



CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ QUỐC TẾ VIETTEL

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2011
BỘ CỤC THƯƠNG MẠI VIỆT NAM

viettelglobal.vn



Thông điệp của Chủ tịch Hội đồng Quản trị

Lịch sử hình thành và phát triển

Các sự kiện nổi bật năm 2011

Cơ cấu tổ chức và nhân sự

Báo cáo của Hội đồng Quản trị

Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc

Kế hoạch hoạt động và kinh doanh 2012

Thưa Quý Cổ đông,

Thay mặt Hội đồng Quản trị Công ty (HĐQT) tôi xin gửi đến quý Cổ đông lời chúc sức khỏe và lời chào trân trọng nhất.

Năm 2011, Công ty đã đạt được những thành tựu đáng ghi nhận dù hoạt động trong bối cảnh năm 2011 là một năm đầy biến động với nền kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng. Khủng hoảng nợ công làm chao đảo khu vực kinh tế Eurozone, nhiều nước bị hạ xếp hạng tín dụng. Tại Việt Nam, nền kinh tế cũng đã phải đối mặt với nhiều khó khăn: lạm phát phi mã gần 20%, thị trường chứng khoán sụt giảm đạt đáy, giảm tín nhiệm tín dụng và mất thanh khoản tại nhiều ngân hàng.

Về tiến trình đầu tư nước ngoài, năm 2011, song song với hoạt động triển khai mạng lưới và chuẩn bị cho kinh doanh tại Haiti và Mozambique, Công ty vẫn tiếp tục xúc tiến đầu tư vào nhiều thị trường tiềm năng khác như Tanzania, Cameroon, Kenya, Myanmar, v.v... và thu được những triển vọng khả quan để thâm nhập vào các thị trường này. Bên cạnh đó, dù trong giai đoạn khủng hoảng, Công ty cũng đã được nhiều tổ chức tín dụng lớn đề xuất cấp tín dụng, đảm bảo các dự án có đủ vốn hoạt động theo đúng lộ trình đầu tư đã được phê duyệt.

Về kết quả kinh doanh, năm 2011 công ty đạt doanh thu trên 6.024 nghìn tỷ đồng và lợi nhuận đạt trên 365 tỷ đồng. Đây là con số ấn tượng trong bối cảnh nền kinh tế khủng hoảng và Công ty đang đẩy mạnh đầu tư cho các dự án tại nước ngoài và. Các dự án tại Campuchia và Lào đã ổn định kinh doanh và chuyển lợi nhuận về nước, đóng góp vào kết quả kinh doanh khả quan của Công ty. Trong khi đó, dự án tại Haiti đã bắt đầu phát sinh doanh thu, bước đầu bù đắp được một phần chi phí.

Về mặt tổ chức nhân sự, Công ty đang tiến hành cải tổ mạnh mẽ theo mô hình tối ưu để có thể đạt được kết quả kinh doanh cao nhất với chi phí quản lý thấp nhất. Theo đó, Công ty sẽ tái cấu trúc lại một số phòng ban, sắp xếp cán bộ vào những bộ phận, vị trí phù hợp với năng lực, đào tạo cán bộ công nhân viên tại chỗ thông qua công việc, cắt giảm những nhân sự không phù hợp và không đạt yêu cầu. Đây là xu thế chung của tất cả các công ty trên thế giới trong quá trình hiện đại hoá và toàn cầu hoá hiện nay.



Thưa Quý Cổ đông,

Năm 2011 đã đi qua, HĐQT Công ty hy vọng sẽ có sự đồng hành của Quý cổ đông trong năm 2012 và những năm tiếp theo để cùng đưa Công ty phát triển hơn nữa. Dự kiến kế hoạch doanh thu hợp nhất của Công ty trong năm 2012 sẽ đạt 556 triệu Đô la Mỹ, lợi nhuận sau thuế đạt trên 1,000 tỷ đồng, đồng thời công ty sẽ có những cải tổ rõ rệt để cải thiện tình hình tài chính nhằm đạt được cơ cấu vốn hợp lý nhất, khả năng thanh toán cao nhất và tỷ suất lợi nhuận cao nhất.

Trong thời gian tới, Công ty sẽ vẫn tiếp tục theo đuổi chiến lược về đầu tư ra nước ngoài trong lĩnh vực viễn thông với tiêu chí phát triển hạ tầng làm tiên phong, phân đầu để đạt được vùng phủ rộng nhất, chất lượng hạ tầng mạng lưới tốt nhất, phát triển thuê bao rộng khắp. Song song với các mục tiêu về kinh doanh nêu trên, Công ty luôn nỗ lực gắn kết các hoạt động sản xuất - kinh doanh với các hoạt động xã hội, hoạt động nhân đạo - triết lý kinh doanh nền tảng và đã mang lại thành công và thương hiệu Viettel trong những năm qua.

Một lần nữa, cho phép tôi thay mặt HĐQT và Lãnh đạo Công ty, xin gửi lời tri ân đến Quý Cổ đông và tập thể cán bộ công nhân viên Công ty. Chúc Quý Cổ đông và gia đình sức khỏe, thành đạt và hạnh phúc.

