



Hãy nói theo cách của bạn

TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ QUỐC TẾ VIETTEL



BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2014

The background features a light gray grid of dotted lines that intersect to form a series of diamond shapes. Several stylized paper airplanes, also in light gray, are scattered across the page, appearing to fly along the dotted lines. The overall aesthetic is clean and modern.

BÁO CÁO
THƯỜNG NIÊN 2014

► LỜI GIỚI THIỆU

Báo cáo thường niên năm 2014 cung cấp cho quý cổ đông những thông tin toàn diện về hoạt động đầu tư, sản xuất kinh doanh và những sự kiện nổi bật trong năm 2014 của Tổng Công ty Cổ phần Đầu tư Quốc tế Viettel. Đồng thời, báo cáo cũng nêu ra mục tiêu và định hướng phát triển trong năm 2015 của Tổng Công ty.





► MỤC LỤC



KẾ HOẠCH NĂM 2015



ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ
HOẠT ĐỘNG NĂM 2014



THÔNG ĐIỆP
CỦA CHỦ TỊCH HỘI
ĐỒNG QUẢN TRỊ



TỔNG QUAN VỀ
VIETTEL GLOBAL



KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG
KINH DOANH NĂM 2014



HOẠT ĐỘNG
KINH DOANH NĂM 2014



ĐIỂM NHẤN TOÀN CẦU

► GIẢI THÍCH VIẾT TẮT

► Viettel Global	Tổng Công ty CP Đầu tư Quốc tế Viettel.
► Viettel Overseas	Công ty TNHH Viettel Overseas.
► Viettel Cambodia	Công ty Viettel (Cambodia) Pte., LTD.
► Star Telecom	Công ty Star Telecom Co., LTD.
► Viettel Timor Leste	Công ty Viettel Timor Leste Unipessoal LDA
► Viettel Cameroun	Công ty Viettel Cameroun S.A.
► Viettel Burundi	Công ty Viettel Burundi S.A.
► Viettel Tanzania	Công ty Viettel Tanzania.
► Movitel	Công ty Movitel, S.A.
► Natcom	Công ty Natcom S.A.





Năm 2014 là năm đánh dấu sự chuyển mình của Viettel Global trong bộ máy tổ chức, nhân sự và chiến lược kinh doanh. Chúng ta đã đạt mục tiêu tăng trưởng hơn 20% cả về doanh thu, thuê bao và lợi nhuận.



THÔNGIỆP CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Kính thưa quý Cổ đông,

Năm 2014, ngành viễn thông thế giới tiếp tục tăng trưởng nhưng ở mức thấp hơn nhiều so với dự đoán. Các hãng viễn thông lớn đều có mức tăng trưởng doanh thu thấp hơn các năm trước do chi tiêu cho các dịch vụ viễn thông giảm đáng kể theo sự khó khăn chung của nền kinh tế. Tại các nước Viettel đầu tư, cạnh tranh ngày càng gay gắt hơn với sự vươn lên mạnh mẽ của đối thủ, đặc biệt khi các thị trường dần bước vào giai đoạn bão hòa.

Trong bối cảnh đó, để tiếp tục duy trì đà tăng trưởng, Tổng Công ty Cổ phần Đầu tư Quốc tế Viettel (Viettel Global) đã có những điều chỉnh mạnh mẽ về bộ máy tổ chức theo hướng chuyên sâu, chuyên nghiệp hơn; điều chỉnh về chiến lược đầu tư hạ tầng mạng lưới theo hướng trọng tâm, trọng điểm, đi tắt đón đầu về công nghệ; điều chỉnh chiến lược kinh doanh theo hướng cá thể và khác biệt, tập trung phát triển các dịch vụ trên nền băng thông rộng.

Nhờ những bước chuyển quan trọng trên, Viettel Global đã đạt được những kết quả ấn tượng với tổng doanh thu đạt hơn 1.200 triệu USD (tăng trưởng trên 20%), lợi nhuận đạt 140 triệu USD (tăng trưởng 41%). Thị trường Cameroun chỉ sau 4 tháng kinh doanh đã đạt một triệu thuê bao. Hai thị trường mới là Burundi và Tanzania đã tổ chức triển khai quyết liệt việc xây dựng hạ tầng mạng lưới để kịp thời đi vào kinh doanh trong năm 2015.

Với những thành tựu đạt được trong suốt thời gian qua, vị thế của Viettel ngày càng được nâng cao trên trường quốc tế, thể hiện qua việc rất nhiều quốc gia, đối tác chủ động mời Viettel đầu tư như Congo DRC, Bangladesht, Myanmar, Nepal, Triều Tiên, Belarus, Ukraine...; nhờ đó, đã tạo rất nhiều thuận lợi cho Viettel Global tìm kiếm cơ hội đầu tư, mở rộng qui mô và không ngừng tăng trưởng.

Bên cạnh kết quả đạt được, vẫn còn một số vấn đề tồn tại khiến Viettel Global chưa thực sự phát huy hết tiềm năng của mình để vươn cao, vươn xa hơn, như việc nguồn nhân lực hiện tại chưa theo kịp với đòi hỏi ngày càng cao của công việc, việc đưa ứng dụng công nghệ thông tin đến mọi ngõ ngách của cuộc sống chưa thực hiện triệt để, tại một số thị trường có thị phần cao chưa có nhiều cách làm sáng tạo, đột phá.

Tiếp tục phát huy những thành tích đạt được trong những năm vừa qua, năm 2015 Viettel Global tiếp tục phấn đấu duy trì đà tăng trưởng, khai trương mạng lưới tại các quốc gia Burundi và Tanzania, xin giấy phép đầu tư thêm hai thị trường mới. Để đạt được các mục tiêu phát triển bền vững, Viettel Global sẽ thực hiện một số giải pháp quan trọng như chuyển giao dần công tác điều hành sản xuất kinh doanh từ người Việt Nam sang người sở tại; đầu tư mạng lưới theo phương châm hiệu quả và tối ưu; làm bùng nổ dịch vụ 3G và bước đầu đưa dịch vụ 4G vào kinh doanh; triệt để ứng dụng các sản phẩm công nghệ thông tin không chỉ trong công tác điều hành của công ty, mà còn đến mọi ngõ ngách cuộc sống của người dân nước sở tại.

