



TỔNG CÔNG TY CP ĐẦU TƯ QUỐC TẾ VIETTEL

**BÁO CÁO  
THƯỜNG NIÊN**

**2017**

**BÁO CÁO  
THƯỜNG NIÊN**

**2017**

## LỜI GIỚI THIỆU



Báo cáo thường niên năm 2017 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 2017 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 2018 của Tổng Công ty.





# MỤC LỤC

## ẤN TƯỢNG VIETTEL

Con số ấn tượng 2017	05
Thông điệp của Chủ tịch Hội đồng Quản trị	06
Các danh hiệu, giải thưởng quốc tế	07

## VIETTEL TOÀN CẦU

Các mốc phát triển	10
Sơ đồ tổ chức	12
Hội đồng Quản trị	13
Chủ tịch Hội đồng Quản trị	14
Ban Kiểm soát	15
Ban Giám đốc	15
Các thị trường	16

## HOẠT ĐỘNG NĂM 2017

6 sự kiện nổi bật năm 2017	20
Hoạt động của Hội đồng Quản trị	22
• <i>Thông tin cổ đông</i>	22
• <i>Quan hệ cổ đông và nhà đầu tư</i>	22

## BÁO CÁO QUẢN TRỊ

Báo cáo của Hội đồng Quản trị	25
Báo cáo của Ban Kiểm soát	27
Báo cáo và đánh giá của Ban Giám đốc	28
• <i>Đánh giá kết quả kinh doanh 2017</i>	28
• <i>Kế hoạch hoạt động năm 2018</i>	29

# ẤN TƯỢNG VIETTEL 2017

TỔNG DÂN SỐ CÁC THỊ TRƯỜNG ĐANG  
KINH DOANH **210 TRIỆU** GẦN GẤP 2,2 LẦN  
DÂN SỐ VIỆT NAM

TỔNG SỐ THUÊ BAO **~40 TRIỆU** THUÊ BAO  
TĂNG TRƯỞNG 13% SO VỚI NĂM 2016

DOANH THU GẦN **1,4 TỶ USD** TĂNG TRƯỞNG 33% SO VỚI NĂM 2016

TỔNG CHIỀU DÀI  
CÁP QUANG **128.093 KM** TĂNG 12% SO VỚI NĂM 2016

TỔNG SỐ TRẠM  
PHÁT SÓNG **29.826 TRẠM** TĂNG 15% SO VỚI NĂM 2016



Kính thưa Quý Cổ đông,

Viễn thông kết hợp với công nghệ thông tin đang làm thay đổi cách nghĩ, cách làm của mọi người. Những chuyển đổi mang tính cách mạng đang diễn ra trước mắt chúng ta, trước là từ thoại sang dữ liệu và bây giờ là trí tuệ nhân tạo, thực tế ảo, internet kết nối vạn vật. Điều đó đã mở ra cơ hội cho tất cả các công ty viễn thông trên thế giới sáng tạo và khai thác tốt nhất hạ tầng của mình. Nhưng đó cũng là những thách thức rất lớn, nếu không vươn lên, các nhà cung cấp hạ tầng sẽ chỉ là các đơn vị cho thuê đơn thuần.

Để phù hợp với sự biến đổi nhanh của thị trường viễn thông, Viettel Global cũng đã có sự chuyển hướng mạnh mẽ sang dịch vụ data dữ liệu, công nghệ 4G cũng như phát triển dịch vụ CNTT phục vụ khách hàng doanh nghiệp, chính phủ tại khắp các thị trường quốc tế của Viettel. Song song đó là những điều chỉnh về cách thức vận hành, quản lý, giám sát các công ty tại nước ngoài để tăng tính hiệu quả, phù hợp với tình hình thực tế.

Những giải pháp kịp thời trên đã giúp Tổng Công ty tăng trưởng trong năm 2017, trở thành công ty duy nhất tại Việt Nam có doanh thu từ đầu tư nước ngoài vượt ngưỡng 1 tỷ USD, số tiền lũy kế chuyển từ các thị trường nước ngoài về Việt Nam đạt 1,3 tỷ USD.

Hiện tại, tổng số khách hàng sử dụng dịch vụ viễn thông của Viettel Global đến cuối năm 2017 đạt gần 40 triệu, tăng 13% so với năm trước đó, gấp hơn 4 lần trung bình thế giới ở mức ~3%, các khu vực khác như Châu Phi ~6%; Châu Mỹ 3%; Châu Á 3%; tăng trưởng về doanh thu 21% của Viettel trong năm 2017 nằm trong TOP cao nhất thế giới, gấp hơn 5 lần mức tăng trưởng bình quân của ngành viễn thông toàn cầu.

Bước sang Giai đoạn 2018-2022, sự bùng nổ của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 như một quá trình “thông minh hóa” toàn bộ các sản phẩm, dịch vụ làm thay đổi ngành viễn thông toàn thế giới. Đặc điểm chủ đạo của Cách mạng Công nghiệp 4.0 là kết nối, tốc độ và tái tạo mô hình kinh doanh. Theo đó những mô hình kinh doanh cũ được làm mới lại trong một hệ sinh thái công nghệ thông minh. Những mô hình kinh doanh mới sinh ra với tốc độ nhanh, dựa trên kết nối số đã và đang thay thế những cách làm cũ.

Để sẵn sàng cho cuộc chơi lớn này, Viettel Global đã và đang chuẩn bị một nền tảng mạng viễn thông lớn mạnh, công nghệ hiện đại như nền tảng mạng 4G cũng như chuẩn bị cho sự thay đổi cả về phương thức điều hành, mô hình tổ chức cũng như chất lượng nguồn nhân sự.