Trân trọng cảm ơn,

Hoàng Anh Xuân

Chủ tịch Hội đồng Quản trị

Đầu tư tại Haiti

- 07/01/2010, Viettel trúng thầu mua 60% cổ phần công ty viễn thông nhà nước NATCOM tại Haiti;
- 09/08/2010, Công ty TNHH Viettel Overseas (VTO) nhận Giấy phép đầu tư ra nước ngoài cho dự án Haiti;
- 01/09/2010, VTO chính thức tiếp quản 60% cổ phần NATCOM

Đầu tư tại Mozambique

- 05/11/2010, MOVITEL trúng thầu giấy phép di động thứ ba tại Mozambique
- 11/11/2010, Viettel Global nhận Giấy phép đầu tư ra nước ngoài cho dự án Mozambique;
- Tháng 1/2011, MOVITEL nhận giấy phép di động và giấy phép đầu tư tại Mozambique

Tăng Vốn Điều lệ

Ngày 08/04/2009 Đại hội đồng Cổ đông thông qua việc tăng Vốn Điều lệ lên 3000 tỷ VNĐ

Khai trương dịch vụ tại Lào

Ngày 16/10/2009, Công ty Star Telecom Limited khai trương dịch vụ viễn thông với thương hiệu Unitel

Đầu tư tại Campuchia

Nhận chuyển nhượng dự án đầu tư viễn thông tại Campuchia ngày 01/08/2008

Khai trương dịch vụ tại Campuchia

Ngày 19/02/2009, Công ty VIETTEL (CAMBODIA) PTE., LTD. khai trương các dịch vụ viễn thông với thương hiệu Metfone

Đầu tư tại Lào:

- Nhận Giấy phép Đầu tư ra nước ngoài của Việt Nam để thực hiện dự án tại Lào 07/02/2008
- Nhận giấy phép đầu tư và thành lập Công ty Star Telecom Limited tại Lào ngày 21/02/2008

Thành lập Công ty

Công ty CP Đầu tư Quốc tế Viettel được cấp Giấy phép Đăng ký Kinh doanh lần đầu tiên ngày 24/10/2007



1

Hoàn thiện thủ tục Đầu tư tại Mozambique

- 06/01/2011, MOVITEL nhận giấy phép di động tại Mozambique;
- 12/01/2011, MOVITEL nhận giấy phép đầu tư tại Mozambique

2

Triển khai dự án viễn thông tại Peru

- 27/01/2011, Viettel Peru (công ty con của Tập đoàn Viettel) nhận giấy phép di động tại Peru;
- 14/04/2011, Tập đoàn Viettel được cấp Giấy phép đầu tư ra nước ngoài cho dự án Peru;
- Viettel Global tham gia dự án Peru với tư cách tư vấn quản lý dự án

3

Viettel Global tăng vốn Điều lệ lần 2

- 07/03/2011, Viettel Global đăng ký phát hành riêng lẻ 321.906.000 cổ phần cho các cổ đông chiến lược;
- 30/12/2011, các cổ đông chiến lược hoàn tất nghĩa vụ thanh toán, tăng Vốn Điều lệ của Viettel Global lên 6.219.060.000.000 đồng