Cuối cùng, chúng tôi xin trân trọng cảm ơn sự ủng hộ của quý Cổ đông trong suốt thời gian vừa qua. Tôi mong rằng quý Cổ đông sẽ tiếp tục đồng hành cùng chúng tôi và phát triển Viettel Global thành một công ty toàn cầu vững mạnh, xứng đáng với vai trò là doanh nghiệp đầu tư ra nước ngoài lớn nhất Việt Nam.

Trân trọng cảm ơn!
Nguyễn Mạnh Hùng,



TỔNG QUAN VIETTEL GLOBAL



► LỊCH SỬ HÌNH THÀNH

Tổng Công ty Cổ phần Đầu tư Quốc tế Viettel được thành lập vào ngày 24 tháng 10 năm 2007 theo Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh số 0102409426 cấp bởi Phòng Đăng ký kinh doanh, Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Hà Nội (sửa đổi lần thứ 15 ngày 16 tháng 5 năm 2014) có trụ sở tại Tầng 20-21 Tòa nhà Viettel, số 1 đường Trần Hữu Dực, phường Mỹ Đình 2, quận Nam Từ Liêm, TP. Hà Nội.

Viettel Global được thành lập để thực hiện mục tiêu, định hướng đầu tư ra nước ngoài của Tập đoàn Viễn thông Quân đội. Tại thời điểm thành lập, vốn điều lệ của Công ty là 960 tỷ đồng. Đến cuối năm 2014, vốn điều lệ của Công ty là 12.438 tỷ đồng.

► CÁC MỐC PHÁT TRIỂN:

NĂM 2014

2/2014: Nhận giấy phép đầu tư tại Cộng hòa Burundi.
9/2014: Bắt đầu cung cấp dịch vụ tại Cameroon.

NĂM 2013

3/2013: Khai trương mạng viễn thông tại Đông Timor.
8/2013: - Được phê duyệt chuyển đổi mô hình từ "Công ty Cổ phần đầu tư Quốc tế Viettel" thành "Tổng Công ty Cổ phần Đầu tư Quốc tế Viettel";
- Tăng vốn điều lệ từ 6.219.052.000.000 đồng lên 12.438.112.000.000 đồng;
- Bổ sung ngành nghề "Cho thuê máy móc, thiết bị và đồ dùng hữu hình khác" vào Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp của Tổng Công ty.

NĂM 2012

5/2012: Khai trương mạng viễn thông tại Mozambique.
7/2012: Thắng thầu, nhận giấy phép đầu tư tại Đông Timor.
12/2012: Thắng thầu, nhận giấy phép viễn thông tại Cameroon.

NĂM 2011

9/2011: Khai trương mạng viễn thông tại Haiti.

NĂM 2010

2/2010: Thành lập Công ty TNHH Viettel Overseas để thực hiện đầu tư tại Cộng hòa Haiti.
11/2010: Thắng thầu dự án đầu tư mạng viễn thông tại Mozambique.

NĂM 2009

2/2009: Khai trương mạng viễn thông tại Campuchia.
10/2009: Khai trương mạng viễn thông tại Lào.

NĂM 2007

Ngày 24/10/2007: Thành lập Công ty CP Đầu tư Quốc tế Viettel.

NĂM 2008

1/2008: Nhận giấy phép đầu tư tại Campuchia.
2/2008: Thành lập Công ty Star Telecom Co., Ltd chính thức đầu tư sang Lào.

► CÁC CÔNG TY CON

Tính đến hết năm 2014, Tổng Công ty có 9 công ty con và công ty liên kết bao gồm:

- Công ty TNHH Viettel Overseas (tại Việt Nam).
- Công ty Viettel (Cambodia) PTE., LTD (tại Campuchia).
- Công ty Star Telecom Co., LTD (tại Lào).
- Công ty Viettel Timor Leste Unipessoal LDA (tại Đông Timor).
- Công ty Viettel Cameroun S.A (tại Cameroon).
- Công ty Viettel Burundi S.A. (Tại Burundi).
- Công ty Viettel Tanzania (tại Tanzania).
- Công ty Movitel, S.A. (tại Mozambique).
- Công ty Natcom S.A. (tại Haiti).

Ngoài ra tại Myanmar, Tổng công ty còn có một văn phòng đại diện để thực hiện nhiệm vụ nghiên cứu thị trường, xúc tiến đầu tư vào thị trường Myanmar.

► CƠ CẤU VỐN CỦA VTG

► Vốn điều lệ Công ty:	12.438 tỷ VNĐ
Trong đó:	
+ Tập đoàn Viettel:	97,58%
+ Các cổ đông khác:	2,42%

► CƠ CẤU VỐN CỦA CÁC CÔNG TY THỊ TRƯỜNG

Thị trường	Vốn điều lệ đăng ký hết 2014 (triệu USD)	Tỷ lệ sở hữu		Tổng
		Viettel	Đối tác liên doanh	
Viettel Cambodia	44,88	90%	10%	100%
Star Telecom	59,47	49%	51%	100%
Viettel Overseas	25	100%		100%
Natcom	98,33	60%	40%	100%
Movitel	0,5	70%	30%	100%
Viettel Timor Leste	0,5	100%		100%
Viettel Cameroun	0,04	70%	30%	100%
Viettel Tanzania	5	100%		100%
Viettel Burundi	0,003	85%	15%	100%
Tổng	233,72			

LIÊN HỆ

TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ QUỐC TẾ VIETTEL

Tầng 20-21 Tòa nhà Viettel, số 1 đường Trần Hữu Dục, phường Mỹ Đình 2, quận Nam Từ Liêm
TP. Hà Nội Tel: - (04) 6262 6868 - Fax: (04) 6256 8686 - Website: www.viettelglobal.vn

