.450.962.694)
GIÁ TRỊ THUẦN	**172.934.927.130**	**605.845.074.843**
Dài hạn		
Ký quỹ, ký cược	740.301.305	333.026.830
TỔNG CỘNG	**740.301.305**	**333.026.830**

10. HÀNG TỒN KHO

VND

	Số cuối năm	Số đầu năm
Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang	9.787.266.667.766	5.899.055.693.878
Hàng hóa bất động sản	100.917.647.806	100.917.647.806
Nguyên vật liệu, dụng cụ, hàng gửi gia công	55.038.463.324	59.396.141.324
TỔNG CỘNG	**9.943.222.778.896**	**6.059.369.483.008**
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	(37.469.568.020)	(95.157.601.052)
GIÁ TRỊ THUẦN	**9.905.753.210.876**	**5.964.211.881.956**

10. HÀNG TỒN KHO *(tiếp theo)*

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

VND

	Năm nay	Năm trước
Số đầu năm	95.157.601.052	72.105.283.436
Cộng: Từ hợp nhất kinh doanh	-	11.612.345.746
Cộng: Dự phòng trích lập trong năm	5.749.003.114	32.153.532.045
Trừ: Hoàn nhập dự phòng trong năm	(63.437.036.146)	(20.713.560.175)
Số cuối năm	37.469.568.020	95.157.601.052

11. CHI PHÍ TRẢ TRƯỚC

VND

	Số cuối năm	Số đầu năm
Ngắn hạn	**8.681.485.060**	**6.756.242.527**
Công cụ, dụng cụ dùng cho văn phòng	6.807.923.296	5.421.053.101
Khác	1.873.561.764	1.335.189.426
Dài hạn	**548.395.717.275**	**310.854.496.698**
Công cụ, dụng cụ dùng cho hoạt động xây dựng	358.760.559.137	108.679.054.731
Tiền thuê đất trả trước dài hạn (*)	144.312.903.246	169.581.810.559
Công cụ, dụng cụ dùng cho văn phòng	34.969.401.703	9.145.735.392
Chi phí cải tạo, sửa chữa văn phòng	6.803.881.760	15.088.118.790
Khác	3.548.971.429	8.359.777.226
TỔNG CỘNG	**557.077.202.335**	**317.610.739.225**

(*) Một số quyền sử dụng đất của Tập đoàn vào ngày 30 tháng 6 năm 2026 đã được thế chấp cho các khoản vay như được trình bày tại TM số 24.

12. LỢI THẾ THƯƠNG MẠI

VND

	Sinh Nam	VSOL	CTD KZ LLP	GEO Foundations	Tổng cộng
Nguyên giá:					
Số đầu năm	150.742.915.844	37.947.956.093	-	-	188.690.871.937
Phát sinh từ hợp nhất	-	-	1.822.403.304	4.288.258.598	6.110.661.902
Suy giảm giá trị lợi thế thương mại	-	(19.875.794.752)	-	-	(19.875.794.752)
Số cuối năm	150.742.915.844	18.072.161.341	1.822.403.304	4.288.258.598	174.925.739.087
Phân bổ lũy kế:					
Số đầu năm	(19.573.309.504)	(946.099.727)	-	-	(20.519.409.231)
Phân bổ trong năm	(15.074.291.585)	(1.311.682.622)	(182.240.330)	(35.245.961)	(16.603.460.498)
Số cuối năm	(34.647.601.089)	(2.257.782.349)	(182.240.330)	(35.245.961)	(37.122.869.729)
Giá trị còn lại:					
Số đầu năm	131.169.606.340	37.001.856.366	-	-	168.171.462.706
Số cuối năm	116.095.314.755	15.814.378.992	1.640.162.974	4.253.012.637	137.802.869.358

B09-DN/HN

13. TÀI SẢN CỐ ĐỊNH HỮU HÌNH

VND

	Nhà cửa, vật kiến trúc	Máy móc thiết bị	Phương tiện vận tải	Thiết bị văn phòng	Khác	Tổng cộng
Nguyên giá:						
Số đầu năm	268.066.669.040	878.860.699.480	42.195.408.169	60.112.797.124	397.414.568	1.249.632.988.381
Mua mới		152.923.764.103	639.670.955	7.698.607.690	348.218.000	161.610.260.748
Phân loại lại	3.765.762.075	-	-	-	-	3.765.762.075
Tăng do hợp nhất kinh doanh	-	-	-	62.717.731	-	62.717.731
Tăng do chênh lệch tỷ giá chuyển đổi	-	-	4.857.548	5.088.111	-	9.945.659
Thanh lý	-	(424.468.316)	-	-	-	(424.468.316)
Số cuối năm	271.832.431.115	1.031.359.995.267	42.839.936.672	67.879.210.656	745.632.568	1.414.657.206.278
Trong đó:						
Đã khấu hao hết	*87.675.946.137*	*392.403.270.778*	*34.952.761.371*	*41.184.418.990*	*326.816.568*	*556.543.213.844*
Giá trị khấu hao lũy kế:						
Số đầu năm	(162.125.896.105)	(664.905.361.537)	(36.808.282.857)	(46.353.287.600)	(330.233.638)	(910.523.061.737)
Khấu hao trong năm	(9.040.392.889)	(59.883.073.139)	(1.309.317.129)	(7.671.326.857)	(44.760.425)	(77.948.870.439)
Phân loại lại	(1.890.779.604)	-	-	-	-	(1.890.779.604)
Chênh lệch tỷ giá chuyển đổi	-	(5.465.372)	(1.483.830)	(8.470.556)	-	(15.419.758)
Thanh lý	-	424.468.316	-	-	-	424.468.316
Số cuối năm	(173.057.068.598)	(724.369.431.732)	(38.119.083.816)	(54.033.085.013)	(374.994.063)	(989.953.663.222)
Giá trị còn lại:						
Số đầu năm	105.940.772.935	213.955.337.943	5.387.125.312	13.759.509.524	67.180.930	339.109.926.644
Số cuối năm	98.775.362.517	306.990.563.535	4.720.852.856	13.846.125.643	370.638.505	424.703.543.056

(*) Một số quyền sử dụng đất của Tập đoàn vào ngày 30 tháng 6 năm 2026 đã được thế chấp cho các khoản vay như được trình bày tại TM số 24.

14. TÀI SẢN CỐ ĐỊNH THUÊ TÀI CHÍNH

VND

	Máy móc, thiết bị	Phương tiện vận tải	Thiết bị, dụng cụ quản lý	Tổng cộng
Nguyên giá:				
Số đầu năm	-	-	2.663.034.106	2.663.034.106
Mua mới	2.780.000.000	1.820.298.815	-	4.600.298.815
Số cuối năm	2.780.000.000	1.820.298.815	2.663.034.106	7.263.332.921
Giá trị hao mòn lũy kế:				
Số đầu năm	-	-	(1.950.946.082)	(1.950.946.082)
Hao mòn trong năm	(2.176.126)	(43.633.658)	(532.606.821)	(578.416.605)
Số cuối năm	(2.176.126)	(43.633.658)	(2.483.552.903)	(2.529.362.687)
Giá trị còn lại:				
Số đầu năm	-	-	712.088.024	712.088.024
Số cuối năm	2.777.823.874	1.776.665.157	179.481.203	4.733.970.234

15. TÀI SẢN CỐ ĐỊNH VÔ HÌNH

VND

	Quyền sử dụng đất	Phần mềm	Tổng cộng
Nguyên giá:			
Số đầu năm	94.881.924.366	62.191.602.202	157.073.526.568
Xây dựng cơ bản dở dang hoàn thành	-	17.231.284.000	17.231.284.000
Số cuối năm	94.881.924.366	79.422.886.202	174.304.810.568
Trong đó:			
Đã hao mòn hết	-	*31.023.035.002*	*31.023.035.002*
Giá trị hao mòn lũy kế:			
Số đầu năm	(10.038.207.108)	(45.146.711.361)	(55.184.918.469)
Hao mòn trong năm	(611.073.710)	(7.712.917.986)	(8.323.991.696)
Số cuối năm	(10.649.280.818)	(52.859.629.347)	(63.508.910.165)
Giá trị còn lại:			
Số đầu năm	84.843.717.258	17.044.890.841	101.888.608.099
Số cuối năm	84.232.643.548	26.563.256.855	110.795.900.403

16. BẤT ĐỘNG SẢN ĐẦU TƯ

VND

	Tòa nhà văn phòng	Tài sản khác	Tổng cộng
Nguyên giá			
Số đầu năm	329.209.366.861	18.620.363.909	347.829.730.770
Thanh lý nhượng bán	(43.347.384.319)	-	(43.347.384.319)
Phân loại lại	(3.765.762.075)	-	(3.765.762.075)
Số cuối năm	282.096.220.467	18.620.363.909	300.716.584.376
Giá trị khấu hao lũy kế			
Số đầu năm	(31.215.880.904)	(8.456.968.797)	(39.672.849.701)
Khấu hao trong năm	(6.588.025.139)	(744.851.045)	(7.332.876.184)
Thanh lý nhượng bán	1.740.877.714	-	1.740.877.714
Phân loại lại	1.890.779.604	-	1.890.779.604
Số cuối năm	(34.172.248.725)	(9.201.819.842)	(43.374.068.567)
Giá trị còn lại			
Số đầu năm	297.993.485.957	10.163.395.112	308.156.881.069
Số cuối năm	247.923.971.742	9.418.544.067	257.342.515.809

Giá trị hợp lý của bất động sản đầu tư chưa được đánh giá và xác định một cách chính thức tại ngày 30 tháng 6 năm 2026. Tuy nhiên, dựa trên tình hình cho thuê thực tế, Ban Tổng Giám đốc tin tưởng rằng giá trị hợp lý của tài sản đầu tư lớn hơn giá trị còn lại tại ngày này.

Doanh thu và chi phí liên quan đến cho thuê bất động sản đầu tư

VND

	Năm nay	Năm trước
Thu nhập từ cho thuê bất động sản đầu tư	26.128.097.204	19.079.701.544
Chi phí hoạt động kinh doanh trực tiếp của các bất động sản đầu tư tạo thu nhập cho thuê trong năm	(14.220.424.305)	(12.110.785.837)
	11.907.672.899	**6.968.915.707**

17. CHI PHÍ XÂY DỰNG CƠ BẢN DỞ DANG

VND

	Số cuối năm	Số đầu năm
Các dự án bất động sản nắm giữ chờ tăng giá	78.309.819.858	25.770.280.002
Hệ thống quản trị doanh nghiệp SAP S4/HANA	537.152.726	16.862.936.726
Khác	4.933.449.905	7.111.893.539
TỔNG CỘNG	**83.780.422.489**	**49.745.110.267**

B09-DN/HN

18. ĐẦU TƯ TÀI CHÍNH DÀI HẠN

18.1 Đầu tư vào các công ty liên kết

Tên công ty	Lĩnh vực kinh doanh	Số cuối năm		Số đầu năm	
		% sở hữu	Giá trị VND	% sở hữu	Giá trị VND
Công ty Cổ phần Đầu tư Hạ tầng FCC ("FCC")	Xây dựng công trình dân dụng, công nghiệp	42,36	-	42,36	-
Công ty Cổ phần Đầu tư Hiteccons ("Hiteccons")	Kinh doanh bất động sản, xây dựng	31,00	2.426.660.204	31,00	2.435.459.641
Công ty Cổ phần Thương mại Quảng Trọng ("Quảng Trọng")	Kinh doanh bất động sản, quản lý dự án	36,00	-	36,00	-
TỔNG CỘNG			**2.426.660.204**		**2.435.459.641**

Chi tiết giá trị khoản đầu tư vào các công ty liên kết này trong năm hiện tại như sau:

VND

	FCC	Quảng Trọng	Hiteccons	Tổng cộng
Giá trị đầu tư				
Số đầu năm và cuối năm	159.600.000.000	18.000.000.000	2.790.000.000	180.390.000.000
Phần lũy kế lỗ sau khi mua công ty liên kết				
Số đầu năm	(159.600.000.000)	(18.000.000.000)	(354.540.359)	(177.954.540.359)
Phần lỗ từ các công ty liên kết trong năm	-	-	(8.799.437)	(8.799.437)
Số cuối năm	(159.600.000.000)	(18.000.000.000)	(363.339.796)	(177.963.339.796)
Giá trị còn lại				
Số đầu năm	-	-	2.435.459.641	2.435.459.641
Số cuối năm	-	-	2.426.660.204	2.426.660.204