Năm 2018, Viettel Global đặt mục tiêu duy trì lợi nhuận dương và tăng trưởng 83,6% so với thực hiện năm 2017; tăng trưởng khách hàng là 15% so với năm 2017, đưa tổng số lượng khách hàng ở nước ngoài đạt 45 triệu.

Thay mặt cho HĐQT Tổng Công ty, tôi xin trân trọng cảm ơn sự ủng hộ và đồng hành của Quý Cổ đông trong suốt thời gian vừa qua. Tôi tin tưởng rằng với những định hướng đúng đắn và sách lược được tính toán thận trọng, chúng ta sẽ gặt hái thêm nhiều thành công mới trong năm 2018 và các giai đoạn tiếp theo, đưa Viettel Global trở thành một Tổng 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!

Chủ tịch Hội đồng Quản trị

Nguyễn Mạnh Hùng

# CÁC DANH HIỆU GIẢI THƯỞNG QUỐC TẾ



## GIẢI THƯỞNG KINH DOANH QUỐC TẾ (International Business Awards – Stevie Awards)

*Là một trong những giải thưởng hàng đầu thế giới tôn vinh thành tựu và đóng góp tích cực của các doanh nghiệp, cá nhân trên toàn cầu, trong đó có lĩnh vực CNTT và viễn thông, đối với lợi ích của cộng đồng.*

Giải Vàng hạng mục Doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất khu vực Trung Đông và Châu Phi (2014) - Movitel tại Mozambique

Giải Bạc hạng mục “Doanh nghiệp khởi nghiệp thành công nhất” (2014); Giải Vàng hạng mục “Doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất năm 2015 khu vực châu Á, châu Úc và New Zealand” (2015) - Telemor tại Đông Timor.

Giải Bạc hạng mục “Chương trình doanh nghiệp xã hội của năm” (2015) - Natcom tại Haiti.

Giải Bạc chương trình “Khởi nghiệp thành công nhất của năm (2016) - Lumitel tại Burundi

Giải Vàng hạng mục “Chiến dịch Marketing của năm” (2016); Giải Bạc hạng mục “Sản phẩm mới tốt nhất của năm” (2016) - Metfone tại Campuchia

Giải Bạc hạng mục “Doanh nghiệp phát triển nhanh nhất khu vực Trung Đông và châu Phi” (2017) - Halotel tại Tanzania

Giải Vàng hạng mục “Sản phẩm giải trí truyền thông mới tốt nhất của năm” (2017) - triển khai tại Campuchia (Metfone) và Tanzania (Halotel).

## GIẢI THƯỞNG TRUYỀN THÔNG QUỐC TẾ (WCA - World Communications Awards)

*Là giải thưởng uy tín trong ngành viễn thông thế giới và được tổ chức thường niên nhằm tôn vinh những doanh nghiệp có thành công trong kinh doanh và góp phần phát triển thị trường viễn thông.*

Nhà cung cấp dịch vụ viễn thông tốt nhất thế giới tại các nước đang phát triển (2011) - Metfone tại Campuchia

Nhà cung cấp dịch vụ viễn thông tốt nhất thế giới tại các nước đang phát triển (2012) - Unitel tại Lào

Nhà khai thác tốt nhất ở thị trường đang phát triển (2014) - Movitel tại Mozambique

Nhà cung cấp dịch vụ viễn thông tốt nhất tại thị trường đang phát triển (2015) - Telemor tại Đông Timor

Nhà cung cấp dịch vụ viễn thông tốt nhất tại thị trường mới nổi (2016); Chiến dịch xây dựng thương hiệu tốt nhất (2016) - Lumitel tại Burundi

## CÁC DANH HIỆU GIẢI THƯỞNG QUỐC TẾ

### TỔ CHỨC NGHIÊN CỨU THỊ TRƯỜNG FROST AND SULLIVAN

*Chuyên phân tích, tư vấn chiến lược với mạng lưới toàn cầu trên 40 quốc gia.*

Nhà cung cấp dịch vụ tốt nhất của năm tại thị trường mới nổi (2010) - Metfone tại Campuchia  
Doanh nghiệp dẫn đầu về năng lực cạnh tranh trong lĩnh vực di động (2013) - Movitel tại Mozambique

### HIỆP HỘI TRUYỀN THÔNG CHÂU PHI (Africom)

Nhà mạng có giải pháp tốt nhất giúp cải thiện viễn thông tại khu vực nông thôn Châu Phi (2012) - Movitel tại Mozambique

### GIẢI SÁNG TẠO DI ĐỘNG

(Mobile Innovations Awards - dành các doanh nghiệp khu vực châu Âu, Trung Đông và châu Phi EMEA)

*Là giải thưởng nhằm tôn vinh và khuyến khích các công nghệ di động mới trong khu vực*

Giải thưởng do Hội đồng Giám khảo bình chọn - Judges's Award (2014) - Movitel tại Mozambique

### GIẢI THƯỞNG TRUYỀN THÔNG CAMEROON (Ascom Prize)

Nhà cung cấp dịch vụ Internet tốt nhất tại Cameroon (2015, 2016) – Nexttel tại Cameroon  
Ứng dụng truyền hình di động tốt nhất (2016) – Nexttel tại Cameroon

### GIÁ TRỊ THƯƠNG HIỆU BRAND FINANCE

Top 5 thương hiệu viễn thông hoạt động hiệu quả nhất ASEAN - Unitel tại Lào  
Top 100 thương hiệu viễn thông giá trị nhất khu vực Đông Nam Á ~ 94 triệu USD - Metfone tại Campuchia





VIETTEL

TOÀN CẦU



## CÁC MỐC PHÁT TRIỂN

# 2006

**24/3/2006:** Thành lập Ban Dự án Đầu tư nước ngoài, tiền thân của Tổng Công ty.

**05/2006:** Thành lập công ty Viettel (Cambodia) Pte Ltd. và nhận giấy phép cung cấp dịch vụ VoIP tại Campuchia.



# 2011

**01/2011:** Nhận giấy phép di động tại Mozambique.

**07/09/2011:** Khai trương mạng viễn thông Natcom tại Haiti với hạ tầng mạng lưới và vùng phủ lớn nhất, hiện đại nhất; là công ty cung cấp đa dịch vụ viễn thông tại Haiti.