4

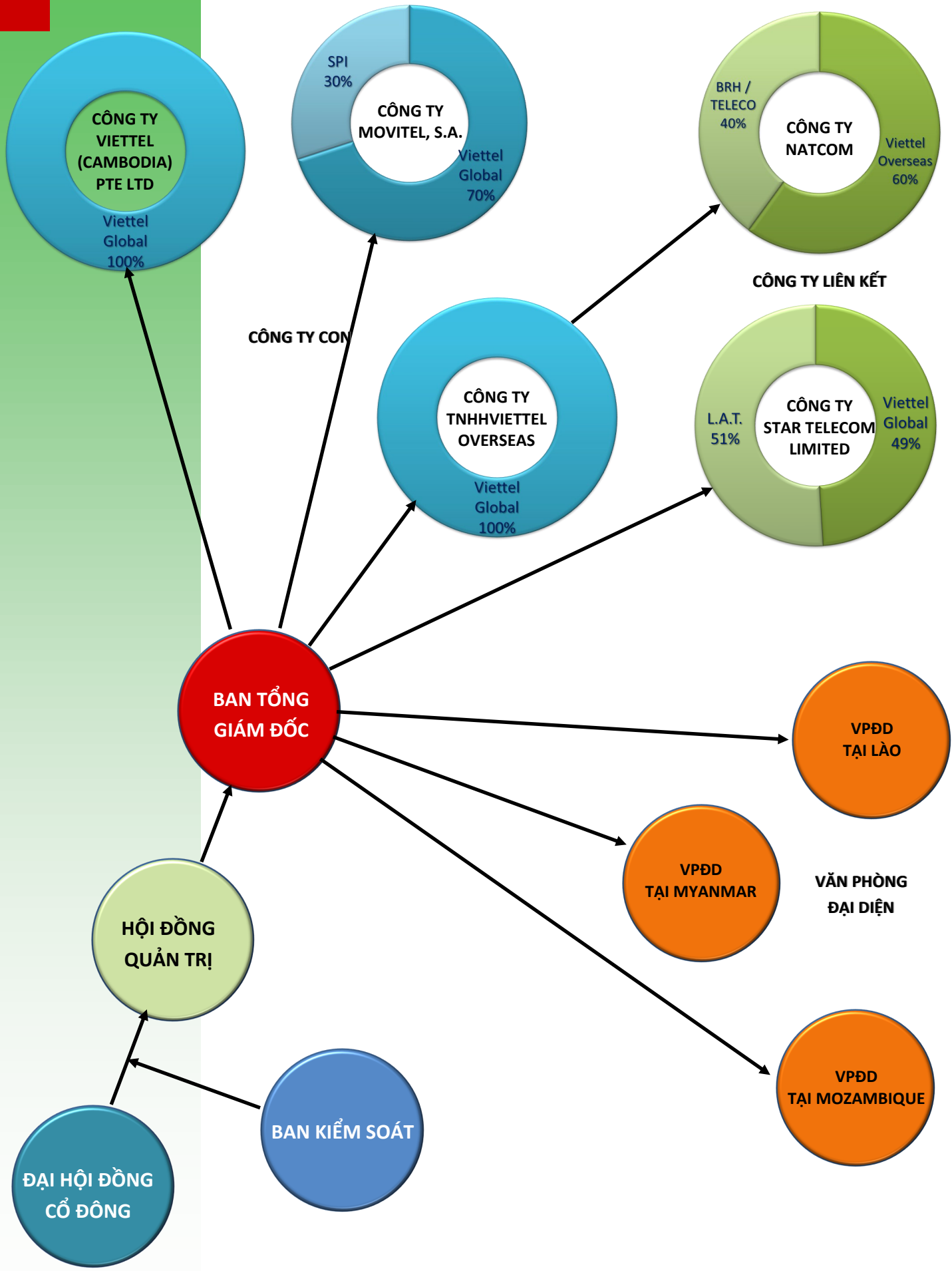
Khai trương dịch vụ tại Haiti

- 07/09/2011, NATCOM chính thức khai trước các dịch vụ viễn thông tại Haiti

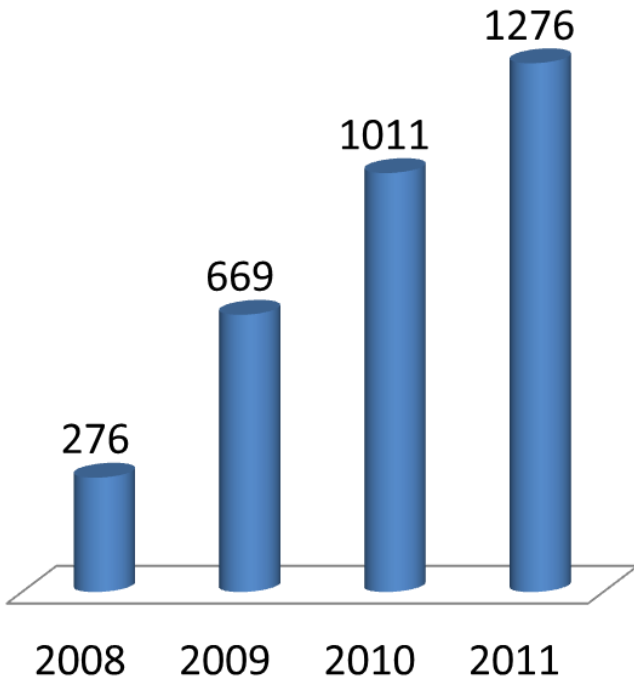
5

VIETTEL (CAMBODIA) PTE., LTD. (VTC) nhận giải thưởng

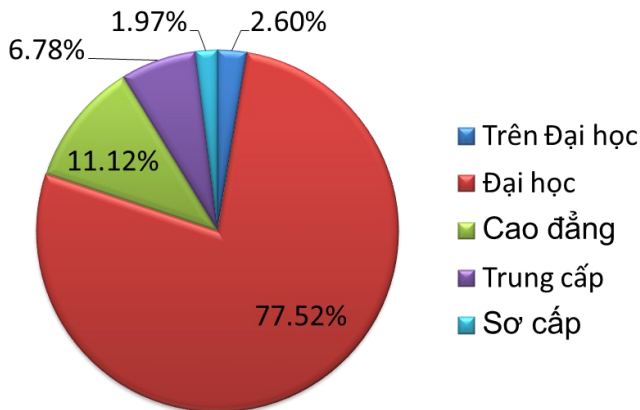
- 07/11/2011, VTC được WCA trao giải nhà cung cấp dịch vụ viễn thông tốt nhất tại các thị trường đang phát triển