18.2 Đầu tư vào đơn vị khác

Chi tiết các khoản đầu tư vào đơn vị khác được trình bày như sau:

	Số cuối năm		Số đầu năm	
	Tỷ lệ sở hữu (%)	Giá trị (VND)	Tỷ lệ sở hữu (%)	Giá trị (VND)
Công ty Cổ phần Đầu tư Xây dựng Ricons ("Ricons")	14,43	303.605.477.459	14,43	303.605.477.459
Khác		14.075.040.000	19,00	9.275.040.000
TỔNG CỘNG		**317.680.517.459**		**312.880.517.459**

B09-DN/HN

19. PHẢI TRẢ NGƯỜI BÁN VÀ NGƯỜI MUA TRẢ TIỀN TRƯỚC

19.1 Phải trả người bán

VND

	Số cuối năm		Số đầu năm	
	Giá trị	Số có khả năng trả nợ	Giá trị	Số có khả năng trả nợ
Ngắn hạn				
Công ty TNHH Shinryo Việt Nam	108.020.372.284	108.020.372.284	659.654.785.227	659.654.785.227
Các bên liên quan (TM số 35)	598.723.778	598.723.778	589.082.403	589.082.403
Các nhà cung cấp khác	8.901.766.646.624	8.901.766.646.624	6.874.120.540.707	6.874.120.540.707
TỔNG CỘNG	**9.010.385.742.686**	**9.010.385.742.686**	**7.534.364.408.337**	**7.534.364.408.337**
Dài hạn				
Các nhà cung cấp khác	-	-	19.254.066.931	19.254.066.931

19.2 Người mua trả tiền trước ngắn hạn

VND

	Số cuối năm	Số đầu năm
Công ty TNHH Xây dựng Dân dụng Phú Quốc	1.158.426.239.245	-
Bên liên quan (TM số 35)	348.389	3.534.058.685
Các khách hàng khác	7.870.734.259.086	4.810.436.178.866
TỔNG CỘNG	**9.029.160.846.720**	**4.813.970.237.551**

B09-DN/HN

20. THUẾ VÀ CÁC KHOẢN PHẢI THU/PHẢI NỘP NHÀ NƯỚC

VND

	Số đầu năm	Tăng từ hợp nhất kinh doanh	Tăng trong năm	Cấn trừ trong năm	Nộp trong năm	Chênh lệch tỷ giá chuyển đổi	Số cuối năm
Phải thu							
Thuế giá trị gia tăng ("GTGT")	1.820.280.886.519	3.393.568.294	3.252.974.416.171	(2.656.309.446.395)	(5.058.703.908)	-	2.415.280.720.681
Thuế thu nhập doanh nghiệp	-	-	(88.782.658)	(77.855.108)	166.637.766	-	-
Khác	15.344.244	-	3.929.735.853	-	(3.572.611.296)	-	372.468.801
TỔNG CỘNG	**1.820.296.230.763**	**3.393.568.294**	**3.256.815.369.366**	**(2.656.387.301.503)**	**(8.464.677.438)**	**-**	**2.415.653.189.482**
Phải nộp							
Thuế GTGT	-	113.319.770	2.892.693.144.736	(2.656.309.446.395)	(236.480.173.292)	(16.844.819)	-
Thuế thu nhập doanh nghiệp	28.021.361.651	-	246.886.920.785	6.230.362.527	(99.796.341.709)	(36.401.759)	181.305.901.495
Thuế thu nhập cá nhân	8.369.411.596	-	106.675.313.974	(6.308.217.635)	(95.749.590.607)	(32.277.911)	12.954.639.417
Khác	30.977.778	-	2.311.729.734	-	(2.157.953.515)	62.256.663	247.010.660
TỔNG CỘNG	**36.421.751.025**	**113.319.770**	**3.248.567.109.229**	**(2.656.387.301.503)**	**(434.184.059.123)**	**(23.267.826)**	**194.507.551.572**

B09-DN/HN

21. CHI PHÍ PHẢI TRẢ NGẮN HẠN

VND

	Số cuối năm	Số đầu năm
Chi phí phải trả các công trình xây dựng	3.249.094.783.588	3.347.329.515.164
Chi phí thưởng và thù lao nhân viên	325.223.368.842	194.958.761.280
Chi phí lãi vay	58.484.261.156	2.253.310.216
Khác	39.200.550.575	26.009.259.541
TỔNG CỘNG	**3.672.002.964.161**	**3.570.550.846.201**

22. DOANH THU CHƯA THỰC HIỆN NGẮN HẠN

VND

	Số cuối năm	Số đầu năm
Doanh thu chưa thực hiện từ dịch vụ cho thuê văn phòng	3.213.959.896	4.322.154.360

23. PHẢI TRẢ NGẮN HẠN KHÁC

VND

	Số cuối năm	Số đầu năm
Phải trả bao thanh toán (*)	729.870.754.374	1.098.227.362.241
Phải trả các đội xây dựng và cán bộ nhân viên	10.311.838.512	8.270.420.616
Cổ tức phải trả	678.192.875	606.658.825
Các bên liên quan (TM số 35)	66.055.806	23.266.710
HĐHTKD	-	324.999.999.999
Khác	91.998.527.473	41.113.868.295
TỔNG CỘNG	**832.925.369.040**	**1.473.241.576.686**

(*) Đây là các khoản tiền tạm ứng bao thanh toán nhận được từ các ngân hàng thương mại. Toàn bộ nghĩa vụ hoàn trả cho ngân hàng và các chi phí liên quan được cam kết trả bởi chủ đầu tư dự án được tài trợ bao thanh toán. Các khoản tạm ứng bao thanh toán trên sẽ được cấn trừ với các khoản phải thu khách hàng tại các ngày đến hạn thanh toán.

B09-DN/HN

24. VAY

VND

	Số đầu năm	Tăng trong năm	Giảm trong năm	Phân loại lại	Phân bổ theo lãi suất thực	Số cuối năm
Ngắn hạn	**2.984.145.681.710**	**13.242.598.026.017**	**(11.929.069.927.140)**	**103.630.801.944**	**-**	**4.401.304.582.531**
Vay ngân hàng ngắn hạn *(TM số 24.1)*	2.975.600.977.600	13.242.598.026.017	(11.920.525.223.030)	-	-	4.297.673.780.587
Vay ngân hàng dài hạn đến hạn trả *(TM số 24.2)*	-	-	-	102.680.505.636	-	102.680.505.636
Vay ngắn hạn từ bên khác	8.544.704.110	-	(8.544.704.110)	-	-	-
Nợ thuê tài chính dài hạn đến hạn trả (TM số 24.4)	-	-	-	950.296.308	-	950.296.308
Dài hạn	**2.826.000.000**	**1.695.508.447.521**	**(54.866.573.562)**	**(103.630.801.944)**	**1.835.903.361**	**1.541.672.975.376**
Vay ngân hàng (TM số 24.2)	2.826.000.000	308.041.516.903	(54.166.252.820)	(102.680.505.636)	-	154.020.758.447
Trái phiếu phát hành (TM số 24.3)	-	1.383.125.000.000	-	-	1.835.903.361	1.384.960.903.361
Nợ thuê tài chính dài hạn (TM số 24.4)	-	4.341.930.618	(700.320.742)	(950.296.308)	-	2.691.313.568
TỔNG CỘNG	**2.986.971.681.710**	**14.938.106.473.538**	**(11.983.936.500.702)**	**-**	**1.835.903.361**	**5.942.977.557.907**

24.1 Các khoản vay ngân hàng ngắn hạn

Chi tiết các khoản vay ngắn hạn từ các ngân hàng với lãi suất áp dụng theo từng lần giải ngân tài trợ vốn lưu động, được trình bày như sau:

	Số cuối năm VND	Hình thức đảm bảo
Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam ("TCB")	1.422.211.735.186	
Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam ("Vietinbank")	1.336.589.183.444	(*)
Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam ("BIDV")	729.247.652.080	
Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam ("VCB")	342.666.075.658	
Ngân hàng Thương mại Cổ phần ("TMCP") Quân đội ("MB")	338.542.554.491	Tín chấp
Ngân hàng TNHH MTV HSBC (Việt Nam)	106.653.309.661	
Ngân hàng TMCP Tiên Phong ("TPBank")	21.761.083.021	
Ngân hàng TMCP Hàng hải Việt Nam ("MSB")	2.187.046	
TỔNG CỘNG	**4.297.673.780.587**	

24. VAY VÀ NỢ THUÊ TÀI CHÍNH *(tiếp theo)*

24.2 Khoản vay ngân hàng dài hạn

Chi tiết các khoản vay dài hạn từ các ngân hàng, với lãi suất áp dụng theo từng lần giải ngân, được trình bày như sau:

VND

	Số cuối năm VND	Kỳ hạn trả gốc	Hình thức đảm bảo
TCB	256.701.264.083	Ngày 31 tháng 5 năm 2030	(*)
Trong đó:			
Vay dài hạn đến hạn trả	102.680.505.636		
Vay dài hạn	154.020.758.447		

(*) Tại ngày 30 tháng 6 năm 2026, các khoản vay này được đảm bảo bằng các tài sản sau:

- Hợp đồng thi công của Sinh Nam;
- Hợp đồng thi công của UGVN;
- Máy móc thiết bị, Quyền sử dụng đất của Sinh Nam; và
- Máy móc, thiết bị thuộc dự án điện mặt trời của Solaresco-1.

24.3 Phát hành trái phiếu dài hạn

Tổ chức phát hành	Đại lý đăng lý lưu ký và chuyển nhượng	Số cuối năm VND	Ngày đáo hạn	Lãi suất %/năm	Tài sản đảm bảo
Công ty Cổ phần Xây dựng Coteccons	Công ty Cổ phần Chứng khoán SSI	1.384.960.903.361	Ngày 30 tháng 1 năm 2029	9,0	Tín chấp
Trong đó:	Trái phiếu phát hành	1.400.000.000.000			
	Chi phí phát hành	(16.875.000.000)			
	Phân bổ theo lãi suất thực	1.835.903.361			

Đây là khoản trái phiếu tín chấp phát hành thông qua đại lý phát hành là Công ty Cổ phần Chứng khoán SSI và được niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội ("HNX") với mã giao dịch CTD126006. Trái phiếu này có mệnh giá 100.000 đồng/ trái phiếu với kỳ hạn ba năm kể từ ngày phát hành là ngày 30 tháng 1 năm 2026 và định kỳ trả lãi 6 tháng/ lần.