**Năm 2011,** Metfone và Unitel trở thành nhà mạng dẫn đầu tại Campuchia và Lào với lần lượt 46% và 44% thị phần di động.

# 2007

**10/2007:** Thành lập Công ty CP Đầu tư Quốc tế Viettel (Viettel Global).



# 2012

**07/2012:** Nhận giấy phép đầu tư tại Đông Timor.

**15/05/2012:** Khai trương mạng viễn thông tại Mozambique với tên thương hiệu Movitel.

**12/2012:** Nhận giấy phép đầu tư tại Cameroon.



# 2016

**10/2016:** Viettel cán mốc 35 triệu khách hàng tại các thị trường nước ngoài, nâng tổng số khách hàng toàn cầu của Viettel lên 100 triệu, giúp Viettel lọt TOP 30 tập đoàn viễn thông có số lượng khách hàng lớn nhất thế giới.

**12/2016:** Cung cấp dịch vụ ví điện tử trên phạm vi 6/8 thị trường với các tên gọi eMoney (Campuchia), E-Mola (Mozambique), Lajan Cash (Haiti), Halopesa (Tanzania), Lumicash (Burundi), Possa (Cameroon).

**2016:** Cung cấp dịch vụ 4G tại các thị trường Lào, Burundi, Campuchia, Haiti và Peru, tiếp tục giữ vững thế tiên phong về công nghệ.

# 2008

**01/2008:** Viettel Global nhận giấy phép đầu tư tại Campuchia.

**02/2008:** Công ty Star Telecom - liên doanh giữa Viettel và công ty Lao Asia Telecom được thành lập, trở thành nhà cung cấp dịch vụ viễn thông thứ tư tại Lào.




# 2013

**07/2013:** Chính thức kinh doanh bán hàng tại thị trường Đông Timor với tên thương hiệu Telemor.

**10/2013:** Chính thức đổi tên từ Công ty thành Tổng Công ty CP Đầu tư Quốc tế Viettel, tên viết tắt là VIETTEL GLOBAL.

**12/2013:** Nhận giấy phép viễn thông tại Burundi.

**Kết thúc năm 2013:** doanh thu từ hoạt động nước ngoài đạt gần 1 tỷ USD



# 2009

**19/02/2009:** Khai trương mạng viễn thông tại Campuchia với thương hiệu Metfone, thương hiệu đầu tiên của Viettel được “xuất khẩu” ra nước ngoài. Metfone là doanh nghiệp đầu tiên tại Campuchia cung cấp đa dịch vụ viễn thông với quy mô hạ tầng mạng lưới và vùng phủ lớn nhất.

**16/10/2009:** Khai trương mạng viễn thông tại Lào với thương hiệu Unitel. Tại thời điểm khai trương, Unitel là nhà cung cấp dịch vụ viễn thông có quy mô hạ tầng mạng lưới và vùng phủ lớn nhất tại Lào.

# 2010

**04/2010:** Unitel chính thức cung cấp dịch vụ ADSL trên phạm vi toàn quốc và nhanh chóng tạo ra sự bùng nổ về Internet tốc độ cao.

**04/2010:** Thăng thầu, nhận giấy phép viễn thông tại Haiti

thông qua Công ty Natcom S.A.

**07/2010:** Metfone là nhà mạng đầu tiên tại Campuchia tuyên bố khai trương cung cấp dịch vụ 3G.

**10/2010:** Unitel chính thức khai trương cung cấp dịch vụ 3G tại 17 tỉnh trên toàn quốc với thông điệp “Faster – Brighter”.

**11/2010:** Thành lập công ty liên doanh Movitel S.A tại Mozambique, bước chân đầu tiên vào thị trường châu Phi.

# 2014

**06/2014:** Movitel vươn lên vị trí số 1 tại Mozambique về thị phần di động – chiếm 38%.

**12/09/2014:** Bắt đầu cung cấp dịch vụ viễn thông tại Cameroon với tên thương hiệu Nexttel, là nhà mạng đầu tiên tại Cameroon cung cấp dịch vụ 3G.

**10/2014:** Telemor vươn lên trở thành nhà mạng lớn nhất tại Đông Timor chỉ sau 1 năm kinh doanh, với 420.000 khách hàng, độ phủ 95% dân số.