► CON SỐ ẤN TƯỢNG VIETTEL GLOBAL 2014

► **13 triệu**

Thuê bao



Tăng trưởng 30%

so với năm 2013

► **1,2 tỷ USD**

Doanh thu



Tăng >20 %

so với năm 2013

► **140,3 tr USD**

Lợi nhuận trước thuế hợp nhất



Tăng 41%

so với năm 2013

► **175 triệu**

Dân số



2 thị trường mới

8 quốc gia

► **90.800 Km**

Cáp quang



Tăng 17%

So với năm 2013

► **18.600 BTS**

Trạm



Tăng 17%

So với năm 2013

► NHỮNG SỰ KIỆN NỔI BẬT

► Thay đổi nhân sự Ban lãnh đạo công ty

Ông Nguyễn Mạnh Hùng được bổ nhiệm giữ chức Chủ tịch Hội đồng Quản trị Viettel Global ngày 28/04/2014.

Ông Tào Đức Thắng được bổ nhiệm giữ chức Tổng Giám đốc Viettel Global ngày 29/4/2014.

► Mô hình tổ chức mới

Viettel Global được tổ chức thành một công ty hoàn chỉnh có đầy đủ bộ máy khép kín từ quy hoạch định cỡ, đầu tư mua sắm, xây dựng hạ tầng tới vận hành khai thác và kinh doanh mạng lưới.

► Chuyển giao công tác điều hành sản xuất kinh doanh tại các công ty thị trường cho người sở tại

Nhận thức “Chúng ta là một” (We are one) - không có khoảng cách giữa người Việt và người sở tại đã giúp phát huy sức mạnh, trí tuệ của nhân viên sở tại. Vì vậy, năm 2014 đã diễn ra mạnh mẽ các hoạt động đào tạo và chuyển giao việc cho nhân viên người sở tại.

METFONE TỔ CHỨC HỘI NGHỊ QUỐC TẾ VAS ĐẦU TIÊN TẠI CAMPUCHIA

Ngày 2/2/2014, Metfone tổ chức Hội nghị về kinh doanh dịch vụ VAS (Value Added Service) tại Campuchia với sự tham gia của hơn 100 đối tác quốc tế. Đây là lần đầu tiên một doanh nghiệp viễn thông tại Campuchia tổ chức một hội nghị quốc tế để thảo luận về xu thế và cơ hội hợp tác trong lĩnh vực cung cấp các dịch vụ VAS. Hội thảo đã thu hút sự tham gia của nhiều nhà cung cấp VAS trên thế giới như Ấn độ, Malaysia, Myanmar, Việt Nam.



UNITEL KỈ NIỆM 5 NĂM KHAI TRƯƠNG DỊCH VỤ

Ngày 16/10/2014, Unitel đã tổ chức kỷ niệm 5 năm ngày khai trương mạng di động. Sau 5 năm cung cấp dịch vụ, công ty đã xây dựng được một mạng viễn thông có vùng phủ sóng lớn nhất tại Lào, với 3.100 trạm phát sóng và hệ thống kênh phân phối gồm 143 cửa hàng trên toàn quốc. Đến nay, Unitel đã có 1,8 triệu thuê bao và đang dẫn đầu thị trường với 47% thị phần.



BITEL CHÍNH THỨC KHAI TRƯƠNG TẠI PERU

Ngày 16/10/2014, Viettel chính thức khai trương mạng di động Bitel tại Peru, đây là thị trường đầu tiên Viettel đầu tư có thu nhập GDP đầu người cao gấp 3 lần Việt Nam. Bitel cũng là mạng đầu tiên của Viettel cung cấp dịch vụ trên duy nhất một nền tảng là 3G. Tại thời điểm khai trương, Bitel đã lắp đặt và phát sóng 3G phủ tới gần 80% dân số toàn quốc.



NATCOM LẤY LẠI ĐÀ TĂNG TRƯỞNG

Năm 2014, Natcom tại Haiti đã thực hiện một loạt cải cách về kinh doanh như cắt bỏ một loạt gói cước có doanh thu thấp, thay đổi chính sách khuyến mại cho thuê bao, thực hiện chủ trương tiết kiệm, đẩy mạnh truyền thông thương hiệu. Kết thúc năm 2014, Natcom ghi nhận doanh thu 100,83 triệu USD, tăng 23,2 % so với năm 2013 với số lượng thuê bao tăng lên đến 1,5 triệu thuê bao.

► ĐIỂM NHẤN TOÀN CẦU

NEXTTEL CUNG CẤP MẠNG 3G TẠI CAMEROON

Ngày 12/9/2014, Viettel Cameroun chính thức cung cấp dịch vụ đến người dân Cameroun dưới tên thương hiệu Nexttel. Nexttel là nhà mạng đầu tiên triển khai công nghệ 3G tại đất nước này. Với lợi thế tiên phong đó, Nexttel hướng đến mục tiêu cung cấp cho người dùng cơ hội sử dụng dịch vụ internet di động nhanh và tốt nhất trên hạ tầng mạng lưới rộng khắp của mình.



Nhân viên của hàng Nexttel tư vấn bán hàng cho khách.

MOVITEL NHẬN 3 GIẢI THƯỞNG QUỐC TẾ DANH GIÁ TRONG NĂM



Movitel nhận giải thưởng Kinh doanh Quốc tế.

Năm 2014, Movitel liên tiếp nhận được 3 giải thưởng quốc tế danh giá: Giải thưởng Sáng tạo di động dành cho các doanh nghiệp khu vực Châu Âu, Trung Đông và Châu Phi; giải "Doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất trong năm tại khu vực Trung Đông và Châu Phi" - Giải thưởng Kinh doanh Quốc tế, giải "Nhà mạng tốt nhất tại thị trường mới nổi" - giải thưởng Truyền thông Thế giới. Đây là kỉ lục hiếm có của một công ty viễn thông khi được vinh danh tại 3 giải thưởng quốc tế 3 danh giá trong cùng 1 năm.