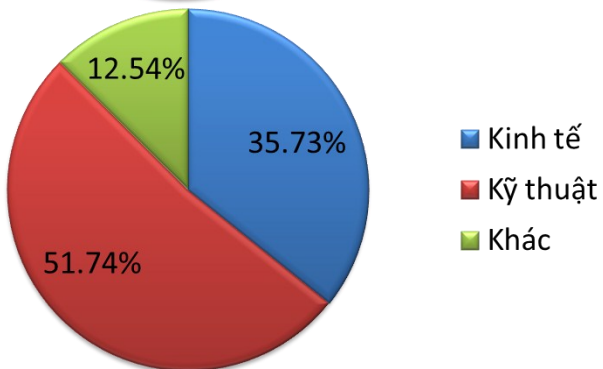
Quân số qua từng năm



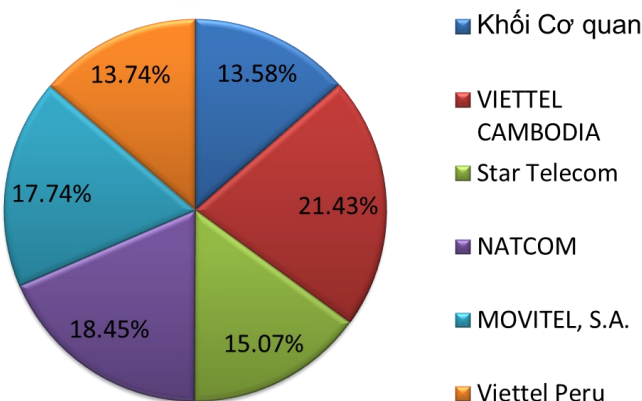
Quân số của Công ty tăng dần theo từng năm tương ứng với tiến độ triển khai các dự án đầu tư nước ngoài của Công ty. Đến hết 2010, tổng quân số của Công ty đã lên tới 1011 người



Số nhân viên có bằng Đại học hoặc trên Đại học là 1.016 người, chiếm 80,12% tổng quân số



Số nhân viên có chuyên môn liên quan đến các ngành Kinh tế chiếm 35,73%, số nhân viên thuộc khối Kỹ thuật chiếm 51,74%, còn lại là các ngành nghề khác



Trong năm 2011, quân số của Công ty được phân bổ tương đối đồng đều giữa các thị trường. Điều này đảm bảo mỗi dự án mà Công ty tham gia đều có đủ nguồn lực để thực hiện các mục tiêu đề ra

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Đặc điểm tình hình năm 2011

THUẬN LỢI	KHÓ KHĂN
Được Tập đoàn Viễn thông Quân đội hỗ trợ mọi mặt về vốn, nhân sự, kinh nghiệm	Kiểm soát chi phí chưa tốt đặc biệt là các chi phí hoạt động (lương, chi phí khai thác...)
Việc Viettel Global tăng Vốn Điều lệ lên 6.219.060.000.000 trong năm 2011 khiến Công ty chủ động hơn về đảm bảo vốn cho các dự án đang triển khai	Cạnh tranh mạnh giữa các nhà mạng, tại thị trường đầu tư rất khốc liệt
Các thị trường đang kinh doanh là: Star Telecom và VTC đã có doanh thu bền vững, đảm bảo nguồn lợi nhuận ổn định chuyển về nước. NATCOM tuy mới khai trương dịch vụ từ Tháng 9/2011 nhưng đã cho thấy tiềm năng lớn với 10,7 triệu USD	Đội ngũ cán bộ công nhân viên còn thiếu và yếu về năng lực chuyên môn cũng như kinh nghiệm quản lý, hoạt động phân tán trên địa bàn rộng tại các nước.
Thành công từ các dự án đã triển khai đã bắt đầu tạo tiếng vang cho Viettel Global trên trường quốc tế. Nhiều tổ chức tư vấn và tín dụng đã chủ động tìm đến Viettel Global để đưa ra các khả năng hợp tác.	Thị trường xúc tiến đầu tư, có nhiều khó khăn, trong đó ghi nhận sự nổi lên của các công ty có chính sách và lợi thế cạnh tranh không kém Viettel như Airtel Bharti.

Thành tựu năm 2010

Trong năm 2011, Star Telecom (STL) và VIETTEL (CAMBODIA) PTE LTD (VTC) tiếp tục phát triển bền vững về doanh thu trong khi NATCOM đã có những thành tựu bước đầu.

Doanh thu: USD

CÔNG TY	Kế hoạch 2011	Kết quả 2011	% TH/KH
STL	260,765,510	256,410,504	98.3%
VTC	106,259,284	109,837,922	103.4%
NATCOM	10,590,988	10,654,393	100.6%

Thù lao HĐQT & BKS

STT	Đơn vị	Tổng thù lao (VNĐ)
1	Hội đồng quản trị	923.520.000
2	Ban kiểm soát	255.000.000
	Tổng cộng	1.178.520.000

Hoạt động của Hội đồng Quản trị

Năm 2011, HĐQT đã triệu tập, tổ chức 01 cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên; thực hiện lấy ý kiến Đại hội đồng cổ đông bằng văn bản: 02 lần, thực hiện 21 lần biểu quyết bằng văn bản và ra 21 Nghị quyết để thực hiện điều hành các hoạt động của Công ty. Các Nghị quyết, Quyết định của HĐQT ban hành đều dựa trên sự thống nhất, chấp thuận của các thành viên HĐQT và vì lợi ích hợp pháp của Công ty.

Trong các hoạt động nêu trên, đáng lưu ý nhất là việc Hội đồng Quản trị đã tổ chức thành công việc phát hành cổ phần riêng lẻ để tăng Vốn Điều lệ của Công ty lên 6.219.060.000.000 đồng, qua đó đảm bảo cân cân tài chính và khả năng triển khai cùng lúc 5 dự án tại nước ngoài.