24.4 Nợ thuê tài chính

VND

	Số cuối năm			Số đầu năm		
	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
Từ 1 năm trở xuống	1.267.533.057	317.236.749	950.296.308	-	-	-
Trên 1 năm	3.190.363.338	499.049.770	2.691.313.568	-	-	-
TỔNG CỘNG	**4.457.896.395**	**816.286.519**	**3.641.609.876**	**-**	**-**	**-**

B09-DN/HN

25. DỰ PHÒNG PHẢI TRẢ

VND

	Số cuối năm	Số đầu năm
Ngắn hạn	**255.217.906.794**	**189.887.955.633**
Dự phòng hợp đồng có rủi ro lớn	162.370.848.918	121.039.710.937
Dự phòng chi phí bảo hành công trình xây dựng	92.847.057.876	64.536.130.465
Dự phòng khác	-	4.312.114.231
Dài hạn	**2.829.431.717**	**2.717.350.052**
Dự phòng trợ cấp thôi việc	2.829.431.717	2.717.350.052
TỔNG CỘNG	**258.047.338.511**	**192.605.305.685**

26. QUỸ KHEN THƯỞNG, PHÚC LỢI

VND

	Năm nay	Năm trước
Số đầu năm	72.317.477.003	75.116.698.652
Hoàn nhập quỹ trong năm	646.906.337	-
Sử dụng quỹ trong năm	(1.226.547.600)	(2.799.221.649)
Số cuối năm	71.737.835.740	72.317.477.003

B09-DN/HN

27. VỐN CHỦ SỞ HỮU

27.1 Tình hình tăng giảm nguồn vốn chủ sở hữu

VND

	Vốn cổ phần	Thặng dư vốn cổ phần	Cổ phiếu quỹ	Quỹ đầu tư phát triển	Chênh lệch tỷ giá hối đoái	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	Lợi ích của cổ đông không kiểm soát	Tổng cộng
Năm trước								
Số đầu năm	1.036.332.610.000	2.879.707.744.105	(445.191.149.803)	4.419.168.700.873	2.830.738.524	697.885.426.193	533.134.942	8.591.267.204.834
Lợi nhuận thuần trong năm	-	-	-	-	-	456.184.761.211	27.127.604	456.211.888.815
Phát hành cổ phiếu quỹ cho người lao động	-	(165.324.000.000)	180.324.000.000	-	-	-	-	15.000.000.000
Cổ tức công bố	-	-	-	-	-	(99.930.014.000)	-	(99.930.014.000)
Khác	-	13.330.000	-	-	2.602.352.552	-	-	2.615.682.552
Số cuối năm	1.036.332.610.000	2.714.397.074.105	(264.867.149.803)	4.419.168.700.873	5.433.091.076	1.054.140.173.404	560.262.546	8.965.164.762.201
Năm nay								
Số đầu năm	1.036.332.610.000	2.714.397.074.105	(264.867.149.803)	4.419.168.700.873	5.433.091.076	1.054.140.173.404	560.262.546	8.965.164.762.201
Tăng vốn (*)	103.932.060.000	-	-	(103.932.060.000)	-	-	-	-
Lợi nhuận thuần trong năm	-	-	-	-	-	788.353.631.805	34.022.238	788.387.654.043
Chuyển đổi báo cáo tài chính	-	-	-	-	259.430.754	-	-	259.430.754
Cổ tức công bố (**)		-	-	-	-	(101.430.014.000)	-	(101.430.014.000)
Số cuối năm	1.140.264.670.000	2.714.397.074.105	(264.867.149.803)	4.315.236.640.873	5.692.521.830	1.741.063.791.209	594.284.784	9.652.381.832.998

(*) Theo Nghị quyết Hội đồng quản trị số 23/2025/NQ-HDQT, số 03/2026/NQ-HDQT ngày 14 tháng 11 năm 2025 và ngày 26 tháng 3 năm 2026, Công ty đã phê duyệt việc tăng vốn điều lệ từ nguồn quỹ đầu tư phát triển bằng việc phát hành thêm cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu với tỷ lệ 20:1. Vào ngày 21 tháng 1 năm 2026 và ngày 19 tháng 5 năm 2026, Công ty đã nhận được các Quyết định số 104/QĐ-SGDHCM và số 446/QĐ-SGDHCM của Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh về việc đăng ký niêm yết bổ sung số lượng chứng khoán tuần tự là 5.070.390 cổ phiếu và 5.322.816 cổ phiếu. Vào các ngày 13 tháng 2 năm 2026 và ngày 26 tháng 5 năm 2026, Công ty cũng đã nhận được các Giấy CNĐKDN điều chỉnh lần thứ 30 và 31 phê duyệt việc tăng vốn trên với số vốn điều lệ lần lượt là 1.087.036.510.000 đồng và 1.140.264.670.000 đồng.

(**) Theo Nghị quyết Đại Hội đồng Cổ đông Thường niên số 04/2025/NQ-ĐHĐCĐ và số 22/2025/NQ-HĐQT ngày 20 tháng 10 năm 2025 và ngày 14 tháng 11 năm 2025, Công ty đã phê duyệt phương án chi trả cổ tức bằng tiền từ nguồn lợi nhuận sau thuế chưa phân phối với tỷ lệ 10% (1.000 đồng/cổ phiếu) tương ứng tổng số tiền là 101.430.014.000 đồng. Vào ngày 19 tháng 11 năm 2025, Công ty đã nhận được Thông báo số 2166/TB-SGDTPHCM của Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh về ngày đăng ký cuối cùng của việc chi trả cổ tức năm 2025 bằng tiền như trên

27.2 Các giao dịch về vốn với các cổ đông và phân phối cổ tức

VND

	Năm nay	Năm trước
Vốn cổ phần đã góp		
Số đầu năm	1.036.332.610.000	1.036.332.610.000
Tăng trong năm	103.932.060.000	-
Số cuối năm	1.140.264.670.000	1.036.332.610.000
Cổ tức		
Cổ tức công bố	101.430.014.000	99.930.014.000
Cổ tức đã trả bằng tiền trong năm	101.358.479.950	99.857.697.150

27.3 Cổ phiếu

	Số lượng cổ phần	
	Số cuối năm	Số đầu năm
Số lượng cổ phiếu được phép phát hành	114.026.467	103.633.261
Số lượng cổ phiếu đã được phát hành và góp vốn đầy đủ	114.026.467	103.633.261
Cổ phiếu phổ thông	*114.026.467*	*103.633.261*
Số lượng cổ phiếu quỹ	2.203.247	2.203.247
Cổ phiếu phổ thông	*2.203.247*	*2.203.247*
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	111.823.220	101.430.014
Cổ phiếu phổ thông	*111.823.220*	*101.430.014*

27.4 Lãi trên cổ phiếu

Tập đoàn sử dụng các thông tin sau để tính lãi cơ bản và lãi suy giảm trên cổ phiếu:

VND

	Năm nay	Năm trước (*) (trình bày lại)
Lợi nhuận sau thuế TNDN của công ty mẹ	788.353.631.805	456.184.761.211
Trừ: Quỹ khen thưởng, phúc lợi	-	-
Lợi nhuận thuần sau thuế phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông (VND)	788.353.631.805	456.184.761.211
Số lượng cổ phiếu phổ thông lưu hành bình quân *(cổ phiếu) (*)*	111.823.220	111.823.220
Lãi cơ bản và lãi suy giảm trên cổ phiếu *(VND/cổ phiếu)*	7.050	4.080

(*) Bình quân gia quyền của số cổ phiếu phổ thông lưu hành cho năm trước đã được điều chỉnh lại trong báo cáo tài chính cho năm này để phản ánh việc cổ phiếu được phát hành mới cho cổ đông hiện hữu với tỷ lệ 20:1 được thực hiện trong tháng 1 năm 2026 và tháng 5 năm 2026 như Thuyết minh số 27.1.

Không có cổ phiếu phổ thông tiềm tàng suy giảm trong kỳ và đến ngày lập báo cáo tài chính hợp nhất này.

28. DOANH THU

28.1 *Doanh thu về bán hàng và cung cấp dịch vụ*

VND

	Năm nay	Năm trước
Tổng doanh thu	**34.340.403.316.882**	**24.884.629.649.283**
Trong đó:		
Doanh thu từ hoạt động xây dựng	*34.172.331.082.336*	*24.499.187.044.556*
Doanh thu bán hàng	*76.814.065.800*	*296.215.954.919*
Doanh thu từ cho thuê bất động sản đầu tư	*26.128.097.204*	*19.079.701.544*
Doanh thu từ cho thuê thiết bị xây dựng	*19.052.330.939*	*18.356.102.294*
Doanh thu chuyển nhượng bất động sản	*3.347.079.541*	*45.928.308.533*
Doanh thu khác	*42.730.661.062*	*5.862.537.437*
Các khoản giảm trừ doanh thu		
Giảm giá hàng bán	*(781.999.087)*	*(98.556.855)*
Doanh thu thuần	**34.339.621.317.795**	**24.884.531.092.428**
Trong đó:		
Doanh thu từ hoạt động xây dựng (*)	*34.171.974.300.138*	*24.499.088.487.701*
Doanh thu bán hàng	*76.388.848.911*	*296.215.954.919*
Doanh thu từ cho thuê bất động sản đầu tư	*26.128.097.204*	*19.079.701.544*
Doanh thu từ cho thuê thiết bị xây dựng	*19.052.330.939*	*18.356.102.294*
Doanh thu chuyển nhượng bất động sản	*3.347.079.541*	*45.928.308.533*
Doanh thu khác	*42.730.661.062*	*5.862.537.437*

(*) Doanh thu từ hợp đồng xây dựng được ghi nhận trong năm và tổng doanh thu lũy kế của hợp đồng xây dựng đang thực hiện như sau:

VND

	Năm nay	Năm trước
Doanh thu được ghi nhận của các hợp đồng xây dựng đang thực hiện	33.398.505.455.308	24.144.445.729.339
Doanh thu được ghi nhận của các hợp đồng xây dựng đã hoàn thành	773.468.844.830	354.642.758.362
TỔNG CỘNG	**34.171.974.300.138**	**24.499.088.487.701**

28.2 *Doanh thu hoạt động tài chính*

VND

	Năm nay	Năm trước (chưa kiểm toán)
Lãi tiền gửi ngân hàng	273.757.698.890	136.018.380.105
Lãi chậm thanh toán	65.237.540.455	60.078.409.777
Lãi từ hoạt động chứng khoán kinh doanh	25.302.851.211	44.243.954.171
Lãi từ hoạt động cho vay	21.405.427.673	11.881.685.159
Lãi từ cổ tức	5.720.000.000	2.860.000.000
Lãi chênh lệch tỷ giá hối đoái	1.532.634.697	927.183.282
Khác	14.130.657.057	-
TỔNG CỘNG	**407.086.809.983**	**256.009.612.494**

29. GIÁ VỐN HÀNG BÁN VÀ DỊCH VỤ CUNG CẤP

VND

	Năm nay	Năm trước
Giá vốn hoạt động xây dựng	32.788.971.051.929	23.756.610.550.783
Giá vốn hàng bán	71.515.075.928	249.046.139.052
Giá vốn cho thuê bất động sản đầu tư	14.220.424.305	12.110.785.837
Giá vốn cho thuê thiết bị xây dựng	9.573.759.700	6.586.261.980
Giá vốn từ chuyển nhượng bất động sản	3.046.976.486	43.160.756.682
Giá vốn khác	6.400.119.963	1.874.309.107
TỔNG CỘNG	**32.893.727.408.311**	**24.069.388.803.441**

30. CHI PHÍ TÀI CHÍNH

VND

	Năm nay	Năm trước
Chi phí lãi vay	350.966.535.800	142.904.534.520
Lỗ từ hoạt động đầu tư chứng khoán kinh doanh	8.526.393.127	29.827.368.219
Lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái	892.876.998	1.690.862.699
Lãi chậm thanh toán	-	27.687.557.449
Hoàn nhập dự phòng giảm giá các khoản đầu tư và cho vay	(20.563.285.698)	(2.904.588.835)
Khác	9.863.171.783	6.073.796.533
TỔNG CỘNG	**349.685.692.010**	**205.279.530.585**

31. CHI PHÍ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP

VND

	Năm nay	Năm trước
Chi phí nhân viên	351.578.559.676	272.367.635.851
Chi phí dịch vụ mua ngoài	184.098.715.210	115.498.079.433
Chi phí dự phòng (hoàn nhập dự phòng)	52.688.619.931	(135.064.608.280)
Chi phí khấu hao và hao mòn	27.822.781.362	30.008.558.449
Khác	60.025.149.899	48.542.686.378
TỔNG CỘNG	**676.213.826.078**	**331.352.351.831**

32. THU NHẬP VÀ CHI PHÍ KHÁC

VND

	Năm nay	Năm trước
Thu nhập khác	**208.589.567.712**	**31.804.275.415**
Thu từ thanh lý HĐHTKD	188.524.601.403	-
Hoàn nhập chi phí dự phòng bảo hành công trình	11.673.518.758	6.450.529.580
Phạt và đền bù	3.349.411.890	21.748.420.705
Khác	5.042.035.661	3.605.325.130
Chi phí khác	**(14.183.061.947)**	**(13.020.711.276)**
Chi phí bảo hành công trình	(4.756.665.384)	(12.444.005.170)
Chi phí phạt, bồi thường	(4.176.766.424)	-
Khác	(5.249.630.139)	(576.706.106)
LỢI NHUẬN KHÁC	**194.406.505.765**	**18.783.564.139**

33. CHI PHÍ SẢN XUẤT, KINH DOANH THEO YẾU TỐ

VND

	Năm nay	Năm trước
Chi phí nguyên liệu, vật liệu	19.716.712.228.380	14.379.519.975.597
Chi phí dịch vụ mua ngoài	11.857.293.678.697	8.153.041.265.781
Chi phí nhân viên	1.315.759.355.889	1.220.183.458.178
Chi phí công cụ, dụng cụ	393.088.787.171	292.295.850.259
Dự phòng (hoàn nhập dự phòng)	103.671.974.462	(104.121.925.239)
Chi phí khấu hao và hao mòn (TM số 12, 13, 14, 15 và 16)	94.184.154.924	113.700.483.267
Chi phí mua hàng	71.515.075.928	260.035.896.033
Chi phí khác	19.205.811.428	87.358.533.671
TỔNG CỘNG	**33.571.431.066.879**	**24.402.013.537.547**

34. THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP

Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp ("TNDN") áp dụng cho Tập đoàn là 20% thu nhập chịu thuế.