TELEMOR NHẬN GIẢI THƯỞNG KINH DOANH QUỐC TẾ

Cùng với người anh em Movitel, năm 2014, Telemor được trao Giải "Khởi nghiệp ấn tượng trong năm" tại lễ trao Giải thưởng Kinh doanh Quốc tế năm 2014 của tổ chức Stevie Awards. Mới kinh doanh chính thức 1 năm nhưng Telemor đã phủ sóng dịch vụ đến 96% dân số Đông Timo, phát triển thuê bao ngang bằng số lượng mà đối thủ độc quyền có được trong hơn 10 năm (400.000 thuê bao), góp phần tăng mật độ phủ cáp di động tại quốc gia này từ 30% lên 60%.



Telemor nhận giải thưởng Kinh doanh Quốc tế.



Nhân viên Lumitel đang được hướng dẫn thi công trồng cột.

VIETTEL BURUNDI VÀ VIETTEL TANZANIA TĂNG TỐC

Năm 2014, Viettel Global triển khai đầu tư vào 2 thị trường mới là Burundi và Tanzania. Hiện nay 2 công ty đang gấp rút hoàn thành giai đoạn xây dựng hạ tầng và dự kiến sẽ khai trương trong năm 2015.



HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2014



BỐI CẢNH NĂM 2014

► VIỄN THÔNG THẾ GIỚI

► **Bùng nổ mạnh mẽ của dữ liệu di động**

Người sử dụng không chỉ quan tâm đến cách liên lạc truyền thống mà còn đòi hỏi về các dịch vụ giá trị gia tăng, dữ liệu di động. Số lượng thuê bao di động băng rộng đang tăng trưởng một cách nhanh chóng. Mức thâm nhập di động băng rộng trung bình toàn cầu ước đạt 32% vào cuối năm 2014, gần gấp đôi so với cách đây ba năm (2011) và gấp 4 lần so với cách đây 5 năm. Nếu tính riêng tại các quốc gia phát triển, mức thâm nhập băng rộng di động lên tới 84%, cao gấp 4 lần so với tỷ lệ ở các quốc gia đang phát triển (21%).

► **Các dịch vụ ứng dụng trên di động đe dọa đến doanh thu của nhà mạng.**

Trung bình 1 tháng, số lượng ứng dụng được tải về tăng 40% so với năm 2013, trong đó rất nhiều ứng dụng OTT (Over The Top) cho phép người dùng nghe, gọi, nhắn tin miễn phí trên nền internet. Theo kết quả khảo sát mới nhất của Juniper Research, năm 2014, các nhà mạng di động đã để mất 14 tỷ USD doanh thu từ việc khách hàng sử dụng các ứng dụng OTT như WhatsApp, Facebook và Skype để nhắn tin và gọi điện.

► **Ngành viễn thông thế giới đạt tỷ lệ tăng trưởng thấp hơn nhiều so với dự đoán**

Ngành viễn thông thế giới vẫn tiếp tục tăng trưởng nhưng tỷ lệ tăng trưởng thấp hơn nhiều so với dự đoán. Các hãng viễn thông lớn tại Mỹ như AT&T, Verizon hoặc ở châu Á và châu Mỹ như Claro, Movistar đều có mức tăng trưởng doanh thu thấp hơn các năm trước do chi tiêu cho các dịch vụ viễn thông giảm đáng kể theo sự khó khăn của nền kinh tế chung. Tốc độ tăng trưởng doanh thu dịch vụ di động toàn cầu đạt mức thấp nhất từ trước đến nay (2,6%).

► CẠNH TRANH GAY GẮT TẠI CÁC THỊ TRƯỜNG NƯỚC NGOÀI

Đối thủ ở các thị trường sau một thời gian đối đầu với sự phát triển thần tốc của Viettel đã học hỏi và tìm ra chiến lược mới đã bắt đầu vươn lên mạnh mẽ trong bối cảnh các thị trường dần bước vào giai đoạn bão hòa. Các công ty mới bắt đầu kinh doanh cũng phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt, bằng mọi cách của các nhà mạng đã vào thị trường trước đó.

► NGUỒN NHÂN LỰC HẠN CHẾ

Số lượng các thị trường triển khai ngày càng nhiều, nhiều nước quy định chặt chẽ số lượng người Việt sang làm việc tại những nước đó dẫn đến trong năm 2014 tất cả các công ty đều thực hiện giảm quân số người Việt và chuyển giao công tác vận hành sản xuất kinh doanh cho người sở tại. Điều này khiến công tác điều hành gặp nhiều khó khăn do số lượng người sở tại có kinh nghiệm chuyên môn ít, việc điều hành, nắm bắt thông tin từ xa gặp nhiều khó khăn do khác biệt ngôn ngữ, văn hóa.

HOẠT ĐỘNG CHÍNH TRONG NĂM

Chính trong bối cảnh đầy những khó khăn trên đã khiến năm 2014 là một năm chuyển mình mạnh mẽ của VTG với những sự chuyển dịch mang tính chiến lược.

► ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH KHÁC BIỆT ĐỂ CẠNH TRANH

► Các công ty đã có những cách tiếp cận khách hàng và tổ chức bán hàng mới, khác biệt hơn với trước đây và với chính đối thủ để phát triển mạnh hơn, đặc biệt là đối với các công ty đang ở vị trí dẫn đầu thị trường. Nổi bật như chương trình Youth Sim của Metfone hay Orange Kool của Movitel. Sự thay đổi trong nhận thức về tiếp cận đúng đối tượng khách hàng bằng phương pháp bán hàng trực tiếp, sâu rộng và tập trung vào tư vấn dịch vụ đã giúp mang lại những thành công cho Metfone trong việc chinh phục đối tượng khách hàng trẻ.