- Về chiến lược thâm nhập: **“Di động và băng rộng”** đi trước, **“mạng lưới rộng khắp”** **“dịch vụ phổ cập”**. Sử dụng **“tri thức và cách làm Viettel”** làm hành trang thâm nhập vào các thị trường.
- Về hạ tầng mạng lưới viễn thông: Hạ tầng đi trước, kinh doanh đi sau 2 năm triển khai phải có hạ tầng số 1 hoặc số 2 tại nước sẽ đầu tư, quang hóa 75%-95% xã 100% trung tâm huyện.
- Về doanh thu: Sau 2-3 năm kinh doanh chính thức doanh thu phải bù đắp được chi phí và có lãi. Năm thứ 3-4 kinh doanh phải có được lợi nhuận mang về nước. Sau 5-7 năm thu hồi toàn bộ vốn đầu tư về nước.
- Về bộ máy tổ chức: Trong năm kinh doanh đầu tiên bộ máy có mặt ở 100% huyện, hoạt động kinh doanh đến tuyến xã (năm thứ 2), lao động người việt 5-10% (trong năm thứ 3) còn lại đào tạo sử dụng lao động tại địa phương.
- Kênh phân phối: Xã hội hoá bán hàng, kênh phân phối đầy đủ thành phần: cửa hàng trực tiếp, Đại lý, nhân viên làng xã phủ 99% xã sau 2 năm kinh doanh. Sử dụng kênh làng xã là chìa khóa để thâm nhập sâu vào thị trường.
- Về xúc tiến đầu tư: Tại các nước đầu tư Viettel sẽ đều trở thành nhà cung cấp đầy đủ các dịch vụ viễn thông: di động+cố định+internet..
- Về vốn đầu tư: Đầu tư lớn và nhanh, cổ phần chi phối hoặc chiếm quyền điều hành giai đoạn đầu là điều kiện kiên quyết. Kết hợp lấy giấy phép từ đầu và mua lại công ty, kể cả tại các nước phát triển.
- Đóng góp cho đất nước đầu tư: Viettel mang ra thế giới những gì tốt đẹp nhất của doanh nghiệp, của đất nước. Gắn kinh doanh với trách nhiệm xã hội cho đất nước sở tại, trên cơ sở học tập kinh nghiệm trong nước và các nước đã đầu tư.
- Tại các nước đầu tư sẽ sử dụng thương hiệu riêng, không gắn với thương hiệu Viettel, VD: Metfone tại Campuchia, Unitel tại Lào, NATCOM tại Haiti và MOVITEL tại Mozambique.

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

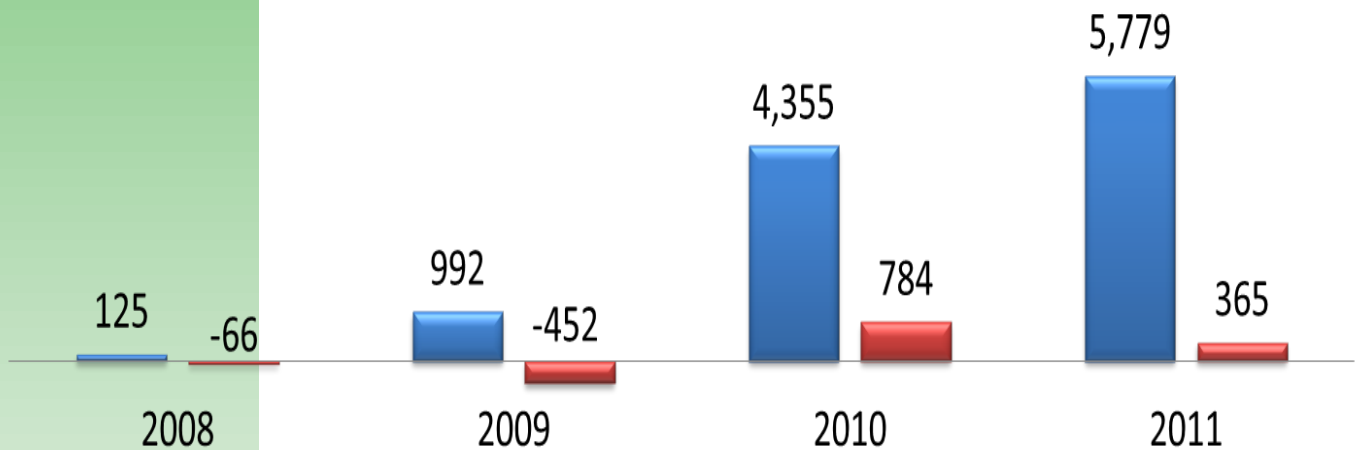
Tóm tắt kết quả kinh doanh 2011

- Doanh thu hợp nhất của Công ty đạt **6.024 nghìn tỷ Đồng**, tăng **38%** so với 2010
- Doanh thu thuần đạt trên **5,779 nghìn tỷ Đồng**, tăng **33%** so với năm 2010
- Lợi nhuận hợp nhất sau thuế đạt trên **365 tỷ Đồng**, giảm **47%** so với năm 2010 do NATCOM và MOVITEL đang trong giai đoạn đầu tư ban đầu