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.

34.1 Chi phí thuế TNDN

VND

	Năm nay	Năm trước
Chi phí thuế TNDN hiện hành	240.662.811.553	68.608.268.559
Điều chỉnh chi phí thuế TNDN trích thiếu trong những năm trước	6.312.891.890	1.446.662.156
	246.975.703.443	**70.054.930.715**
(Thu nhập) Chi phí thuế TNDN hoãn lại	(15.374.282.269)	25.744.345.417
TỔNG CỘNG	**231.601.421.174**	**95.799.276.132**

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

VND

	Năm nay	Năm trước
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	**1.019.989.075.217**	**552.011.164.947**
Thuế TNDN theo thuế suất áp dụng	203.997.815.043	110.402.232.989
Các khoản điều chỉnh:		
Lỗ (lãi) chưa thực hiện	**14.339.894.932**	**(19.389.250.689)**
Điều chỉnh thuế TNDN trích thiếu trong những năm trước	**6.312.891.890**	**1.446.662.156**
Chi phí không được trừ	**5.693.195.351**	**4.176.920.104**
Phân bổ lợi thế thương mại	**2.995.160.071**	**1.879.059.176**
Lỗ từ các công ty liên kết	**1.759.887**	**4.007.196**
Thu nhập từ cổ tức	**(1.739.296.000)**	**(2.720.354.800)**
Chi phí thuế TNDN	**231.601.421.174**	**95.799.276.132**

34.2 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 lợi nhuận 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 khấu 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 khấu 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.

B09-DN/HN

34. THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP *(tiếp theo)*

34.3 Thuế thu nhập hoãn lại

Tập đoàn đã ghi nhận một số tài sản thuế thu nhập hoãn lại và thuế thu nhập hoãn lại phải trả với các biến động trong năm báo cáo 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
Tài sản thuế thu nhập hoãn lại				
Dự phòng phải thu khó đòi	112.963.976.408	111.248.847.514	1.715.128.894	(23.268.993.149)
Dự phòng công trình rủi ro lớn	32.474.169.782	24.207.942.186	8.266.227.597	(10.443.792.949)
Lợi nhuận chưa thực hiện	16.733.855.958	827.653.714	15.906.202.244	(381.112.019)
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	7.653.654.051	18.857.049.363	(11.203.395.312)	7.644.988.273
Dự phòng cho vay	5.888.009.386	9.040.000.000	(3.151.990.614)	(1.160.000.000)
Chi phí phân bổ chưa thực hiện	3.932.915.838	331.852.501	3.601.063.337	-
Dự phòng trợ cấp thôi việc	544.870.543	525.779.210	19.091.333	(82.138.034)
Dự phòng tổn thất đầu tư	(3.908.401)	(5.668.288)	1.759.887	70.908.072
Chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ	(397.161.075)	(490.790.507)	93.629.431	(3.264.787)
Chênh lệch do đánh giá lại khoản đầu tư vào Ricons	(48.729.095.491)	(48.729.095.491)	-	-
	131.061.286.999	115.813.570.202	18.369.442.340	(27.623.404.593)
Thuế thu nhập hoãn lại phải trả				
Chênh lệch giá trị hợp lý tài sản của Sinh Nam	(24.605.870.538)	(27.601.030.609)	(2.995.160.071)	1.879.059.176
Tài sản thuế TNDN hoãn lại thuần	***106.455.416.461***	***88.212.539.593***		
Thu nhập (chi phí) thuế thu nhập hoãn lại			***15.374.282.269***	***(25.744.345.417)***

34. THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP *(tiếp theo)*

34.4 Lỗ thuế chuyển sang các năm sau

Tập đoàn được phép chuyển các khoản lỗ tính thuế sang năm sau để bù trừ với lợi nhuận thu được trong vòng 5 năm kể từ sau năm phát sinh khoản lỗ đó. Tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm, Công ty mẹ và các công ty con có các khoản lỗ lũy kế với tổng giá trị là 87.052.545.353 VND (ngày 30 tháng 6 năm 2025: 43.669.481.098 VND) có thể sử dụng để bù trừ với lợi nhuận phát sinh trong tương lai. Chi tiết như sau:

VND

Năm phát sinh	Có thể chuyển lỗ đến năm	Lỗ tính thuế (*)	Đã chuyển lỗ đến ngày 30 tháng 6 năm 2026	Không được chuyển lỗ	Chưa chuyển lỗ tại ngày 30 tháng 6 năm 2026
2021	2026	1.663.187	(1.663.187)	-	-
2022	2027	9.789.349	(9.789.349)	-	-
2023	2028	6.209.178	(6.209.178)	-	-
2024	2029	11.581.039.116	(11.502.927.444)	-	78.111.672
2024	Vô thời hạn	11.158.143.939	-	-	11.158.143.939
2025	2030	2.879.101.954	(12.414.990)	-	2.866.686.964
2025	Vô thời hạn	18.033.534.375		-	18.033.534.375
2026	2031	39.601.920.857	-	-	39.601.920.857
2026	Vô thời hạn	15.314.147.546	-	-	15.314.147.546
TỔNG CỘNG		**98.585.549.501**	**(11.533.004.148)**	**-**	**87.052.545.353**

(*) Lỗ tính thuế ước tính theo tờ khai thuế của Công ty mẹ và các công ty con cho năm tài chính kết thúc ngày 30 tháng 6 năm 2026 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 thuế lũy kế còn lại do không thể dự tính được lợi nhuận trong tương lai tại thời điểm này.

35. NGHIỆP VỤ VỚI CÁC BÊN LIÊN QUAN

Danh sách các bên liên quan với Tập đoàn tại ngày 30 tháng 6 năm 2026 như sau:

Bên liên quan	Mối quan hệ
Kustocem Pte. Ltd.	Cổ đông lớn
Công ty TNHH MTV Kinh Doanh và Đầu tư Thành Công	Cổ đông lớn
THE8TH PTE. Ltd.	Cổ đông lớn
Công ty TNHH Quản lý quỹ KIM Việt Nam	
KIM Vietnam Growth Equity Fund	
TMAM Vietnam Equity Mother Fund	
KITMC Worldwide Vietnam RSP Balance Fund	Nhóm cổ đông lớn
KIM Investment Funds - KIM Vietnam Growth Fund	
KIM PMAA Vietnam Securities Investment Trust 1 (Equity)	
KITMC Worldwide China Vietnam Fund	
Kusto Group Pte. Ltd. (“Kusto”)	Bên liên quan của cổ đông lớn
Công ty TNHH Kusto Management Việt Nam (“Kusto Việt Nam”)	Bên liên quan của cổ đông lớn
Công ty TNHH Bất động sản Ladona (“Ladona”)	Bên liên quan của cổ đông lớn
Thành viên Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát và Ban Tổng Giám đốc	Nhân sự chủ chốt

35. NGHIỆP VỤ VỚI CÁC BÊN LIÊN QUAN *(tiếp theo)*

Những giao dịch trọng yếu của Tập đoàn với các bên liên quan trong năm hiện hành và năm trước bao gồm:

VND

Bên liên quan	Nội dung nghiệp vụ	Năm nay	Năm trước
Ladona	Cung cấp dịch vụ xây dựng	130.646.509.096	594.337.115.123
	Chi phí tiện ích	-	545.446.671
Kusto	Thu nhập từ cho thuê văn phòng	187.734.087	100.159.635
Kusto Việt Nam	Thu nhập từ cho thuê văn phòng	34.552.713	22.360.557

Tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm, số dư các khoản phải thu và phải trả với các bên liên quan như sau:

VND

Bên liên quan	Nội dung nghiệp vụ	Số cuối năm	Số đầu năm
Phải thu ngắn hạn của khách hàng			
Ladona	Cung cấp dịch vụ xây dựng	74.361.021.954	96.553.093.825
Kusto	Cho thuê văn phòng	7.762.999	226.697
Kusto Việt Nam	Cho thuê văn phòng	192.446	42.731.716
TỔNG CỘNG		**74.368.977.399**	**96.596.052.238**
Phải trả người bán ngắn hạn			
Ladona	Chi phí tiện ích	**589.082.403**	**589.082.403**
Người mua trả tiền trước ngắn hạn			
Ladona	Cho thuê văn phòng	348.389	-
	Dịch vụ xây dựng	-	3.534.058.685
TỔNG CỘNG		**348.389**	**3.534.058.685**
Phải trả ngắn hạn khác			
Kusto	Ký quỹ thuê văn phòng	50.895.360	18.236.070
Kusto Việt Nam	Ký quỹ thuê văn phòng	15.160.446	5.030.640
TỔNG CỘNG		**66.055.806**	**23.266.710**

Các giao dịch với các bên liên quan khác

Thu nhập của các thành viên của Hội đồng Quản trị ("HĐQT"), Ban kiểm soát ("BKS") và Ban Tổng Giám đốc như sau:

VND

Tên	Chức vụ	Thu nhập	
		Năm nay	Năm trước
Ông Bolat Duisenov	Chủ tịch HĐQT	9.420.137.914	9.711.231.660
Ông Nguyễn Văn Đua	Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc Tài chính	7.420.081.667	3.875.090.040
Ông Võ Hoàng Lâm	Phó Tổng Giám đốc kiêm Tổng Giám đốc Coteccons Business Unit 1 và Thành viên HĐQT	5.863.051.519	7.051.047.815
Ông Nguyễn Chí Thiện	Phó Tổng Giám đốc kiêm Tổng Giám đốc Coteccons Business Unit 2	5.443.573.918	5.855.480.503
Bà Nguyễn Trình Thùy Trang	Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc Vận hành	5.137.454.346	5.290.035.559
Ông Trần Ngọc Hải	Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc Khối Thương mại	4.518.961.519	4.691.904.045
Ông Phạm Quang Vũ	Thành viên HĐQT	1.200.000.000	1.200.000.000
Ông Vũ Hoàng Nam	Thành viên BKS từ ngày 20 tháng 10 năm 2025	637.562.500	-
Ông Tống Văn Nga	Thành viên HĐQT	600.000.000	600.000.000
Ông Tan Chin Tiong	Thành viên HĐQT	600.000.000	600.000.000
Ông Ngụy Gia Hoàng	Trưởng BKS từ ngày 29 tháng 10 năm 2025	224.000.000	-
Ông Zhaidarzhan Zatayev	Thành viên HĐQT	108.000.000	-
Ông Trần Văn Thức	Trưởng BKS kiêm Giám đốc Quản trị rủi ro, Tuân thủ và Kiểm toán nội bộ đến ngày 20 tháng 10 năm 2025	80.000.000	1.347.243.963
Ông Đoàn Phan Trung Kiên	Thành viên BKS đến ngày 20 tháng 10 năm 2025	32.000.000	96.000.000
Ông Phạm Quân Lực	Phó Tổng Giám đốc đến ngày 17 tháng 10 năm 2024 Phó Tổng Giám đốc Coteccons Business Unit 1 đến ngày 25 tháng 9 năm 2025	-	3.664.122.447
TỔNG CỘNG		**41.284.823.383**	**43.982.156.032**

36. CAM KẾT CHO THUÊ HOẠT ĐỘNG

Tập đoàn hiện đang cho thuê Tòa nhà văn phòng Coteccons theo các hợp đồng thuê hoạt động. Vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm, các khoản tiền thuê tối thiểu trong tương lai theo hợp đồng thuê hoạt động được trình bày như sau:

VND

	Số cuối năm	Số đầu năm
Đến 1 năm	10.483.278.166	7.950.829.017
Từ 1 đến 5 năm	9.197.645.112	14.129.291.829
TỔNG CỘNG	**19.680.923.278**	**22.080.120.846**

Các khoản cam kết góp vốn

Tại thời điểm 30 tháng 6 năm 2026, Tập đoàn có các khoản cam kết góp vốn vào các công ty con như sau:

	USD	Giá trị USD
CTD INC	10.000.000	264.660.000.000
CTD Sing	9.460.000	250.368.360.000
CTD Saudi	5.000.000	132.330.000.000
CTD India	-	60.000.000.000
CTD Cambodia	1.980.000	52.402.680.000
GEO	1.500.000	39.699.000.000
TỔNG CỘNG	**27.940.000**	**799.460.040.000**

37. CÁC SỰ KIỆN PHÁT SINH SAU NGÀY KẾT THÚC KỲ KẾ TOÁN NĂM

Không có sự kiện nào khác phát sinh sau ngày kết thúc kỳ kế toán năm 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 24 tháng 9, năm 2026

Lê Nguyễn Thục Trinh	**Trần Thị Thanh Vân**	**Nguyễn Hồng Sơn**
Người lập	Kế toán trưởng	Trợ lý Điều hành Giám đốc Tài chính Người được ủy quyền

CHƯƠNG VIII.