► Đẩy mạnh kinh doanh các dịch vụ cố định băng rộng, các dịch vụ quốc tế và VAS.

Tổng doanh thu từ kinh doanh dịch vụ quốc tế toàn thị trường đạt 73 triệu USD, trong đó dịch vụ hubbing thoại quốc tế mặc dù mới kinh doanh thử nghiệm tại 2 thị trường đã mang lại 2,3 triệu USD.

Tổng doanh thu từ các dịch vụ VAS đạt 51,5 triệu USD, tăng trưởng mạnh ở mức 30% so với năm 2013 nhờ triển khai một loạt các dịch vụ mới cho các thị trường như Keeng, Tin nhắn, MDM, Mclip.

► Đầu tư và phát triển kinh doanh 3G rộng rãi.

Năm 2014, các thị trường tăng thêm 900.000 thuê bao 3G, tăng trưởng 150% so với năm 2013 thông qua các cách làm mới như tổ chức bán hàng 3G trực tiếp, đẩy mạnh truyền thông, xây dựng các gói cước linh hoạt hướng đến từng đối tượng khách hàng và tạo thói quen sử dụng data. Điển hình như Natcom tăng trưởng thuê bao 3G đạt 500% hoặc Metfone đạt 200% so với năm 2013.

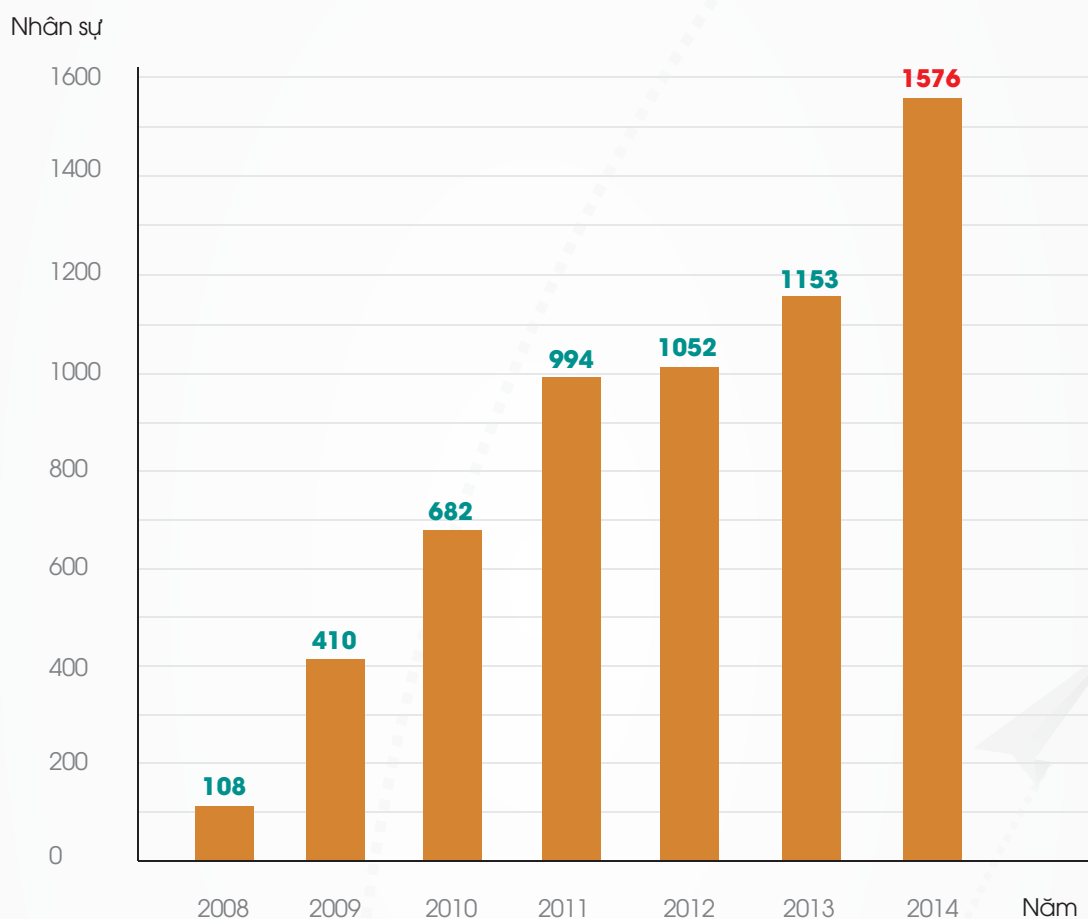


Metfone (Campuchia) tổ chức roadshow bán hàng.

XÂY DỰNG NGUỒN NHÂN LỰC TOÀN CẦU VỮNG VÀNG VỀ NỀN TẢNG TƯ TƯỞNG VÀ CHUYÊN MÔN NGHIỆP VỤ

► QUÂN SỐ TRUNG BÌNH CBCNV NGƯỜI VIỆT NAM

Quân số của Viettel Global tăng dần theo từng năm tương ứng với tiến độ triển khai các dự án đầu tư nước ngoài. Đến hết năm 2014, tổng quân số của Viettel Global đã lên tới 1576 người, gấp 14,6 lần so với năm 2008.



Biểu đồ quân số qua các năm

Tính cả lực lượng lao động sở tại tại các nước thì tổng số lao động của Viettel Global lên tới 10.766 người.

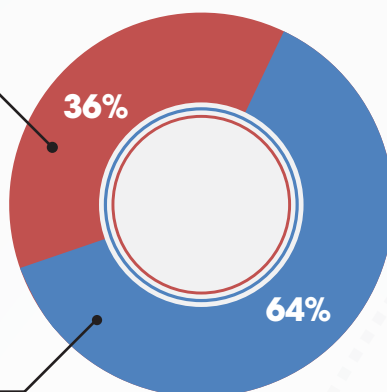
► Viettel Global tiến thêm một bước trong quá trình trở thành một công ty toàn cầu khi chính thức đưa tiếng Anh vào sử dụng trong hoạt động của công ty như giao ban, các văn bản nội bộ.