**10/2014:** Nhận giấy phép viễn thông tại Tanzania.

# 2015

**03/2015:** Bắt đầu cung cấp dịch vụ thử nghiệm tại Burundi với tên thương hiệu Lumitel.

**06/2015:** Cung cấp dịch vụ 4G tại thị trường Lào

**10/2015:** Khai trương mạng viễn thông Halotel tại Tanzania.

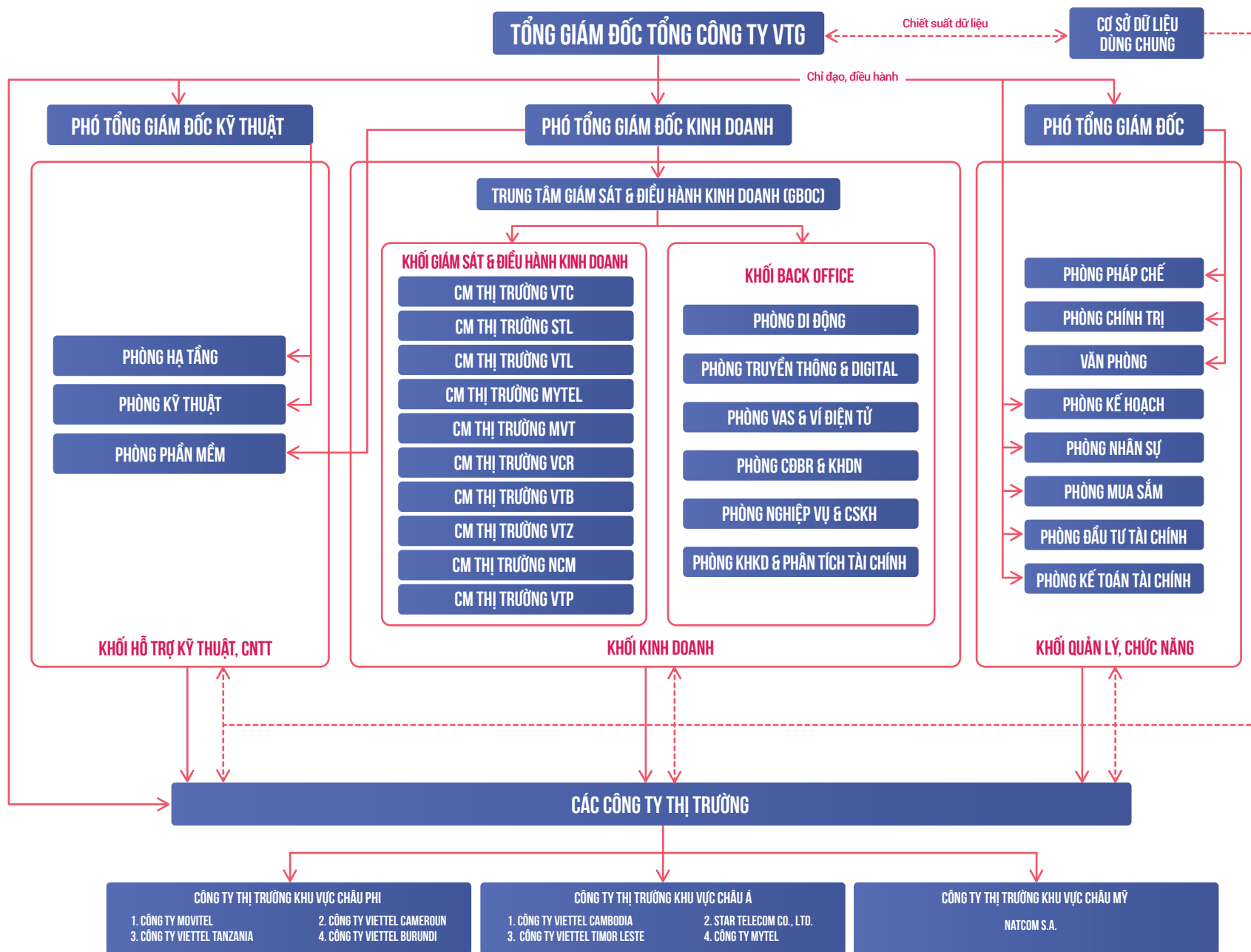
# 2017

**01/2017:** Nhận giấy phép đầu tư tại Myanmar. Đây là thị trường nước ngoài thứ 10 và cũng là thị trường có quy mô và tiềm năng nhất của Viettel từ trước tới nay, sau 15 năm nỗ lực theo đuổi.

**01/2017:** Triển khai gói cước Roaming 3 nước Đông Dương - bước đi tiên phong, đột phá của Viettel với chính sách viễn thông không biên giới.

**07/2017:** Telemor trở thành nhà mạng đầu tiên tại Đông Timor cung cấp 4G và cũng là thương hiệu thứ 7 của Viettel chính thức kinh doanh 4G trên tổng số 11 thị trường hiện có.

# MÔ HÌNH TỔ CHỨC TỔNG CÔNG TY VTG NĂM 2017



# HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



Hội đồng Quản trị (HĐQT) được bầu bởi Đại hội đồng Cổ đông (ĐHĐCĐ) của Tổng Công ty, là cơ quan quản lý có toàn quyền nhân danh Tổng Công ty để quyết định, thực hiện các quyền và nghĩa vụ của Tổng Công ty mà không thuộc thẩm quyền của ĐHĐCĐ. HĐQT của Tổng Công ty Viettel Global gồm 7 thành viên và có các quyền hạn, trách nhiệm cơ bản sau:

Quyết định chiến lược, kế hoạch phát triển trung hạn và kế hoạch kinh doanh hằng năm của Tổng Công ty.

Quyết định giải pháp phát triển thị trường, tiếp thị và công nghệ.

Giám sát, chỉ đạo Tổng Giám đốc và người quản lý khác trong điều hành công việc kinh doanh hằng ngày của Tổng Công ty.

Quyết định cơ cấu tổ chức, quy chế quản lý nội bộ của Tổng Công ty bao gồm quy chế quản lý tài chính, quy chế hoạt động của HĐQT, quy chế quản lý quỹ khen thưởng phúc lợi, quy chế lương, quyết định thành lập công ty con, lập chi nhánh, văn phòng đại diện và việc góp vốn, mua cổ phần của doanh nghiệp khác.

Trình báo cáo quyết toán tài chính hằng năm lên ĐHĐCĐ.

Thực hiện các quyền và nghĩa vụ khác được quy định bởi Pháp luật, Điều lệ Tập đoàn và các nghị quyết của ĐHĐCĐ.