Đơn vị: tỷ VNĐ

Tăng trưởng doanh thu thuần và lợi nhuận

■ Doanh thu thuần ■ Lợi nhuận sau thuế



Các dự án đang triển khai

Dự án đầu tư xây dựng và khai thác mạng viễn thông tại Lào

Tổng vốn đầu tư: 59.465.567.35 USD, trong đó, phần vốn góp của Công ty: 29,138,128 USD, chiếm 49%. Đến hết năm 2011, Công ty đã huy động đủ 29,138,128 USD

Dự án đầu tư xây dựng và khai thác mạng viễn thông tại Campuchia

Tổng vốn đầu tư của dự án là 151 triệu USD, 100% do Công ty đóng góp. Tính đến hết 2010, Công ty đã huy động 40,3 triệu USD

Dự án đầu tư xây dựng và khai thác mạng viễn thông tại Haiti

Tổng vốn đầu tư của dự án là 99,9 triệu USD, trong đó phần vốn góp của Công ty thông qua Công ty TNHH Viettel Ocerseas là 59 triệu USD, chiếm 60%. Tính đến hết 2010, Công ty đã huy động đủ 59 triệu USD

Dự án đầu tư xây dựng và khai thác mạng viễn thông tại Mozambique

Tổng vốn đầu tư của dự án là 493,7 triệu USD, trong đó phần vốn góp của Công ty là 345,7 triệu USD, chiếm 70%. Tính đến hết 2010, Công ty đã huy động 140,6 triệu USD

Chỉ số & Chỉ tiêu tài chính

CHỈ SỐ TÀI CHÍNH	2011	2010	2009
Doanh thu thuần (đồng)	5,779 tỷ VNĐ	4,355 tỷ VNĐ	992 tỷ VNĐ
Tỷ suất lợi nhuận gộp/ Doanh thu thuần	15,59%	24%	(8%)
Tỷ suất lợi nhuận hoạt động / Doanh thu thuần	-2,29%	15%	(43%)
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần	6,31%	18%	(46%)
Tăng trưởng doanh thu thuần	32,68%	4.276%	694%
Tăng trưởng lợi nhuận sau thuế	-53,46%	NA	NA
Nợ phải trả/Vốn chủ sở hữu	87,80%	153%	3.55
Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (ROE)	4,76%	21%	-51%
Lãi cơ bản trên cổ phần (EPS) (đồng/cổ phần)	647,26	2,770	-3.424

CHỈ TIÊU	2011 (tỷ VNĐ)	2010 (tỷ VNĐ)	2009 (tỷ VNĐ)
Doanh thu thuần	5,779.14	4,355.38	99.52
Giá vốn hàng bán	4,878.20	3,313.71	1,070.12
Lợi nhuận gộp	900.93	1,041.67	-78.59
Lợi nhuận hoạt động	-132.40	638.99	-428.50
Lợi nhuận sau thuế	365.04	784.28	-451.94
Tài sản ngắn hạn	5,721.98	3,269.06	1,609.00
Tài sản dài hạn	8,668.21	6,163.05	3,336.08
Tổng tài sản	14,390.19	9,432.12	4,945.08
Nợ phải trả	6,727.83	5,699.84	3,889.20
Vốn chủ sở hữu	7,662.36	3,732.28	1,055.88

Những chỉ số tích cực

- Doanh thu tăng gấp 2 lần so với năm 2010. Tuy nhiên, doanh thu hợp nhất chỉ tăng 32,68% là do khi hợp nhất doanh thu nội bộ giữa VTG và các thị trường phần lớn bị loại bỏ.
- EBITDA tăng 68% từ 1,298 tỷ lên 2,179 tỷ. Biên EBITDA tăng từ 29% lên 36%. Điều này phản ánh khả năng tạo ra dòng tiền của doanh nghiệp tăng, góp phần vào việc giảm nợ tăng khả năng tự chủ về tài chính.
- Tài sản tăng 53% từ 9.432 tỷ lên 14.390 tỷ. Trong đó tăng do lợi nhuận mang lại trong kỳ là 365 tỷ, còn lại là do các khoản đầu tư mới tại Mozambique và Haiti
- Nợ phải trả/vốn chủ sở hữu giảm từ 1,53 xuống chỉ còn 0,88. Nguyên nhân là do tăng vốn và tăng nguồn tiền tạo ra trong kỳ (EBITDA gấp 2 lần năm 2010) để giảm nợ. Vốn CSH tăng gấp 2 lần, EBITDA tăng 2 lần, trong lúc nợ chỉ tăng 1.18 lần. Khả năng tự tài trợ vốn của Công ty đã được cải thiện, áp lực trả nợ giảm bớt, hạn mức vay với ngân hàng tăng lên.