► Xây dựng được nhận thức chung “We are one” – không có sự phân biệt giữa người Việt và người sở tại - trong việc điều hành quản lý các công ty thị trường. Điều này đã giúp tăng cường sự đoàn kết trong nội bộ các công ty thị trường và phát huy được năng lực và cống hiến của CBCNV người sở tại.

► Chuyển biến lớn trong chiến lược nhân sự bằng việc chuyển giao các vị trí quản lý cho người sở tại, lực lượng lao động Việt Nam tại tuyến huyện đã được rút về nước gần hết. Chủ trương này giúp giảm chi phí lương và chi phí đi lại cho người Việt Nam tại thị trường nước ngoài. Năm 2014, các công ty thị trường đã rút 654 người/1850 người Việt Nam và chuyển giao 1927/ tổng số 3014 vị trí quản lý cho nhân viên người sở tại.

1087 người

1927 người



■ Số lượng chức danh quản lý là người VN tại các thị trường.

■ Số lượng chức danh quản lý là người sở tại.

Biểu đồ so sánh chức danh quản lý người VN - Sở tại

► Để nhân sự người sở tại các thị trường có thể đảm nhận tốt nhiệm vụ sản xuất kinh doanh tại thị trường, Viettel Global đã tổ chức đưa nhân viên người sở tại về Việt Nam nhằm đào tạo các kiến thức về chuyên môn, nghiệp vụ, đào tạo văn hóa, cách làm Viettel, để CBCNV sở tại gắn bó lâu dài với Viettel và trở thành những người quản lý có đủ năng lực điều hành các công ty.

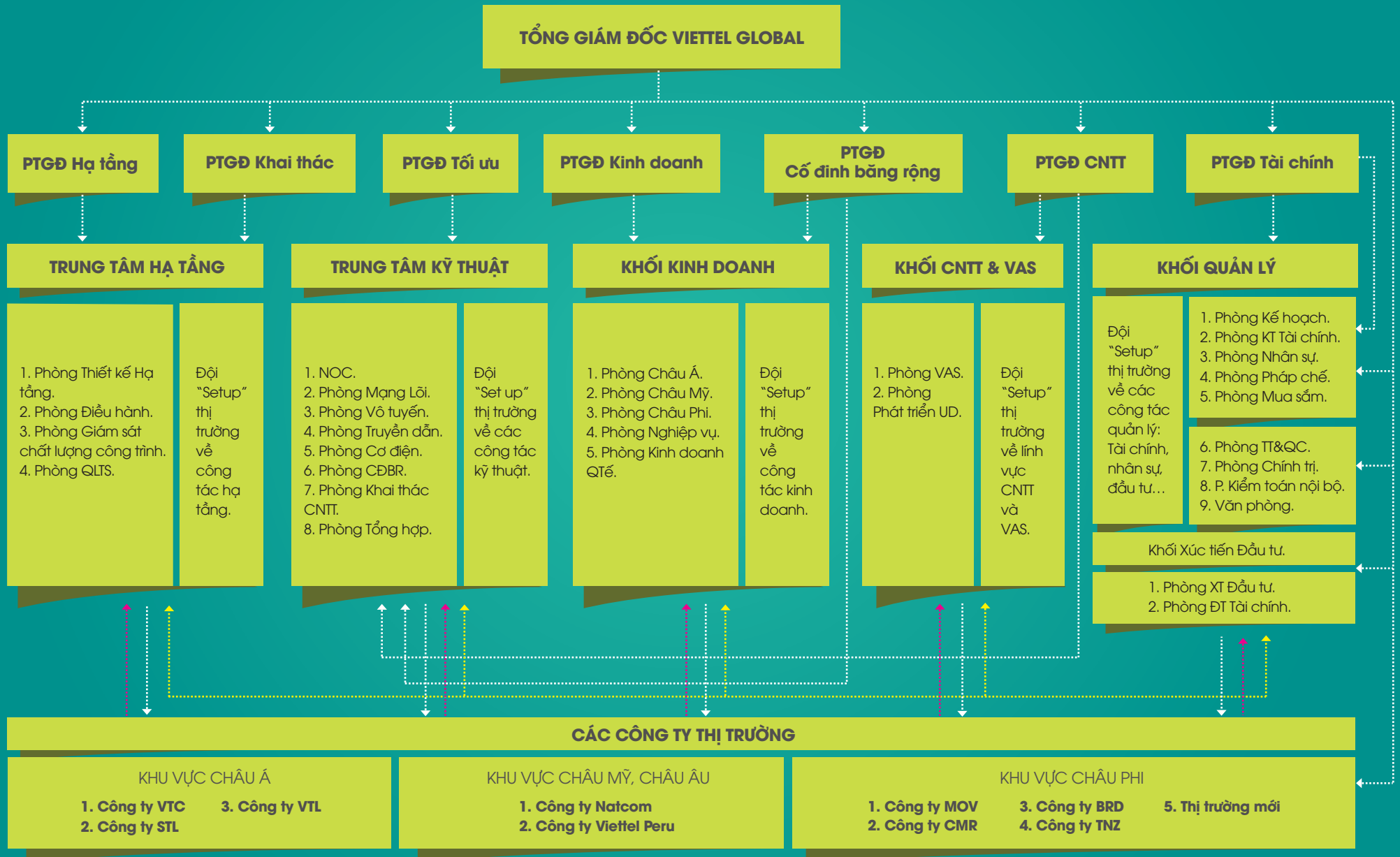


Các học viên nhận chứng chỉ tại Học viện Viettel.