## Danh sách các thành viên HĐQT

ÔNG **NGUYỄN MẠNH HÙNG**

Chủ tịch HĐQT

ÔNG **LÊ ĐĂNG DŨNG**

Phó Chủ tịch HĐQT

ÔNG **HOÀNG SƠN**

Thành viên HĐQT

ÔNG **TÀO ĐỨC THẮNG**

Thành viên HĐQT

BÀ **ĐÀO THÚY HƯỜNG**

Thành viên HĐQT

ÔNG **NGUYỄN THANH NAM**

Thành viên HĐQT

ÔNG **NGUYỄN THANH HẢI**

Thành viên HĐQT





**CHỦ TỊCH HĐQT**  
**ÔNG**  
**NGUYỄN MẠNH HÙNG**

Nguyễn Mạnh Hùng là Tổng Giám đốc của Tập đoàn Viễn thông Quân đội (Viettel) và là Chủ tịch Hội đồng Quản trị Tổng Công ty Cổ phần Đầu tư Quốc tế Viettel từ tháng 4 năm 2014, là người điều hành và đưa ra định hướng chiến lược phát triển cho toàn Tập đoàn Viettel cũng như chiến lược đầu tư quốc tế cho Viettel Global.

Ông gắn liền với lịch sử phát triển của Tập đoàn Viettel suốt hơn 25 năm, góp phần quan trọng tạo ra sức phát triển đưa Viettel trở thành một tập đoàn toàn cầu có mặt tại 10 quốc gia. Trong 15 năm, kể từ khi gia nhập thị trường viễn thông, Viettel tăng gần 4.500 lần về doanh thu, 48.000 lần về lợi nhuận, vốn chủ sở hữu tăng gần 20.000 lần.

Ông Hùng là người có tầm nhìn chiến lược, đưa Viettel tiến những bước "thần tốc" ra thị trường quốc tế "Ở đâu nhìn thấy cơ hội là Viettel đến. Càng khó khăn thì cơ hội càng lớn, mà đã thành công ở thị trường khó thì có thể làm được ở mọi thị trường khác".

Ông Hùng đã chỉ ra chiến lược đảm bảo sự tồn tại và phát triển bền vững của mỗi công ty con tại các mỗi thị trường. Viettel Global, đầu tư tại quốc gia nào cũng đều có một cái tên riêng, bản sắc riêng không thể nhầm lẫn với một thương hiệu hoàn toàn mới, của riêng đất nước đó. Chính vì những điều này mà Viettel Global luôn nhận được sự tin yêu và đánh giá cao của người dân và chính phủ nước sở tại.

Cùng với Viettel, ông Hùng được biết đến như người có công thay đổi quan niệm về dịch vụ viễn thông tại Việt Nam: viễn thông không phải là hàng hóa xa xỉ mà là nhu cầu cơ bản của tất cả mọi người. Bằng quan điểm đó, Viettel đã tạo ra được sự bùng nổ trong thị trường di động và thay đổi ấn tượng bộ mặt viễn thông tại nhiều thị trường Viettel đầu tư, giúp cho tất cả người dân tại các nước đều được tiếp cận dịch vụ viễn thông.

Ông Hùng là người đầu tiên đưa ra tầm nhìn trong tương lai khi viễn thông sẽ len lỏi vào mọi ngõ ngách của cuộc sống. Từ đó, ông đặt ra mục tiêu cho Viettel là kết hợp viễn thông với CNTT, với các thiết bị điện tử, với các kiến thức chuyên ngành để thâm nhập vào mọi lĩnh vực của đời sống xã hội, để thay đổi cách mà chúng ta sống, làm việc, học tập và giải trí, tạo ra nhiều giá trị hơn cho người sử dụng dịch vụ.

Đồng thời, ông cũng chính là người đặt ra cho Viettel Global mục tiêu trở thành top 10 công ty đầu tư quốc tế về viễn thông lớn nhất thế giới trong giai đoạn tới.

# BAN KIỂM SOÁT

Ban Kiểm soát (BKS) được bầu bởi ĐHĐCĐ của Tổng Công ty và hiện có 3 thành viên, mỗi thành viên được bầu với nhiệm kỳ 5 năm.

## Trách nhiệm chính của BKS:

Ban kiểm soát thực hiện giám sát HĐQT, Tổng Giám đốc trong việc quản lý và điều hành Tổng Công ty.

Kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp, tính trung thực và mức độ cẩn trọng trong quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh; tính hệ thống, nhất quán và phù hợp của công tác kế toán, thống kê và lập báo cáo tài chính.

Thẩm định tính đầy đủ, hợp pháp và trung thực của báo cáo tình hình kinh doanh, báo cáo tài chính hằng năm và 06 tháng của Công ty, báo cáo đánh giá công tác quản lý của HĐQT và trình báo cáo thẩm định tại cuộc họp thường niên Đại hội đồng cổ đông.

Rà soát, kiểm tra và đánh giá hiệu lực và hiệu quả của hệ thống kiểm soát nội bộ, kiểm toán nội bộ, quản lý rủi ro và cảnh báo sớm của Tổng Công ty.

Kiến nghị HĐQT hoặc ĐHĐCĐ các biện pháp sửa đổi, bổ sung, cải tiến cơ cấu tổ chức quản lý, giám sát và điều hành hoạt động kinh doanh của Tổng Công ty.

Thực hiện các quyền và nghĩa vụ khác theo Điều lệ Tổng Công ty và nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông.