BÁO CÁO TÀI CHÍNH THEO TIÊU CHUẨN IFRS

CONTENTS

		PAGES
Appendix 1	VAS versus IFRS Key Accounting Differences (Conceptual Overview)	**1**
Appendix 2	IFRS-Based Consolidated Financial Information (presented in VND)	**2 - 7**
Appendix 3	IFRS Conversion adjustments: Basis of adjustments and reconciliation	**8 - 23**
Appendix 4	Management comments on key differences arising from VAS to IFRS conversion	**24**
Appendix 5	Supporting documents and management assumptions index	**25**

REPORT OF FACTUAL FINDINGS

For the the years ended 30 June 2026, and 2025

APPENDIX 1: VAS VERSUS IFRS KEY ACCOUNTING DIFFERENCES

List of management's identification of conceptual differences applicable to the Group are as below:

1. IFRS 16 Leases: Recognition of Right-of-use Assets and Lease liabilities under applicable lease contracts

2. IAS 16 Property, Plant and Equipment: Reclassification of low-value assets

3. IAS 19 Employee Benefits: Measurement and recognition of accumulating paid absences

4. IFRS 2 Share Based Payments: Measurement and recognition of shares granted to the employees under Group schemes

5. IFRS 9 Financial Instruments - Classification & measurement:

- Equity investment designated at fair value through profit or loss
- Business Cooperation Contract Investments designated at fair value through profit or loss
- Trading Securities designated at fair value through profit or loss
- Expected Credit Loss

6. IFRS 3 Business Combinations: Recognition of goodwill & acquisition accounting

7. Relevant IFRSs and IASs - presentation purposes: reclassification from Construction in Progress to Property, plant and equipment, intangible assets and inventories

8. Relevant IFRSs and IASs - presentation purposes: reclassification from Provision for doubtful receivables to Trade receivables and Current deposits and other receivables.

9. Relevant IFRSs and IASs - presentation purposes: reclassification from finance income to other income

10. Relevant IFRSs and IASs - presentation purposes: reclassification from other operating income to other income

11. Relevant IFRSs and IASs - presentation purposes: reclassification from other operating income to cost of sales

12. IAS 12 Deferred tax — recognition and reconciliation of temporary differences

Basis for adjustment are presented at Appendix 4.

REPORT OF FACTUAL FINDINGS

For the the years ended 30 June 2026, and 2025

APPENDIX 2: IFRS-BASED CONSOLIDATED FINANCIAL INFORMATION

(PRESENTED IN VND)

The Group's statements of financial position and profit or loss and other comprehensive income prepared by management for the scoped periods are presented in Vietnam Dong (VND"), which is also the Company's functional currency.

CONSOLIDATED STATEMENTS OF PROFIT OR LOSS

for the years ended 30 June 2026 and 2025

VND

	For the years ended 30 June	
	2026	**2025**
Revenue from contracts with customers	34,294,440,889,652	24,847,095,288,590
Rental income	45,180,428,143	37,435,803,838
Revenue	**34,339,621,317,795**	**24,884,531,092,428**
Cost of sales	(32,886,100,054,865)	(24,075,382,279,029)
Gross profit	**1,453,521,262,930**	**809,148,813,399**
Other operating income	7,680,947,479	25,353,745,833
Selling expenses	(1,489,832,490)	(1,272,382,275)
Administrative expenses	(710,934,389,037)	(529,200,819,703)
Other operating expenses	(9,426,396,563)	(576,706,106)
Operating profit	**739,351,592,319**	**303,452,651,148**
Finance income	304,734,347,427	150,693,479,631
Finance costs	(339,267,594,956)	(181,632,068,347)
Other income	80,900,832,209	61,005,593,059
Other expenses	(9,832,399,206)	(1,690,862,699)
Net fair value gain on financial assets at FVTPL	56,281,085,814	81,094,737,793
Share of loss of an associate	(8,799,437)	(20,035,982)
Profit before income tax	**832,159,064,170**	**412,903,494,603**
EBITDA (*)	**1,128,593,300,705**	**581,960,948,438**
Income tax expense	(190,969,115,274)	(84,735,437,722)
Profit for the year/period	**641,189,948,896**	**328,168,056,881**

(*) EBITDA represents profit before net loan interest, income tax expense, depreciation, and amortisation. This non-IFRS measure is presented to provide supplemental information on the Group's performance.

CONSOLIDATED STATEMENTS OF COMPREHENSIVE INCOME

for the years ended 30 June 2026 and 2025

VND

	For the years ended 30 June	
	2026	**2025**
Profit for the year/period	**641,189,948,896**	**328,168,056,881**
Other comprehensive loss		
Other comprehensive loss that may be reclassified to profit or loss in subsequent periods (net of tax):		
Exchange differences on translation of foreign operations	(259,430,754)	(2,602,352,552)
Other comprehensive loss that may be reclassified to profit or loss in subsequent periods	**(259,430,754)**	**(2,602,352,552)**
Other comprehensive loss for the year, net of tax	**(259,430,754)**	**(2,602,352,552)**
Total comprehensive income for the year/period, net of tax	**640,930,518,142**	**325,565,704,329**

CONSOLIDATED STATEMENTS OF FINANCIAL POSITION

as at 30 June 2026 and 2025

VND

	30 June 2026	30 June 2025
ASSETS		
Non-current assets		
Property, plant and equipment	796,978,280,502	459,267,762,291
Investment properties	257,342,515,809	308,156,881,069
Intangible assets	111,333,053,129	118,751,544,825
Goodwill	174,925,739,087	188,690,871,937
Right-of-use assets	185,749,865,384	213,215,527,816
Investment in an associate	2,426,660,204	2,435,459,641
Equity investment designated at fair value through profit or loss	432,581,407,097	388,485,596,992
Non-current financial assets at fair value through profit or loss	-	318,578,571,186
Non-current deposits and other receivables	2,244,143,650	27,901,679,367
Deferred tax assets	157,382,685,420	131,312,349,896
Non-current other assets	2,724,862,717	10,760,668,570
Total non-current assets	**2,123,689,212,999**	**2,167,556,913,590**
Current assets		
Inventories	9,982,090,350,734	5,989,982,161,958
Trade receivables	13,944,726,908,847	13,590,625,474,426
Current deposits and other receivables	4,929,789,989,640	3,598,148,954,076
Contract assets	-	488,018,268
Current financial assets at fair value through profit or loss	-	124,907,539,219
Short-term deposits	3,886,774,307,586	1,474,389,527,295
Current other assets	13,463,173,127	727,432,268
Cash and cash equivalents	3,935,562,475,908	2,712,312,888,753
Total current assets	**36,692,407,205,842**	**27,491,581,996,263**
TOTAL ASSETS	**38,816,096,418,841**	**29,659,138,909,853**

CONSOLIDATED STATEMENTS OF FINANCIAL POSITION (continued)

as at 30 June 2026 and 2025

VND

	30 June 2026	30 June 2025
EQUITY AND LIABILITIES		
Equity attributable to owners of the parent		
Issued capital	1,140,264,670,000	1,036,332,610,000
Share premium	2,714,397,074,105	2,714,397,074,105
Treasury shares	(264,867,149,803)	(264,867,149,803)
Retained earnings	5,922,690,359,206	5,487,155,379,122
Other reserves	158,918,006,464	158,918,006,464
Other components of equity	5,692,521,830	5,433,091,076
	9,677,095,481,802	**9,137,369,010,964**
Non-controlling interests	593,942,843	560,478,784
Total equity	**9,677,689,424,645**	**9,137,929,489,748**
Non-current liabilities		
Non-current interest-bearing loans, bonds and borrowings	1,543,948,685,730	2,826,000,000
Deferred tax liabilities	48,356,292,638	81,161,139,882
Non-current lease liabilities	8,556,764,638	25,158,014,409
Other individually immaterial provisions	2,829,431,717	2,717,350,052
Other payables	231,000,000	19,485,066,931
Total non-current liabilities	**1,603,922,174,723**	**131,347,571,274**
Current liabilities		
Trade, other and related party payables	13,593,692,305,929	12,353,081,803,847
Contract liabilities	9,032,374,806,616	4,818,292,391,911
Current interest-bearing loans, bonds and borrowings	4,459,158,229,642	2,984,145,681,710
Income tax payable	181,305,901,495	28,021,361,651
Provision for warranty	255,217,906,794	189,887,955,633
Current lease liabilities	12,057,476,122	15,825,995,254
Dividends payable	678,192,875	606,658,825
Total current liabilities	**27,534,484,819,473**	**20,389,861,848,831**
Total liabilities	**29,138,406,994,196**	**20,521,209,420,105**
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	**38,816,096,418,841**	**29,659,138,909,853**

CONSOLIDATED STATEMENT OF CASH FLOWS

for the years ended 30 June 2026 and 2025

VND

	For the years ended 30 June	
	2026	**2025**
OPERATING ACTIVITIES		
Profit before tax	832,159,064,170	412,903,494,603
Adjustments to reconcile profit before tax to net cash flows:		
Depreciation and impairment of property, plant and equipment and right-of-use assets	228,245,823,375	156,287,867,052
Amortisation and impairment of intangible assets and impairment of goodwill	8,323,991,696	12,458,642,052
Share-based payment expense	-	103,547,674,111
Net foreign exchange differences	(473,148,661)	(2,088,011,261)
Finance income	(266,130,992,184)	(126,767,686,515)
Finance costs	351,598,059,525	119,323,657,915
Other income	(92,391,974,041)	(65,765,259,942)
Fair value gain on financial assets at fair value through profit or loss	(56,281,085,814)	(81,094,737,793)
Movements in provisions	176,441,395,066	34,011,332,480
Working capital changes:		
Increase in trade receivables, contract assets and deposits and other receivables	(1,656,787,005,352)	(4,149,047,210,473)
(Increase) decrease in inventories and right of return assets	(3,883,853,295,887)	(2,861,125,495,382)
Increase in trade and other payables, contract liabilities and refund liabilities	5,476,812,311,859	5,581,450,128,298
	1,117,663,143,752	**(865,905,604,855)**
Interest and dividend received	314,679,397,240	365,005,280,206
Interest paid	(295,076,633,868)	(166,109,617,817)
Income tax paid	(99,962,979,475)	(117,853,292,053)
Net cash flows (used in) from operating activities	**1,037,302,927,649**	**(784,863,234,519)**