► TÁI CƠ CẤU BỘ MÁY TỔ CHỨC

- Mô hình công ty được tổ chức lại, đưa Viettel Global trở thành một công ty hoàn chỉnh có đầy đủ bộ máy khép kín từ quy hoạch định cỡ, đầu tư mua sắm, xây dựng hạ tầng tới vận hành khai thác và kinh doanh.
- Đã tiến hành đổi mới mô hình tổ chức Tổng Công ty theo hướng quản lý trực tiếp, toàn diện đối với thị trường, tối ưu hóa nguồn nhân lực tại thị trường theo hướng phù hợp, tối ưu và hiệu quả, tiết kiệm chi phí.

MÔ HÌNH TỔ CHỨC TỔNG CÔNG TY VIETTEL GLOBAL





KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2014

► KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

► CÁC CHỈ TIÊU CHÍNH NĂM 2014

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013*	Năm 2014
Doanh thu cộng ngang (USD)	541.118.819	757.332.036	992.753.349	1.211.528.584
Doanh thu hợp nhất (USD)	308.770.531	524.354.785	578.124.120	726.214.748
Tổng chi phí hợp nhất (USD)	289.958.296	411.982.615	478.617.845	585.902.407
LN trước thuế hợp nhất (USD)	18.812.235	112.372.170	99.506.274	140.312.341
Lợi nhuận hợp nhất VTG được hưởng (sau thuế chuyển LN, chuyển lỗ) (USD)	16.109.482	77.114.743	66.358.767	111.538.354
LN trước thuế, lãi vay, khấu hao - EBITDA (USD)	105.545.924	189.287.988	177.620.691	232.873.208
EBITDA Margin (%)	35	38	31	32,1
Tổng đầu tư lũy kế các dự án (triệu USD)	676	827,61	1.032	1.395
Thuê bao các loại lũy kế (triệu)	6,15	9	11	13
BTS các loại lũy kế (trạm 2G+3G)	9.500	12.000	15.864	18.600
Cáp quang lũy kế (km)	39.000	60.000	77.370	96.660

* Số liệu đã được điều chỉnh theo kết quả của Kiểm toán Nhà nước.



Một nhân viên cửa hàng của Metfone tư vấn dịch vụ cho khách hàng.

➤ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÁC THỊ TRƯỜNG

CAMPUCHIA



metfone

VIETTEL (CAMBODIA) PTE., LTD.

Số 1 về thuê bao, doanh thu và hạ tầng

Thuê bao: 4,6 triệu

Thị phần: 50%

Doanh thu: 297,68 triệu USD

Trạm phát sóng: 5.212 trạm

Cáp quang: 18.000 km

HAITI



natcom

NATCOM S.A.

Số 1 về hạ tầng

Thuê bao: 1,5 triệu

Thị phần: 30%

Doanh thu: 100,83 triệu USD

Trạm phát sóng: 1.550 trạm

Cáp quang: 5.000km

ĐÔNG TIMOR



telemor

VIETTEL TIMOR LESTE UNIPESOAAL LDA

Số 1 về thuê bao, doanh thu và hạ tầng

Thuê bao: 423.000

Thị phần: 45%

Doanh thu: 25,4 triệu USD

Mạng lưới cáp quang lớn nhất,
phủ sóng đến chiếm 96% cả nước.

- Giải thưởng "Doanh nghiệp mới của năm"-
Giải thưởng kinh doanh quốc tế.
(International Business Award)

LÀO



unitel

STAR TELECOM CO., LTD

Số 1 về thuê bao, doanh thu và hạ tầng

Thuê bao: 1,8 triệu

Thị phần: 47%

Doanh thu: 190,85 triệu USD

Trạm phát sóng: 3.100 trạm

Cáp quang: 21.000km

MOZAMBIQUE



movitel

MOVITEL, S.A.

Số 1 về thuê bao, doanh thu và hạ tầng

Thuê bao: 4 triệu

Thị phần: 38%

Doanh thu: 180,39 triệu USD

Trạm phát sóng: 3.000 trạm

Cáp quang: 27.000 km

- Giải thưởng "Sáng tạo di động tốt nhất" - Giải thưởng sáng tạo di động (Mobile Innovation Award)
- Giải vàng hạng mục "Doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất của năm khu vực Trung Đông và Châu Phi" - Giải thưởng kinh doanh quốc tế. (International Business Award)
- Giải thưởng "Doanh nghiệp tốt nhất tại thị trường mới nổi" - Giải thưởng Truyền thông Quốc tế. (World Communications Award)

CAMEROON



nexttel

VIETTEL CAMEROUN S.A

Cung cấp dịch vụ từ tháng 9/2014

Thuê bao: 788.000

Doanh thu: 7,7 triệu USD

Trạm phát sóng: 3.000 trạm

Cáp quang: 27.000km

THÀNH TỰU NỔI BẬT

► Mở rộng thị trường

Đầu tư thêm 2 thị trường Burundi và Tanzania nâng tổng số thị trường nước ngoài của Viettel Global lên 8 thị trường với 175 triệu dân.

► Đánh dấu tên tuổi trên thị trường quốc tế

Các công ty Viettel Global đầu tư liên tục nhận được các giải thưởng danh giá của quốc tế. Movitel đạt 3 giải lớn: Giải thưởng “Sáng tạo di động” các doanh nghiệp khu vực Châu Âu, Trung Đông và Châu Phi, giải vàng hạng mục “Doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất trong năm tại khu vực Trung Đông và Châu Phi” thuộc Giải thưởng Kinh doanh quốc tế và giải “Nhà mạng tốt nhất tại thị trường mới nổi” thuộc Giải thưởng Truyền thông Thế giới; Telemor đạt “Khởi nghiệp ấn tượng trong năm” thuộc Giải thưởng Kinh doanh quốc tế.

Vị thế của Viettel Global cũng được nâng lên đáng kể trên thị trường thế giới thể hiện qua việc rất nhiều quốc gia, đối tác mỗi đầu tư như: Congo DRC, Bangladesh, Myanmar, Nepal, Triều Tiên, Belarus, Ukraina...

► Cung cấp dịch vụ viễn thông tại thị trường Cameroon với nhiều kết quả khả quan.