## Danh sách BKS:

Bà Trương Thị Thu Hà - Trưởng ban

Ông Đặng Huy Thạch - Thành viên

Bà Đặng Thu Trang - Thành viên

# BAN GIÁM ĐỐC

## TỔNG CÔNG TY VIETTEL GLOBAL

Ông Lê Đăng Dũng - TGĐ

Ông Nguyễn Việt Dũng - P.TGĐ

Ông Đỗ Mạnh Hùng - P.TGĐ

Ông Đào Xuân Vũ - P.TGĐ

Ông Nguyễn Thanh Nam - P.TGĐ

Ông Cao Anh Sơn - P.TGĐ

Ông Hà Minh Tuấn - P.TGĐ

## CÔNG TY CON TẠI THỊ TRƯỜNG NƯỚC NGOÀI

### Viettel Cambodia Ltd:

Ông Nguyễn Thành Nhưong – GD

Ông Phạm Doãn Cường – PGĐ

Ông Lê Mạnh Tấn – PGĐ

Ông Phạm Đình Chương – PGĐ

Ông Tô Văn Trường – PGĐ

### Star Telecom:

Ông Cao Anh Sơn – GD

Ông Nguyễn Cảnh Hòa – PGĐ

Ông Lê Đăng Ngọc – PGĐ

Ông Trần Hữu Hiền – PGĐ

### Viettel Timor Leste:

Ông Hoàng Trung Thành - GD

Ông Trần Minh Tiến - PGĐ

Ông Trần Văn Bằng - PGĐ

### Natcom SA:

Ông Hà Thế Dương – GD

Ông Nguyễn Xuân Quỳnh – PGĐ

Ông Khuất Duy Sơn – PGĐ

Ông Lê Hồng Giang – PGĐ

Ông Thủy Vũ Vương - PGĐ

### Movitel SA:

Ông Nguyễn Văn Thái - GD

Ông Nguyễn Văn Trung – PGĐ

Ông Trần Dương Quân – PGĐ

Ông Nguyễn Ngọc Nam – PGĐ

Ông Trần Văn Đạt – PGĐ

### Viettel Cameroon SARL:

Ông Nguyễn Đức Quang - GD

Ông Nguyễn Đình Dũng - PGĐ

Ông Đoàn Thanh Bình - PGĐ

Ông Nguyễn Đức Thủy - PGĐ

### Viettel Tanzania:

Ông Lê Văn Đại – GD

Ông Phạm Đình Quân - PGĐ

Ông Nguyễn Văn Sơn - PGĐ

Ông Triệu Thanh Bình – PGĐ

Ông Lê Minh Phương – PGĐ

### Viettel Burundi:

Ông Nguyễn Anh Sơn – GD

Ông Nguyễn Văn Hiến – PGĐ

Ông Nguyễn Văn Thuận – PGĐ

Ông Nguyễn Huy Tân – PGĐ

### Viettel Myanmar:

Ông Nguyễn Thanh Nam – GD

Ông Nguyễn Thế Nghĩa - PGĐ



## METFONE CAMPUCHIA

- ▲ **Khai trương** 19/02/2009, nhà mạng số 1 từ năm 2011
- ▲ **Về thị phần:** đứng số 1 với 9.05 triệu khách hàng, chiếm 46% thị phần
- ▲ **Số 1 về hạ tầng:** 10.000 trạm 2G/3G/4G, 24.000 km cáp quang, vùng phủ 97%
- ▲ **Ý nghĩa thương hiệu:** Metfone được hình thành từ phiên âm tiếng Khmer "mette" - có nghĩa là "người bạn". Bằng việc thêm vào từ tiếng Anh được sử dụng phổ biến về viễn thông "fone", chúng tôi tạo ra một thương hiệu mang đậm nét Campuchia nhưng vẫn chứa đựng những giá trị hiện đại về viễn thông toàn cầu - Metfone. Tình bạn và nâng cao cuộc sống là 2 giá trị được người Campuchia rất coi trọng trong cuộc sống. Do vậy, mạng Metfone muốn trở thành mạng viễn thông đem đến cuộc sống tốt đẹp hơn cho người Campuchia, giống như những người bạn đối xử với nhau.

### ▲ **Dấu ấn Metfone:**

Top 100 thương hiệu viễn thông giá trị nhất khu vực Đông Nam Á năm 2016.

Tiền phong trong công nghệ với dịch vụ ví điện tử eMoney, góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội của Campuchia.

Năm 2016, đạt liền 2 giải thưởng Kinh Doanh Quốc tế hạng mục "Chiến dịch Marketing của năm" (chương trình Color Race) và "Sản phẩm tốt nhất của năm" (sản phẩm eMoney). Trước đó, cũng đạt danh hiệu Nhà cung cấp dịch vụ viễn thông tốt nhất do Frost&Sullivan và Giải thưởng Truyền thông Thế giới WCA trao tặng.

## UNITEL LÀO

- ▲ **Khai trương** 16/10/2009, nhà mạng số 1 từ năm 2011
- ▲ **Số 1 về thị phần:** 4,7 triệu khách hàng, chiếm 51% thị phần.
- ▲ **Số 1 về hạ tầng:** 5.000 trạm 2G/3G/4G, 30.000 km cáp quang, vùng phủ 95%
- ▲ **Ý nghĩa thương hiệu:** Uni có nghĩa là United - Đoàn kết. Đây là giá trị mà người dân Lào rất coi trọng. Chính vì vậy, Unitel muốn trở thành mạng viễn thông kết nối người dân Lào, để cùng nhau đem đến cuộc sống tốt đẹp hơn.

### ▲ **Dấu ấn Unitel:**

Đạt 1,22 tỷ USD doanh thu lũy kế, 480 triệu lợi nhuận lũy kế, trở thành liên doanh viễn thông lớn nhất về quy mô, về đóng góp cho xã hội và cho đất nước Lào.

Thương hiệu hoạt động hiệu quả nhất khu vực Đông Nam Á năm 2015

Năm 2012, được trao giải Nhà cung cấp dịch vụ viễn thông tốt nhất tại các quốc gia đang phát triển và được bình chọn trong Top 5 Nhà khai thác viễn thông xuất sắc khu vực châu Á.