CONSOLIDATED STATEMENT OF CASH FLOWS (continued)

for the years ended 30 June 2026 and 2025

VND

	For the years ended 30 June	
	2026	**2025**
INVESTING ACTIVITIES		
Proceeds from sale of property, plant and equipment	70,999,656,343	270,064,920,706
Purchase of property, plant and equipment	(529,271,995,017)	(589,394,551,177)
Purchase of equity investment	(11,793,312,548)	(15,923,600,433)
Purchase of financial instruments	-	-
Proceeds from sale of equity investment	325,000,000,000	-
Proceeds from sale of financial instruments	119,632,590,016	135,788,978,148
Payments for bank term-deposits and loans to other entities	(9,019,163,432,004)	(3,519,425,526,266)
Collections from bank term deposits, bonds and loans to other entity	6,395,297,877,005	3,670,020,590,712
Net cash flows used in investing activities	**(2,649,298,616,205)**	**(48,869,188,310)**
FINANCING ACTIVITIES		
Proceeds from exercise of share options	-	15,013,330,000
Payment of principal portion of lease liabilities	(14,005,148,872)	(16,970,882,008)
Proceeds from borrowings	14,933,764,542,920	6,319,011,078,424
Repayment of borrowings	(11,983,236,179,960)	(4,881,897,695,565)
Dividends paid to equity holders of the parent	(101,358,479,950)	(99,857,697,150)
Net cash flows from financing activities	**2,835,164,734,138**	**1,335,298,133,701**
Net increase in cash and cash equivalents	1,223,169,045,582	501,565,710,872
Net foreign exchange difference	80,541,573	334,086,144
Cash and cash equivalents at the beginning of the year/period	2,712,312,888,753	2,210,413,091,737
Cash and cash equivalents at 30 June	**3,935,562,475,908**	**2,712,312,888,753**

REPORT OF FACTUAL FINDINGS

For the the years ended 30 June 2026, and 2025

APPENDIX 3: IFRS CONVERSION ADJUSTMENTS: BASIS OF ADJUSTMENTS AND RECONCILIATION

RECONCILIATION OF EQUITY

as at 30 june 2026

VND

	Notes	Local GAAP 30 June 2026	Reclassifications and remeasurements	IFRS 30 June 2026
ASSETS				
Non-current assets				
Property, plant and equipment	B, G	424,703,543,056	372,274,737,446	796,978,280,502
Investment properties		257,342,515,809	-	257,342,515,809
Intangible assets	G	110,795,900,403	537,152,726	111,333,053,129
Goodwill	F	137,802,869,358	37,122,869,729	174,925,739,087
Right-of-use assets	A, M	4,733,970,234	181,015,895,150	185,749,865,384
Investment in an associate		2,426,660,204	-	2,426,660,204
Equity investment designated at fair value through profit or loss	E	317,680,517,459	114,900,889,638	432,581,407,097
Non-current financial assets at fair value through profit or loss	E	-	-	-
Non-current deposits and other receivables	E, M	2,210,301,305	33,842,345	2,244,143,650
Deferred tax assets	L	131,061,286,999	26,321,398,421	157,382,685,420
Non-current other assets	A, B	548,395,717,275	(545,670,854,558)	2,724,862,717
Total non-current assets		**1,937,153,282,102**	**186,535,930,897**	**2,123,689,212,999**
Current assets				
Inventories	G	9,989,533,633,365	(7,443,282,631)	9,982,090,350,734
Trade receivables	E, H	13,952,183,848,719	(7,456,939,872)	13,944,726,908,847
Contract assets		-	-	-
Current deposits and other receivables	E, H, M	4,984,953,651,818	(55,163,662,178)	4,929,789,989,640
Current other assets	B, M	9,553,953,861	3,909,219,266	13,463,173,127
Short-term deposits		3,886,747,098,258	27,209,328	3,886,774,307,586
Current financial assets at fair value through profit or loss	E	-	-	-
Cash and cash equivalents		3,935,562,475,908	-	3,935,562,475,908
Total current assets		**36,758,534,661,929**	**(66,127,456,087)**	**36,692,407,205,842**
TOTAL ASSETS		**38,695,687,944,031**	**120,408,474,810**	**38,816,096,418,841**

RECONCILIATION OF EQUITY (continued)

as at 30 june 2026

VND

	Notes	Local GAAP 30 June 2026	Reclassifications and remeasurements	IFRS 30 June 2026
EQUITY AND LIABILITIES				
Equity attributable to owners of the parent				
Issued capital		1,140,264,670,000	-	1,140,264,670,000
Share premium		2,714,397,074,105	-	2,714,397,074,105
Treasury shares		(264,867,149,803)	-	(264,867,149,803)
Retained earnings		6,056,300,432,082	(133,610,072,876)	5,922,690,359,206
Other reserves	D	-	158,918,006,464	158,918,006,464
Other components of equity		5,692,521,830	-	5,692,521,830
		9,651,787,548,214	25,307,933,588	9,677,095,481,802
Non-controlling interests		594,284,784	(341,941)	593,942,843
Total equity		**9,652,381,832,998**	**25,307,591,647**	**9,677,689,424,645**
Non-current liabilities				
Non-current interest-bearing loans, bonds and borrowings	M	1,541,672,975,376	2,275,710,354	1,543,948,685,730
Deferred tax liabilities	L	24,605,870,538	23,750,422,100	48,356,292,638
Non-current lease liabilities	A	-	8,556,764,638	8,556,764,638
Other payables		231,000,000	-	231,000,000
Other individually immaterial provisions		2,829,431,717	-	2,829,431,717
Total non-current liabilities		**1,569,339,277,631**	**34,582,897,092**	**1,603,922,174,723**
Current liabilities				
Trade, other and related party payables	C, E, M	13,590,561,985,889	3,130,320,040	13,593,692,305,929
Contract liabilities		9,032,374,806,616	-	9,032,374,806,616
Current interest-bearing loans, bonds and borrowings	M	4,401,304,582,531	57,853,647,111	4,459,158,229,642
Income tax payable	M	194,507,551,572	(13,201,650,077)	181,305,901,495
Current lease liabilities	A	-	12,057,476,122	12,057,476,122
Dividends payable	M	-	678,192,875	678,192,875
Provision for warranty		255,217,906,794	-	255,217,906,794
Total current liabilities		**27,473,966,833,402**	**60,517,986,071**	**27,534,484,819,473**
Total liabilities		**29,043,306,111,033**	**95,100,883,163**	**29,138,406,994,196**
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES		**38,695,687,944,031**	**120,408,474,810**	**38,816,096,418,841**

RECONCILIATION OF EQUITY (continued)

as at 30 june 2025

VND

	Notes	Local GAAP 30 June 2025	Reclassifications and remeasurements	IFRS 30 June 2025
ASSETS				
Non-current assets				
Property, plant and equipment	B, G	339,109,926,644	120,157,835,647	459,267,762,291
Investment properties		308,156,881,069	-	308,156,881,069
Intangible assets	G	101,888,608,099	16,862,936,726	118,751,544,825
Goodwill	F	168,171,462,706	20,519,409,231	188,690,871,937
Right-of-use assets	A, M	712,088,024	212,503,439,792	213,215,527,816
Investment in an associate		2,435,459,641	-	2,435,459,641
Equity investment designated at fair value through profit or loss	E	312,880,517,459	75,605,079,533	388,485,596,992
Non-current financial assets at fair value through profit or loss	E	-	318,578,571,186	318,578,571,186
Non-current deposits and other receivables	E, M	28,561,091,830	(659,412,463)	27,901,679,367
Deferred tax assets	L	115,813,570,202	15,498,779,694	131,312,349,896
Non-current other assets	A, B	310,854,496,698	(300,093,828,128)	10,760,668,570
Total non-current assets		**1,688,584,102,372**	**478,972,811,218**	**2,167,556,913,590**
Current assets				
Inventories	G	6,013,956,992,223	(23,974,830,265)	5,989,982,161,958
Trade receivables	E, H	13,558,748,717,150	31,876,757,276	13,590,625,474,426
Contract assets		488,018,268	-	488,018,268
Current deposits and other receivables	E, H, M	4,131,406,685,105	(533,257,731,029)	3,598,148,954,076
Current other assets	B, M	6,771,586,771	(6,044,154,503)	727,432,268
Short-term deposits		1,474,389,527,295	-	1,474,389,527,295
Current financial assets at fair value through profit or loss	E	114,829,257,389	10,078,281,830	124,907,539,219
Cash and cash equivalents		2,712,312,888,753	-	2,712,312,888,753
Total current assets		**28,012,903,672,954**	**(521,321,676,691)**	**27,491,581,996,263**
TOTAL ASSETS		**29,701,487,775,326**	**(42,348,865,473)**	**29,659,138,909,853**

RECONCILIATION OF EQUITY (continued)

as at 30 june 2025

VND

	Notes	Local GAAP 30 June 2025	Reclassifications and remeasurements	IFRS 30 June 2025
EQUITY AND LIABILITIES				
Equity attributable to owners of the parent				
Issued capital		1,036,332,610,000	-	1,036,332,610,000
Share premium		2,714,397,074,105	-	2,714,397,074,105
Treasury shares		(264,867,149,803)	-	(264,867,149,803)
Retained earnings		5,473,308,874,277	13,846,504,845	5,487,155,379,122
Other reserves	D	-	158,918,006,464	158,918,006,464
Other components of equity		5,433,091,076	-	5,433,091,076
		8,964,604,499,655	**172,764,511,309**	**9,137,369,010,964**
Non-controlling interests		560,262,546	216,238	560,478,784
Total equity		**8,965,164,762,201**	**172,764,727,547**	**9,137,929,489,748**
Non-current liabilities				
Non-current interest-bearing loans, bonds and borrowings	M	2,826,000,000	-	2,826,000,000
Deferred tax liabilities	L	27,601,030,609	53,560,109,273	81,161,139,882
Non-current lease liabilities	A	-	25,158,014,409	25,158,014,409
Other individually immaterial provisions		2,717,350,052	-	2,717,350,052
Other payables		19,485,066,931	-	19,485,066,931
Total non-current liabilities		**52,629,447,592**	**78,718,123,682**	**131,347,571,274**
Current liabilities				
Trade, other and related party payables	C, E, M	12,654,945,785,254	(301,863,981,407)	12,353,081,803,847
Contract liabilities		4,818,292,391,911	-	4,818,292,391,911
Current interest-bearing loans, bonds and borrowings	M	2,984,145,681,710	-	2,984,145,681,710
Dividends payable	M	-	606,658,825	606,658,825
Income tax payable	M	36,421,751,025	(8,400,389,374)	28,021,361,651
Current lease liabilities	A	-	15,825,995,254	15,825,995,254
Provision for warranty		189,887,955,633	-	189,887,955,633
Total current liabilities		**20,683,693,565,533**	**(293,831,716,702)**	**20,389,861,848,831**
Total liabilities		**20,736,323,013,125**	**(215,113,593,020)**	**20,521,209,420,105**
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES		**29,701,487,775,326**	**(42,348,865,473)**	**29,659,138,909,853**

RECONCILIATION OF TOTAL COMPREHENSIVE INCOME

for the year ended 30 june 2026

VND

	Notes	Local GAAP year ended 30 June 2026	Reclassifications and remeasurements	IFRS year ended 30 June 2026
Revenue		34,339,621,317,795	-	34,339,621,317,795
Cost of sales	K, M	(32,907,910,470,258)	21,810,415,393	(32,886,100,054,865)
Gross profit		**1,431,710,847,537**	**21,810,415,393**	**1,453,521,262,930**
Other operating income	J, K	208,589,567,712	(200,908,620,233)	7,680,947,479
Selling expenses		(1,489,832,490)	-	(1,489,832,490)
Administrative expenses	A, B, C, D, E, F, M	(676,213,826,078)	(34,720,562,959)	(710,934,389,037)
Other operating expenses	M	-	(9,426,396,563)	(9,426,396,563)
Operating profit		**962,596,756,681**	**(223,245,164,362)**	**739,351,592,319**
Finance income	E, I, M	407,086,809,983	(102,352,462,556)	304,734,347,427
Finance costs	A, E, M	(349,685,692,010)	10,418,097,054	(339,267,594,956)
Other income	I, J	-	80,900,832,209	80,900,832,209
Other expenses	M	-	(9,832,399,206)	(9,832,399,206)
Net fair value gain on financial assets at FVTPL	E	-	56,281,085,814	56,281,085,814
Share of loss of an associate		(8,799,437)	-	(8,799,437)
Profit before tax		**1,019,989,075,217**	**(187,830,011,047)**	**832,159,064,170**
EBITDA		**1,186,580,099,876**	**(57,986,799,171)**	**1,128,593,300,705**
Income tax expense	L	(231,601,421,174)	40,632,305,900	(190,969,115,274)
Profit for the year		**788,387,654,043**	**(147,197,705,147)**	**641,189,948,896**
Other comprehensive loss, net of tax	**M**	**-**	**(259,430,754)**	**(259,430,754)**
Total comprehensive income for the year		**788,387,654,043**	**(147,457,135,901)**	**640,930,518,142**