► Duy trì vị trí dẫn đầu tại các thị trường đang kinh doanh

Duy trì vị trí số 1 của Metfone tại Campuchia và Unitel tại Lào, Telemor và Movitel cũng vươn lên vị trí số 1 về thuê bao tại thị trường Đông Timor và Mozambique.

► Nâng cao chất lượng quy hoạch và xây dựng hạ tầng mạng

Chất lượng quy hoạch và xây dựng hạ tầng mạng lưới từng bước được nâng cao, đặc biệt là tại các thị trường mới là Cameroun, Tanzania, Burundi. Viettel Global xây dựng hạ tầng mạng lưới rộng khắp, phủ sóng đến từng địa phương với tiêu chí đưa dịch vụ đến từng người dân, bất kể vị trí địa lý hay điều kiện kinh tế.





Nhân viên Natcom "giải cứu" xe đi ứng cứu thông tin bị mắc lầy.

► TỒN TẠI TRONG NĂM 2014

- VTG chưa phát triển đúng với tiềm năng sẵn có.
- Lực lượng nhân sự chưa đáp ứng được với khối lượng công việc khổng lồ, chưa tuyển dụng được chuyên gia đầu ngành tại các thị trường.
- Một số địa bàn hạ tầng mạng lưới chưa đáp ứng được nhu cầu kinh doanh, đặc biệt là cố định băng rộng.
- Đã có ứng dụng đưa công nghệ thông tin vào kinh doanh tuy nhiên chưa triệt để.



KẾ HOẠCH NĂM 2015



KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2015

► ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

- Đẩy mạnh chiến lược đầu tư mở rộng thị trường cả về chiều sâu và rộng. Đa dạng hóa tìm kiếm cơ hội mở rộng thị trường thông qua các hình thức mới ngoài việc mua giấy phép như mua bán và sáp nhập các công ty viễn thông đang vận hành. Tiếp tục nghiên cứu phát triển các dịch vụ mới tại các nước đang đầu tư, giữ vai trò tiên phong dẫn dắt thị trường.
- Tiếp tục tập trung chiến lược kinh doanh các dịch vụ data và băng rộng, chuyển dịch từ kinh doanh dịch vụ truyền thống sang kinh doanh data, dịch vụ gia tăng, dịch vụ công nghệ thông tin.
- Về mặt quản lý, tiếp tục tái cơ cấu mô hình các công ty và đẩy mạnh chuyển giao công tác vận hành sản xuất kinh doanh sang người sở tại, đưa người sở tại giữ các vị trí quản lý, đào tạo chuyên môn sâu hơn để người họ có thể làm chủ được mạng lưới.
- Đầu tư mạng lưới và hệ thống kỹ thuật theo hướng đúng, đủ và mạnh dạn để đem lại lợi thế đủ sức cạnh tranh với đối thủ.
- Xây dựng và ứng dụng sâu, rộng hệ thống công nghệ thông tin hiện đại, phẳng hóa bộ máy toàn cầu để công tác điều hành nhanh hơn, hiệu quả hơn và tiết kiệm hơn.

► CHỈ TIÊU KINH DOANH CHÍNH

- Tổng Doanh thu cộng ngang: **1.453 triệu USD**, tăng **20%** so với năm 2014.
- Thuê bao register di động: **3,3 triệu USD**.
- Lợi nhuận trước thuế hợp nhất: **168,7 triệu USD**, tăng **20%**.

► CÁC NHIỆM VỤ TRỌNG TÂM

- Xin cấp giấy phép đầu tư thêm 02 thị trường mới.
- Khai trương 02 thị trường: Burundi và Tanzania.
- củng cố, nâng cao chất lượng mạng lưới toàn diện, đảm bảo chất lượng mạng lưới tốt hơn đối thủ 20%.
- Triển khai thực hiện chương trình tiết kiệm, tối ưu hóa chi phí bằng việc kiểm soát chi phí, ứng dụng các công nghệ kỹ thuật mới, ứng dụng Công nghệ thông tin vào hoạt động kinh doanh.
- Củng cố toàn diện hình ảnh cửa hàng, thương hiệu. Tổng rà soát các dịch vụ, gói cước hiện đang cung cấp để đưa ra những gói cước, dịch vụ phù hợp với từng phân lớp khách hàng. Thay đổi cách làm mới trong công tác kinh doanh, kênh phân phối.

► PHƯƠNG PHÁP THỰC HIỆN

- Tối ưu bộ máy theo hướng chỉ đạo trực tiếp, giảm trung gian, làm phẳng bộ máy tại Tổng Công ty và các Thị trường đầu tư. Chuyển giao dần cho người sở tại, để có những sáng tạo phù hợp hơn trong kinh doanh.
- Thành lập các nhóm chuyên nghiệp để xây dựng công ty tại các thị trường mới một cách tổng thể từ tổ chức bộ máy đến hệ thống kinh doanh.
- Thành lập các Profit Center: VAS, Cố định băng rộng, ... mọi hoạt động phải nhìn thấy hiệu quả dựa trên tối ưu hóa chi phí, tối đa hóa lợi nhuận.
- Thực hiện giao chỉ tiêu kế hoạch cho các đơn vị thuộc Viettel Global theo ba nội dung: Kinh doanh, tài chính, năng suất lao động.
- Đưa công nghệ thông tin vào mọi ngõ ngách, lĩnh vực của thị trường, bao gồm quản lý, kinh doanh, đầu tư để phát huy tính sáng tạo, giảm chi phí, giảm nhân sự.

The background features a light gray grid of dotted lines that intersect to form a series of diamond shapes. Scattered throughout this grid are several stylized paper airplanes, each pointing in a different direction. The airplanes are rendered in a simple, geometric style with a light gray body and a darker gray shadow on the underside of the wings.

BÁO CÁO
THƯỜNG NIÊN 2014



Hãy nói theo cách của bạn

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN VIETTEL GLOBAL 2014