Được Chính phủ Lào trao tặng Huân chương Anh hùng hạng Hai và Huân chương Lao động hạng Hai.



## NATCOM HAITI

- ▲ **Khai trương** 07/09/2011
- ▲ **Về thị phần:** 3,38 triệu khách hàng, chiếm 35% thị phần
- ▲ **Số 1 về hạ tầng:** 1.800 trạm 2G/3G/4G, 6.000 km cáp quang
- ▲ **Ý nghĩa thương hiệu:** Natcom được cấu thành từ “National” và “Communication” - công ty viễn thông quốc gia. Điều này có nghĩa Natcom là biểu tượng của người dân Haiti. Natcom, với tư cách là công ty quốc gia, cung cấp những sản phẩm, dịch vụ tốt nhất giúp người dân liên lạc gần gũi với nhau hơn, mang lại sự đoàn kết và thống nhất cho người dân.
- ▲ **Dấu ấn Natcom:**

Doanh nghiệp đầu tiên xây dựng mới hoàn toàn hạ tầng mạng cáp quang cho Haiti sau thảm họa động đất với chiều dài 4.681 km.

Năm 2017, đứng đầu về internet băng rộng tới 100% các tỉnh huyện của Haiti.

## MOVITEL MOZAMBIQUE

- ▲ **Khai trương** 15/05/2012, nhà mạng số 1 từ năm 2014
- ▲ **Số 1 về thị phần:** 6,37 triệu, chiếm 38% thị phần
- ▲ **Số 1 về hạ tầng:** 3.400 trạm 2G/3G/4G, 33.000 km cáp quang, vùng phủ 97%
- ▲ **Ý nghĩa thương hiệu:** Movitel cấu thành từ “Movement” và “Telecom” - hàm ý tới một công ty viễn thông luôn vận động, tiến lên phía trước. Chỉ bằng cách luôn luôn sáng tạo, luôn luôn vận động thay đổi để thích ứng thì Movitel mới có thể cùng người dân Mozambique hướng về phía trước, vươn tới tương lai tươi sáng.
- ▲ **Dấu ấn Movitel:**

Giúp gần 600.000 người lần đầu có cơ hội được sử dụng dịch vụ điện thoại và Internet.

Đóng góp 80% số thuê bao phát triển mới cho Mozambique chỉ trong 1 năm sau khai trương.

Giành được tới 5 giải thưởng cấp khu vực và quốc tế: (1) Nhà mạng có giải pháp tốt nhất tại khu vực nông thôn, (2) Doanh nghiệp dẫn đầu về năng lực cạnh tranh, (3) Giải Sáng tạo Di động, (4) Doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất, (5) Nhà khai thác tốt nhất ở thị trường đang phát triển.

Năm 2017, có doanh thu từ lĩnh vực Khách hàng doanh nghiệp đạt 9,5 triệu USD, nổi bật nhất trong 10 thị trường nước ngoài Viettel đang đầu tư.

## TELEMOR ĐÔNG TIMOR

- ▲ **Khai trương** tháng 07/2013, nhà mạng số 1 từ năm 2014
- ▲ **Số 1 về thị phần:** 870.000 khách hàng, chiếm 52% thị phần
- ▲ **Số 1 về hạ tầng:** 680 trạm 2G/3G/4G, 2.600 km cáp quang, vùng phủ đạt 98%
- ▲ **Ý nghĩa thương hiệu:** Telemor cấu thành từ “Telecommunication” và “More” - hàm ý tới một công ty viễn thông luôn phát triển không ngừng nhằm đem đến cho người dân Timor những dịch vụ sáng tạo, những lợi ích tốt nhất. Telemor có phát âm gần giống với tên đất nước Timor và từ Amor (tiếng Tetun, có nghĩa là “Tình yêu”) tạo ra mối liên kết gắn bó giữa thương hiệu và thị trường.

# CÁC THỊ TRƯỜNG VIETTEL

## ▲ Dấu ấn Telemor:

Thị trường có lãi trong thời gian ngắn nhất (6 tháng kinh doanh).

Góp phần thay đổi diện mạo ngành viễn thông khi tăng mật độ người sử dụng dịch vụ viễn thông tăng từ 30% lên 60% dân số.

Năm 2015, đạt liền 2 giải thưởng quốc tế: (1) Doanh nghiệp khởi nghiệp thành công nhất, (2) Doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất.

Nhà mạng đầu tiên tại Đông Timor cung cấp 4G, phủ sóng 13/13 tỉnh và trở thành nhà mạng đem lại tốc độ và vùng phủ vượt trội về 4G cho mọi người dân Đông Timor.

## NEXTTEL CAMEROON

▲ **Khai trương:** 12/09/2014

▲ **Số 1 về hạ tầng:** 2.500 trạm 2G/3G/4G, 8.000 km cáp quang.

▲ **Về khách hàng:** 6,6 triệu người.

▲ **Ý nghĩa thương hiệu:** Nexttel cấu thành từ "Next" và "Telecommunication" – hàm ý tới một công ty viễn thông luôn phát triển không ngừng nhằm đem đến cho người dân Cameroon những dịch vụ sáng tạo, những lợi ích tốt nhất.

▲ **Dấu ấn Nexttel:**

Là nhà mạng đầu tiên tại Cameroon cung cấp dịch vụ 3G.

Được Ban Tổ chức Giải thưởng truyền thông Cameroon (Ascom Prize) trao giải "Nhà cung cấp dịch vụ internet tốt nhất" và "Ứng dụng truyền hình di động tốt nhất".

## LUMITEL BURUNDI

▲ **Khai trương:** 26/03/2015.