RECONCILIATION OF TOTAL COMPREHENSIVE INCOME (continued)

for the year ended 30 june 2025

VND

	Notes	Local GAAP year ended 30 June 2025	Reclassifications and remeasurements	IFRS year ended 30 June 2025
Revenue		24,884,531,092,428	-	24,884,531,092,428
Cost of sales	K, M	(24,082,409,514,717)	7,027,235,688	(24,075,382,279,029)
Gross profit		**802,121,577,711**	**7,027,235,688**	**809,148,813,399**
Other operating income	J, K	31,804,275,415	(6,450,529,582)	25,353,745,833
Selling expenses		(1,272,382,275)	-	(1,272,382,275)
Administrative expenses	A, B, C, D, E, F, M	(331,352,351,831)	(197,848,467,872)	(529,200,819,703)
Other operating expenses	M	-	(576,706,106)	(576,706,106)
Operating profit		**501,301,119,020**	**(197,848,467,872)**	**303,452,651,148**
Finance income	E, I, M	256,009,612,494	(105,316,132,863)	150,693,479,631
Finance costs	A, E, M	(205,279,530,585)	23,647,462,238	(181,632,068,347)
Other income	I, J	-	61,005,593,059	61,005,593,059
Other expenses	M	-	(1,690,862,699)	(1,690,862,699)
Net fair value gain on financial assets at FVTPL	E	-	81,094,737,793	81,094,737,793
Share of loss of an associate		(20,035,982)	-	(20,035,982)
Profit before tax		**552,011,164,947**	**(139,107,670,344)**	**412,903,494,603**
EBITDA		**661,056,413,100**	**(79,095,464,662)**	**581,960,948,438**
Income tax expense	L	(95,799,276,132)	11,063,838,410	(84,735,437,722)
Profit for the year		**456,211,888,815**	**(128,043,831,934)**	**328,168,056,881**
Other comprehensive loss, net of tax	**M**	**-**	**(2,602,352,552)**	**(2,602,352,552)**
Total comprehensive income for the year		**456,211,888,815**	**(130,646,184,486)**	**325,565,704,329**

Notes to the reconciliation of equity as at 30 June 2026 and 2025 and total comprehensive income for the years ended 30 June 2026, and 2025

A. LEASES

Under VAS, the Company classified a lease as a finance lease or an operating lease. Operating lease payments were recognized as an operating expense in the consolidated statement of profit or loss on a straight-line basis over the lease term. Under IFRS, a lessee applies a single recognition and measurement approach for all leases, except for short-term leases and leases of low-value assets.

The Company recognizes lease liabilities representing the obligation to make lease payments and right-of-use assets representing the right to use the underlying assets. At the date of transition to IFRS, the Company applied the transitional provisions and measured lease liabilities at the present value of the remaining lease payments, discounted using the lessee's incremental borrowing rate at the date of transition to IFRS. Right-of-use assets are measured at the amount equal to the lease liabilities, adjusted by the amount of any prepaid or accrued lease payments.

The Company recognized an adjustment to the following financial statement line items as of 30 June 2026 and 2025 and for the years ended 30 June 2026, and 2025:

Impact on equity ((decrease)/increase in equity)

VND

	30 June 2026	30 June 2025
Right-of-use assets	185,749,865,384	213,215,527,816
Non-current other assets	(166,280,999,077)	(172,259,287,857)
Total assets	**19,468,866,307**	**40,956,239,959**
Current lease liabilities	11,426,862,077	15,825,995,254
Non-current lease liabilities	8,076,766,723	25,158,014,409
Total liabilities	**19,503,628,800**	**40,984,009,663**
(Decrease) increase in equity	**(34,762,493)**	**(27,769,704)**

Impact on consolidated statement of profit or loss ((decrease)/increase in profit)

VND

	For the year ended 30 June 2026	For the year ended 30 June 2025
Administrative expenses	2,103,105,781	2,655,021,384
Finance costs	(2,110,098,571)	(4,150,625,330)
(Decrease) increase in profit before tax	**(6,992,790)**	**(1,495,603,946)**

B. PROPERTY, PLANT AND EQUIPMENT

Low-value assets

Under VAS, the Company classified low-value assets (cost of VND 30,000,000 or less) as prepayment. Under IFRS, the Company classifies as property, plant and equipment all items where their useful life exceeds 12 months and recognizes as expenses items that do not meet the recognition criteria for assets.

The Company recognized an adjustment to the following financial statement line items as of 30 June 2026 and 2025 and for the years ended 30 June 2026, and 2025:

Impact on financial statement line item (decrease in equity)

VND

	30 June 2026	30 June 2025
Property, plant and equipment	365,368,607,541	113,045,942,108
Current other assets	(824,750,968)	(6,756,242,527)
Non-current other assets	(379,389,855,481)	(127,834,540,271)
Total assets	**(14,845,998,908)**	**(21,544,840,690)**
Decrease in equity	**(14,845,998,908)**	**(21,544,840,690)**

Impact on consolidated statement of profit or loss (increase/(decrease) in profit)

VND

	For the year ended 30 June 2026	For the year ended 30 June 2025
Administrative expenses	6,698,841,782	8,735,756,129
Increase (decrease) in profit before tax	**6,698,841,782**	**8,735,756,129**

C. EMPLOYEE BENEFITS

Accumulating paid absences

Under VAS, accumulated compensated absences were not accrued.

Under IFRS, accumulating paid absences are measured as the additional amount that the Company expects to pay as a result of the unused entitlement that has accumulated at the end of the reporting period.

The Company recognized an adjustment to the following financial statement line items as of 30 June 2026 and 2025, and for the years ended 30 June 2026, and 2025, as below:

Impact on equity (decrease in equity)

VND

	30 June 2026	30 June 2025
Trade, other and related party payables	49,091,123,994	15,342,288,043
Total liabilities	**49,091,123,994**	**15,342,288,043**
Decrease in equity	**(49,091,123,994)**	**(15,342,288,043)**

Impact on consolidated statements of profit or loss (decrease in profit)

VND

	For the year ended 30 June 2026	For the year ended 30 June 2025
Administrative expenses	(33,748,835,951)	(1,003,701,087)
Decrease in profit before tax	**(33,748,835,951)**	**(1,003,701,087)**

D. SHARE-BASED PAYMENTS

Employee Stock Ownership Plan

Under VAS, the Company did not account for share-based payment transactions. When cash was received upon the exercise of share options, this was recognized in equity.

Under IFRS, the Company measures the cost of equity-settled share-based payment transactions with employees at the fair value at the date when the grant is made using an appropriate valuation model.

The Company recognized an adjustment to the following financial statement line items as of 30 June 2026 and 2025 and the years ended 30 June 2026, and 2025:

Impact on equity

VND

	30 June 2026	30 June 2025
Other reserves	158,918,006,464	158,918,006,464
Retained earnings	**(158,918,006,464)**	**(158,918,006,464)**
Net impact on equity	**-**	**-**

Impact on consolidated statement of profit or loss (decrease in profit)

VND

	For the year ended 30 June 2026	For the year ended 30 June 2025
Administrative expenses	-	(103,547,674,111)
Decrease in profit before tax	**-**	**(103,547,674,111)**

E. FINANCIAL INSTRUMENTS

Equity investment designated at fair value through profit or loss

Under VAS, financial assets were measured at cost. Under IFRS, equity investments are classified and measured as at fair value through profit or loss unless an election is made, on an investment-by-investment basis, to designate the equity investment at fair value through other comprehensive income. The Company has not elected to measure this equity investment at fair value through other comprehensive income.

The Company recognized an adjustment to the following financial statement line items as of 30 June 2026 and 2025 and for the years ended 30 June 2026, and 2025:

Impact on equity (increase in equity)

VND

	30 June 2026	30 June 2025
Equity investment designated at fair value through profit or loss	114,900,889,638	75,605,079,533
Total assets	**114,900,889,638**	**75,605,079,533**
Increase in equity	**114,900,889,638**	**75,605,079,533**

Impact on consolidated statement of profit or loss (increase in profit)

VND

	For the year ended 30 June 2026	For the year ended 30 June 2025
Net fair value gain on financial assets at FVTPL	39,295,810,105	22,044,811,321
Increase in profit before tax	**39,295,810,105**	**22,044,811,321**

Business Cooperation Contract Investments

Under VAS, Business Cooperation Contract Investments were accounted for at cost.
Upon transition to IFRS, the Company assessed the contractual terms of these arrangements and concluded that they meet the definition of financial assets. As the contractual cash flows do not meet the solely payments of principal and interest (SPPI) criterion, these assets are classified and measured at fair value through profit or loss in accordance with IFRS 9.

During the year ended 30 June 2026, the Company disposed of its Business Cooperation Contract Investments for total proceeds of VND 325,000,000,000. Accordingly, no balance remained at 30 June 2026. Under VAS, these investments were accounted for at cost, and the entire gain on disposal of VND 188,524,601,403 was recognised in FY2026. Under IFRS, fair value gains had been recognised in prior periods (cumulative VND 182,117,185,000) based on the expected future net cash inflows. Upon settlement in FY2026, only the remaining difference between the carrying amount and the cash received, amounting to VND 6,407,416,403, was recognised in profit or loss. Therefore, profit before tax under IFRS for FY2026 is lower than under VAS by VND 182,117,185,000, and no difference in equity remained at 30 June 2026.

The Company recognized an adjustment to the following financial statement line items as of 30 June 2026 and 2025 and for the years ended 30 June 2026, and 2025:

Impact on equity (increase in equity)

VND

	30 June 2026	30 June 2025
Current deposits and other receivables	-	(461,461,386,185)
Non-current financial assets at fair value through profit or loss	-	**318,578,571,186**
Total assets	**-**	**(142,882,814,999)**
Trade, other and related party payables	-	(324,999,999,999)
Total liabilities	**-**	**(324,999,999,999)**
Increase in equity	**-**	**182,117,185,000**

Impact on consolidated statement of profit or loss (increase in profit)

VND

	For the year ended 30 June 2026	For the year ended 30 June 2025
Net fair value gain on financial assets at FVTPL	(182,117,185,000)	70,977,327,653
Net impact on profit before tax	**(182,117,185,000)**	**70,977,327,653**

Expected credit loss

Under VAS, impairment of financial assets applied an 'incurred loss' approach. Under IFRS, a forward-looking expected credit loss (ECL) approach is applied. This ECL approach is relevant for all debt instruments not held at fair value through profit or loss and contract assets.

The Company recognized an adjustment to the following financial statement line items as of 30 June 2026 and 2025 and for the years ended 30 June 2026, and 2025:

Impact on equity ((decrease)/increase in equity)

VND

	30 June 2026	30 June 2025
Trade receivables	(66,410,771,241)	(39,774,205,418)
Total assets	**(66,410,771,241)**	**(39,774,205,418)**
(Decrease) increase in equity	**(66,410,771,241)**	**(39,774,205,418)**

Impact on statements of profit or loss ((decrease)/increase in profit)

VND

	For the year ended 30 June 2026	For the year ended 30 June 2025
Administrative expenses	(26,636,565,823)	(124,447,066,001)
(Decrease) increase in profit before tax	**(26,636,565,823)**	**(124,447,066,001)**

F. BUSINESS COMBINATION

Under VAS, goodwill was amortized over a maximum useful life of 10 years. Impairment of goodwill was considered only under specific circumstances. Under IFRS, no annual amortization is recognized however goodwill is subject to an annual impairment test.