Những mặt hạn chế

- Mặc dù trong năm 2011, Công ty đã đẩy mạnh công tác lên tài sản nhưng các khoản xây dựng dở dang trong cơ cấu Tài sản dài hạn vẫn ở mức cao, 4.409 tỉ VNĐ, chiếm khoảng 61,27% khối tài sản dài hạn. Điều này là do trong năm 2011 Công ty có thêm 2 dự án đang trong giai đoạn triển khai mạng lưới ở Haiti và Mozambique.
- Các công ty con/liên kết của Công ty chưa trích lập dự phòng hàng tồn kho., dẫn tới khả năng bị ảnh hưởng bởi biến động giá.
- Lãi cơ bản trên cổ phần (EPS) giảm 75,52% do trong năm 2011 tổng số cổ phần đã phát hành lên tới 621.906.000. Trong thời gian tới Công ty cần tập trung vào các nguồn huy động vốn khác để tránh pha loãng cổ phần của các cổ đông hiện hữu.
- Doanh thu tăng nhưng lợi nhuận giảm, tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần đạt 6% giảm 12% so với năm 2010 (18%). ROA 2.54% chỉ bằng 31% năm 2010. ROE đạt 4,76%, bằng 23% năm 2010. Lý do ROA thấp là do tăng vốn, đầu tư vào 2 thị trường mới là Mozambique và Haiti. Trong năm 2012, NATCOM và MOVITEL cần đẩy mạnh kinh doanh để bù đắp chi phí.

ĐIỂM MẠNH

Kinh nghiệm: Kế thừa các kinh nghiệm kinh doanh trong nước và các thị trường ARPU thấp.
Chiến lược đầu tư - kinh doanh khác biệt: Tự làm khi đầu tư ra nước ngoài, đầu tư ở ạt khi thâm nhập thị trường, chú trọng đến cấp quang và bằng rộng. Sử dụng công nghệ tiên tiến nhất.
Thực hiện các chương trình hỗ trợ Chính phủ và xã hội.
Lợi thế: được Tập đoàn hỗ trợ về nguồn vốn - nhân lực - tri thức.

ĐIỂM YẾU

Nhân lực chủ chốt cho các thị trường: Đầu tư rộng với quy mô nhiều nước, trong khi nguồn lực công ty còn chưa đủ mạnh.
Vốn đầu tư: chưa có đủ tiềm lực tài chính tham gia vào các vụ mua bán sát nhập lớn.
Rào cản về ngôn ngữ: các thứ tiếng tại thị trường đầu tư: tiếng Anh, Pháp, Tây Ban Nha..
Hệ thống quản lý chưa đồng bộ: giữa phần mềm tại VN và phần mềm sử dụng tại nước ngoài.

CƠ HỘI

Thị trường lớn, cạnh tranh chưa cao: Số lượng công ty tham gia thị trường đầu tư viễn thông quốc tế này khoảng 30, trong đó số công ty lớn khoảng 15.
Nhiều thị trường tiềm năng: Các nước đang còn cơ hội đầu tư (mật độ điện thoại dưới 40%) khoảng 60 nước với tổng dân số khoảng 2 tỷ người.
Thương hiệu Việt Nam và Viettel: Lợi thế của Viettel là đầu tư vào các nước có quan hệ chính trị tốt với Việt Nam. Viễn thông là ngành liên quan đến an ninh quốc gia nên các nước đều muốn chọn đối tác tin cậy về chính trị. Việt Nam rất có uy tín chính trị tại các nước Châu Á, Châu Phi, Trung Mỹ

NGUY CƠ

Việt Nam chưa có chính sách quốc gia về đầu tư ra nước ngoài:
 Viettel tham gia muộn vào hoạt động đầu tư nước ngoài, Viễn thông là lĩnh vực nhạy cảm về chính trị: do vậy có rủi ro khá lớn về chính trị.
 Thách thức từ các thị trường đầu tư: là những nước có ARPU thấp tập trung nhiều ở Châu phi, chính trị bất ổn, cơ sở hạ tầng thấp kém, tỉ lệ biết chữ thấp, dân số nghèo

Mục tiêu 2012

Xúc tiến Đầu tư:

- Nghiên cứu chiến lược xúc tiến đầu tư vào những nước nhỏ.
- Nghiên cứu khả năng thành lập/tham gia các công ty ở nước ngoài với số cổ phần < 50% mà vẫn có quyền kiểm soát.
- Tiếp tục đẩy mạnh các dự án xúc tiến đầu tư đang tiến hành.

Chỉ tiêu Doanh thu & Lợi nhuận

Công ty	Doanh thu (USD)	Lợi nhuận (USD)	Lợi nhuận VTG được hưởng (USD)
VTC	330,000,000	85,859,100	85,859,100
STL	180,000,000	55,931,380	24,665,739
NATCOM	70,000,000	(17,574,388)	(10,544,633)
MOVITEL	50,000,000	(52,068,688)	(36,448,081)
VTO	5,622	(609,782)	(609,782)
VTG	106,000,000	(10,345,167)	(10,345,167)
Hợp nhất	556,005,622	61,192,455	52,577,176

Dự báo doanh thu và ngân sách 2012

Yêu cầu

STT	Hạng mục	Dự kiến năm 2012 (USD)
I	Dòng tiền vào	376,960,000
1	Tiền còn đầu kỳ	71,300,000
2	Doanh thu từ bán thiết bị	188,370,000
3	Doanh thu từ hoạt động tài chính	7,280,000
4	Tiền lợi nhuận năm 2011 chuyển về từ VTC, STL	40,440,000
5	Nguồn thu khác (bù lương, từ HĐ bù trừ công nợ)	19,570,000
6	Vay Ngân hàng (phục vụ đầu tư mới)	50,000,000
II	Dòng tiền ra	343,240,000
1	Chi trả đối tác bán thiết bị	235,340,000
2	Chi hoạt động thường xuyên tại VTG	21,160,000
3	Chuyển tiền góp vốn điều lệ vào VTO và chuyển tiền cho dự án tại Mozambique	24,740,000
4	Chi đầu tư cho thị trường mới	60,000,000
III	Tiền còn cuối kỳ	33,720,000