The Company recognized an adjustment to the following financial statement line items as of 30 June 2026 and 2025 and for the years ended 30 June 2026, and 2025:

Impact on equity (increase in equity)

VND

	30 June 2026	30 June 2025
Goodwill	37,122,869,729	20,519,409,231
Total assets	**37,122,869,729**	**20,519,409,231**
Increase in equity	**37,122,869,729**	**20,519,409,231**

Impact on statements of profit or loss (increase in profit)

VND

	For the year ended 30 June 2026	For the year ended 30 June 2025
Administrative expenses	16,603,460,498	17,156,843,262
Increase in profit before tax	**16,603,460,498**	**17,156,843,262**

G. CONSTRUCTION IN PROGRESS (CIP)

Under VAS, CIP included expenditures for assets under construction without distinction as to their final use.

Upon transition to IFRS, the Company reassessed the nature and intended use of these projects. Accordingly, CIP balances were reclassified to property, plant and equipment, intangible assets, or inventories, as appropriate, in accordance with IAS 16, IAS 38 and IAS 2.

The Company recognized an adjustment to the following financial statement line items as of 30 June 2026 and 2025:

Impact on equity

VND

	30 June 2026	30 June 2025
Inventories	(7,443,282,631)	(23,974,830,265)
Property, plant and equipment	6,906,129,905	7,111,893,539
Intangible assets	537,152,726	16,862,936,726
Total assets	**-**	**-**
Net impact on equity	**-**	**-**

H. RECLASSIFICATION OF PROVISIONS RELATING TO RECEIVABLES

Under VAS, certain provisions relating to receivable balances were presented separately in the statement of financial position.

Upon transition to IFRS, the Company reassessed the nature of these balances and concluded that they are directly related to receivables. Accordingly, these amounts were reclassified and presented as adjustments to trade receivables and current deposits and other receivables, as appropriate, in accordance with IFRS presentation principles.

The Company recognized an adjustment to the following financial statement line items as of 30 June 2026 and 2025:

Impact on equity

VND

	30 June 2026	30 June 2025
Trade receivables	58,953,831,369	71,650,962,694
Current deposits and other receivables	58,953,831,369	71,650,962,694
Total assets	**-**	**-**
Increase in equity	**-**	**-**

I. RECLASSIFICATION OF INTEREST INCOME FROM LATE PAYMENTS

Under VAS, interest income arising from customer late payments was presented as finance income in the statement of profit or loss.

Upon transition to IFRS, the Company reassessed the nature of such income and determined that it is incidental to the Company's operating activities rather than arising from financing arrangements. Accordingly, this income was reclassified from finance income to other income.

The Company recognized an adjustment to the following financial statement line items for the years ended 30 June 2026, and 2025:

Impact on consolidated statement of profit or loss

VND

	30 June 2026	30 June 2025
Other income	80,900,832,209	61,005,593,059
Finance income	(80,900,832,209)	(61,005,593,059)
Net impact on profit before tax	**-**	**-**

J. REVERSAL OF CONSTRUCTION WARRANTY PROVISION

Under IFRS, as the warranty provision is initially recognized as part of cost of sales, any subsequent reversal represents a reduction of construction costs and is therefore required to be presented as cost of sales.

The Company recognized an adjustment to the following financial statement line items for the years ended 30 June 2026, and 2025:

Impact on consolidated statement of profit or loss

VND

	30 June 2026	30 June 2025
Other operating income	(12,384,018,830)	(6,450,529,582)
Cost of sales	12,384,018,830	6,450,529,582
Net impact on profit before tax	**-**	**-**

K. DEFERRED TAX

Temporary difference recognized in relation to each underlying adjustment

The various adjustments resulted in temporary differences. The Company recognizes deferred taxes on temporary differences. Deferred tax adjustments have been recognized in relation to each underlying adjustment, either in retained earnings, other comprehensive income or directly in equity, according to where the underlying adjustment is recognized.

The Company recognized an adjustment to the following financial statement line items as of 30 June 2026 and 2025 and for the years ended 30 June 2026 and 2025:

Impact on equity (decrease in equity)

VND

	30 June 2026	30 June 2025
Deferred tax assets	26,321,398,421.00	15,498,779,694
Total assets	**26,321,398,421.00**	**15,498,779,694**
Deferred tax liabilities	23,750,422,100.00	53,560,109,273
Total liabilities	**23,750,422,100.00**	**53,560,109,273**
Decrease in equity	**2,570,976,321.00**	**(38,061,329,579)**

Impact on consolidated statement of comprehensive income (increase/(decrease) in profit)

VND

	30 June 2026	30 June 2025
Income tax expense	40,632,305,900	11,063,838,410
Increase (decrease) in profit for the year/period	**40,632,305,900**	**11,063,838,410**

APPENDIX 4: MANAGEMENT COMMENTS ON KEY DIFFERENCES ARISING FROM VAS TO IFRS CONVERSION

VND

			Change in profit or loss		
IFRS Reference	**Impact on BS**		**Fiscal year 2026**	**Fiscal year 2025**	**Forward-looking note**
IFRS 2 - Share-based payments	Other reserve		-	(103,547,674,111)	Impact to P/L but no impact to overall Net assets of the Group
IFRS 9 - Expected credit loss	Trade receivables due to ECL measurement		(26,636,565,823)	(124,447,066,001)	ECL may change based on recovery expectations, counterparty credit risk, historical loss experience and macroeconomic assumptions
IAS 16 - Property, plant and equipment	Property, plant and equipment		6,698,841,782.00	8,735,756,129	Future impact reflected through systematic depreciation rather than immediate expensing
IAS 19 - Employee benefits	Other payables		(33,748,835,951.00)	(1,003,701,087)	Balances may vary depending on utilisation patterns and updated assumptions
IFRS 9 - Financial instruments - Equity investment at FVTPL	Financial instruments recognised at fair value instead of cost model		39,295,810,105	22,044,811,321	Current fair values are derived with reference to book values of investees; independent valuation may improve measurement reliability.
IFRS 9 - Financial instruments - Business Cooperation Contract Investments			(182,117,185,000)	70,977,327,653	FV gains had been recognised based on future net cash inflow. Upon settlement in 2026, only the remaining difference between the carrying amount and cash received is recognised in profit or loss
IFRS 9 - Financial instruments - Trading securities			(10,078,281,830)	(29,248,575,968)	Volatility in line with market movements
IFRS 3 - Business combinations	Goodwill		16,603,460,498.00	17,156,843,262	Goodwill subject to annual impairment testing; future impairment is recognised in profit or loss
IAS 12 - Deferred tax	Deferred tax assets and Deferred tax liabilities		40,632,305,900	11,063,838,410	Deferred taxes will reverse in line with the underlying temporary differences. Once the temporary difference is taxable in the future, the deferred tax expense would be reversed.
Other IFRS adjustments			1,893,314,418	(2,377,744,094)	
TOTAL			**(147,457,135,901)**	**(130,646,184,486)**	

REPORT OF FACTUAL FINDINGS (continued)

For the the years ended 30 June 2026, and 2025

APPENDIX 5: SUPPORTING DOCUMENTS AND MANAGEMENT ASSUMPTIONS INDEX

No	Area	Key supporting documents	Key management assumptions
1	IFRS 16 Leases	Lease contracts, lease schedules, Right-of-use Assets calculation files, discount rate support	Lease term and IBR reasonably determined
2	IAS 16 Low-value equipment	Fixed asset register, capitalization policy, listing of reclassified items	Useful life exceeding 12 months; meets PPE recognition criteria
3	IAS 19 Accumulating paid absences	Leave policy, leave reports, provision workings	Leave entitlement expected to be utilized
4	IFRS 2 Share-based payments	ESOP approval resolutions, ESOP plan and terms, management's fair value assessment	Fair value at grant date appropriate
5	IFRS 9 FVTPL investments	Investment agreements, management's fair value assessment	Fair value measurement appropriate
6	IFRS 9 Business Corporation Contract	Investment agreement, cash flow forecast and management's fair value assessment	Fair value measurement appropriate, market inputs to determine most appropriate WACC
7	IFRS 9 Expected Credit Loss	Aging reports, ECL model, historical loss data	Historical loss rates and forward-looking factors reasonable
8	IFRS 3 Business combinations	SPA agreements, goodwill workings	Identifiable assets and liabilities measured at fair value
9	CIP reclassification (IAS 16, IAS 38, IAS 2)	CIP listings, project status reports, acceptance documents	Classification reflects asset nature
10	IAS 12 Deferred tax	Temporary difference schedules, tax computations	Tax rates at reversal appropriate

BUILDING FUTURES
COTECCONS

THÔNG TIN PHẢN HỒI VÀ GÓP Ý, XIN LIÊN LẠC BỘ PHẬN IR

Email: ir@coteccons.vn | **Điện thoại:** +84.28-351.422.55/66
Địa chỉ: 236/6 Điện Biên Phủ, Phường Gia Định, Thành phố Hồ Chí Minh

NGƯỜI CÔNG BỐ THÔNG TIN

Họ tên: Đinh Thị Hồng Thắm | **Chức vụ:** Người phụ trách CBTT
Thông tin liên hệ: thamdth@coteccons.vn

QUÁ TRÌNH THỰC HIỆN BCTN NĂM TÀI CHÍNH 2026 CỦA COTECCONS CÓ SỰ THAM GIA CỦA:

Phụ trách nội dung: Ban Quan hệ Nhà đầu tư & Truyền thông
Thiết kế mỹ thuật: Phòng MarComs
Tư vấn nội dung; Chuyển ngữ & Phụ trách sản xuất: AnPR
Tư vấn mỹ thuật: Đỗ Tiến Đạt & Nguyễn Uyên
Nguồn ảnh: Báo Điện tử Chính phủ, Báo Nhân Dân, Tác giả Trần Ngọc Tiến - Xí nghiệp Đầu máy Sài Gòn
Đạo diễn hình ảnh: Vũ Khánh Tùng (hellos)
Chịu trách nhiệm triển khai: Ban Quan hệ Nhà đầu tư & Truyền thông
Cùng sự tham gia cung cấp thông tin - dữ liệu của các phòng, ban, bộ phận trực thuộc công ty, công ty con và công ty liên kết.

TRỤ SỞ CHÍNH

Tòa nhà Coteccons, 236/6 Điện Biên Phủ,
Phường Gia Định, Thành phố Hồ Chí Minh
Tel: 84.28-35142255/66 | **Email:** contact@coteccons.vn



SÁNG KIẾN NỔI BẬT

ẢNH CƯỚI CÔNG TRƯỜNG

Nơi hạnh phúc đôi lứa trưởng thành cùng những công trình

Tại Coteccons, công trường không chỉ là nơi kiến tạo những công trình mang dấu ấn cho xã hội mà còn là nơi nhiều câu chuyện gắn bó và hạnh phúc được vun đắp. Từ tinh thần đó, sáng kiến Ảnh cưới công trường ra đời như một hoạt động ý nghĩa thuộc Happy Coteccons, dành cho các cặp đôi cùng làm việc và trưởng thành trong mái nhà chung Coteccons.

Đằng sau những bộ ảnh cưới công trường không chỉ là câu chuyện của những lứa đôi mà còn là câu chuyện về sự đồng hành, gắn bó và tình yêu dành cho nghề xây dựng!

Ảnh cưới của Nguyễn Oanh và Ngô Thành tại Tân Trúc, Đài Loan - nơi Coteccons đang xây dựng dự án HRS Hsinchu.

BUILDING FUTURES
COTECCONS



Báo Nhân Dân, Trung tâm Đào tạo và Truyền thông, Coteccons, Saigon Times Foundation cùng các đơn vị, tổ chức trân trọng trao tặng **615** suất học bổng **"Xây nền ước mơ 2026"** cho con em công nhân tại **84** công trường Coteccons và **5** công ty vệ sinh môi trường, thoát nước đô thị tại TP.HCM, Hà Nội, Đà Nẵng.