Huy động vốn 2012

Với việc tăng vốn điều lệ lên 6.219.060.000.000 VNĐ, Công ty đã có đủ nguồn vốn cần thiết cho các dự án đang triển khai. Tuy nhiên để dự phòng cho khả năng có thể thâm nhập thành công vào 1 đến 2 thị trường mới trong năm 2012, Công ty có thể sẽ cần thêm khoảng 60 triệu USD. Dự kiến Công ty sẽ vay khoản vốn nêu trên từ ngân hàng. Trong năm 2011 nhiều ngân hàng quốc tế có uy tín đã tiếp cận Công ty để đề xuất cho vay. Do đó, Công ty hoàn toàn có thể lựa chọn một ngân hàng đối tác có uy tín và vay được với các điều kiện ưu đãi tốt. Việc vay ngân hàng cũng tránh pha loãng vốn của các cổ đông hiện hữu.

• Đi đều 2 chân:

Thách thức đang đặt ra cho VTG là vẫn cần đẩy nhanh việc lấy giấy phép mới và/hoặc mua công ty do cơ hội chỉ còn khoảng 1 vài năm tới TRONG KHI vẫn phải tối ưu việc khai thác các thị trường đang có (Laos, Cambodia, Haiti) cũng như kiểm soát tốt tiến độ, chất lượng các dự án đang triển khai (Haiti, Mozambique). Lựa chọn là vẫn phải đi đều 2 chân nếu muốn đạt được mục tiêu vùng phủ dân số 300 đến 500 triệu dân với tổng doanh thu lên đến 50,000 tỷ đồng vào năm 2015.

• Tăng cường bộ não:

Việc nhìn thấy tức thời các hoạt động hàng ngày ở các thị trường và điều chỉnh kịp thời các bất cập là nhiệm vụ sống còn của bất kỳ một công ty nào, đặc biệt là hình thái kinh doanh trên các quốc gia, thị trường khác nhau. Không có cách nào khác là phải có hệ thống công cụ (KPIs, Processes, IT) đủ mạnh và nhóm nhân sự xuất sắc ở đầu não tại Việt Nam.

• BOT (Build - Operate - Transfer):

Nhiều sai sót cơ bản xảy ra thường xuyên; các việc thường trình vẫn được “sáng tạo lại” theo những phương cách rất lãng phí và mất thời gian. Nguồn nhân lực người VN vẫn chiếm tỉ trọng cao (trên 20%) và sẽ là vấn đề đau đầu nhất khi tiếp tục mở rộng đầu tư ra nước ngoài. Do đó, cần mạnh mẽ đưa các tiến trình công việc vào khuôn mẫu BOT; ở đó, “Build” nghĩa là lập ra các đội set-up chuyên nghiệp, có kỹ năng chuyên môn tốt để tiến hành nhiệm vụ triển khai (t toàn bộ các công tác khảo sát, lập kế hoạch mạng lưới, xây lắp, tích hợp, phát sóng, và tối ưu trước khai trương) ở Việt Nam và đi làm ở các nước theo từng dự án. Sau đó, hệ thống mạng hoàn chỉnh này, bao gồm cả các qui trình sản xuất kinh doanh, sẽ được chuyển giao cho Thị trường, với khung nhân sự cốt cán là người Việt Nam, đã được lựa chọn và tối giản về số lượng (con số mục tiêu là 10%), để làm công tác khai thác (Operate). Tối ưu chi phí khai thác và tối đa hiệu quả SXKD là ưu tiên hàng đầu của bộ máy này. Quá trình chuyển giao cho người bản địa cũng được tiến hành ngay với mục tiêu sau 1 năm khai thác họ đã có thể làm các công việc thường trình và sau 2 năm khai thác tỉ lệ nhân sự Việt Nam sẽ giảm đáng kể (con số mục tiêu là <5%).

• Củng cố các nền tảng tài chính và pháp chế:

Các thể chế về tài chính và pháp chế luôn cần sự minh bạch và vững vàng. Nguồn nhân lực về tài chính và pháp chế sẽ được ưu tiên tuyển dụng và đào tạo để đủ cả về số lượng và chất lượng; cả ở Việt Nam và các thị trường. Hệ thống Kiểm soát nội bộ được xây dựng đảm bảo thông tin luôn được thông suốt và chính xác từ các thị trường về Việt Nam.

• Chuẩn tắc và tin học hóa các qui trình công việc:

Đây vừa là yêu cầu, vừa là giải pháp để thực hiện, để biến Công ty thành một công ty “Global” đúng nghĩa, ở khía cạnh sự chuyên nghiệp và hiệu quả của các qui trình công việc. Đây cũng là 1 vấn đề mang tính nền tảng cho bất kỳ một công ty hoạt động toàn cầu nào.