▲ **Số 1 về thị phần:** 2,1 triệu khách hàng, chiếm 52% thị phần

▲ **Số 1 về hạ tầng:** 1.000 trạm 2G/3G/4G, 3.300 km cáp quang, vùng phủ đạt 90%

▲ **Ý nghĩa thương hiệu:** Lumitel mang ý nghĩa tỏa sáng, thấp sáng, thương hiệu thể hiện mong muốn hướng đến một tương lai tươi sáng, cuộc sống thịnh vượng. Tỏa sáng còn được ngầm hiểu về biểu tượng ba ngôi sao trên quốc kì Burundi. Burundi là một đất nước còn nhiều khó khăn, tạo dựng tương lai tươi đẹp hơn cũng chính là đích đến mà người dân khao khát nhất. Do vậy, mạng Lumitel muốn trở thành người bạn đồng hành, cùng Burundi mang đến dịch vụ và cuộc sống tốt đẹp hơn cho người dân nơi đây.

#### ▲ **Dấu ấn Lumitel:**

Nhà mạng đầu tiên và duy nhất tại Burundi cung cấp dịch vụ 4G (từ tháng 2/2016) với tốc độ lên đến 100Mbps. Đến hết năm 2017, Lumitel có 120 trạm phát sóng 4G, đạt vùng phủ 100% lãnh thổ Burundi.

Trở thành nhà mạng đứng số 1 thị trường chỉ sau 1 năm kinh doanh.

Năm 2016, lập cú hat-trick giải thưởng: (1) Doanh nghiệp khởi nghiệp của năm, (2) Nhà mạng tốt nhất tại thị trường mới nổi, (3) Chiến dịch xây dựng thương hiệu tốt nhất.

Là nhà mạng tiên phong trong thanh toán điện tử, giúp người dân Burundi có thể thanh toán thuế, các khoản phí và lệ phí bằng điện thoại di động.

## HALOTEL TANZANIA

#### ▲ **Khai trương** 15/10/2015

#### ▲ **Về thị phần:** 5,6 triệu khách hàng

#### ▲ **Về hạ tầng:** 4.000 trạm 2G/3G/4G, 20.000km cáp quang, vùng phủ đạt 95%

#### ▲ **Ý nghĩa thương hiệu:** Halotel là sự kết hợp của từ "Halo" và "Telecom". Halo có ý nghĩa là vàng hào quang, ánh sáng của mặt trời. Halotel là mạng viễn thông phục vụ lợi ích của mọi người dân Tanzania, mang tới tương lai tươi sáng cho người dân và đất nước.

#### ▲ **Dấu ấn Halotel:**

Giúp 1.800 ngôi làng tại Tanzania lần đầu tiên được tiếp cận dịch vụ di động.

Có tốc độ phát triển thuê bao ngoạn mục: 1 triệu khách hàng sau 2 tháng, 4,8 triệu khách hàng sau 1 năm.

Dự án đầu tư tốt nhất năm 2014 tại khu vực Đông, Tây và Trung Phi.

Sau 2 năm kinh doanh, Halotel giành giải bạc Stevie Award cho nhà mạng viễn thông có tốc độ phát triển nhanh nhất khu vực.

Theo đánh giá của Cơ quan quản lý Viễn thông Tanzania TCRA, Halotel đang là nhà mạng dẫn đầu về tốc độ phát triển khách hàng mới.

## MYTEL MYANMAR

Ký kết hợp đồng liên doanh với hai đối tác của Myanmar ngày 08/09/2016 với tên gọi chính thức là Telecom International Myanmar (tên thương hiệu là Mytel).

#### ▲ **Ý nghĩa thương hiệu:** Mytel mang ý nghĩa là mạng di động của tôi (My Telecom, My Telephone) thể hiện sự tôn trọng, lắng nghe từng nhu cầu riêng biệt của khách hàng. Tên gọi Mytel cũng thể hiện hàm ý là công ty viễn thông của người Myanmar (Myanmar Telecom). Theo đó, mong muốn của Mytel là trở thành nhà mạng viễn thông tiếp thêm sức mạnh cho người dân, đất nước Myanmar xây dựng tương lai mong ước.

#### ▲ **Dấu ấn Mytel 2017:**

Nhận giấy phép triển khai hạ tầng và cung cấp dịch vụ viễn thông (12/01/2017).

Đón Tổng Bí thư Nguyễn Phú Trọng tới thăm và dự Lễ khai trương trụ sở Công ty;

# 6 SỰ KIỆN NỔI BẬT NĂM 2017

## 01

### VIETTEL TRIỂN KHAI CHÍNH SÁCH VIỄN THÔNG KHÔNG BIÊN GIỚI

Sau một năm triển khai (từ 1/1/2017), gói cước Đông Dương là bước đi đột phá của Viettel với chính sách viễn thông không biên giới. Sự ra đời của Gói cước Đông Dương đã góp phần kích thích tăng trưởng mạnh thuê bao Roaming giữa 3 mạng Đông Dương với mức tăng trung bình 98%.

## 02

### TELEMOR TRỞ THÀNH THƯƠNG HIỆU THỨ 7 CỦA VIETTEL KINH DOANH 4G

Ngày 29/7/2017, Telemor đã trở thành nhà mạng đầu tiên tại Đông Timor cung cấp 4G và cũng là thương hiệu thứ 7 của Viettel chính thức kinh doanh 4G trên tổng số 11 nước hiện có. Với quan điểm luôn đem đến dịch vụ tốt nhất cho khách hàng dù ở bất cứ nơi đâu, ngay trong ngày đầu khai trương, mạng 4G của Viettel đã phủ sóng đến toàn bộ 13/13 tỉnh thành tại quốc gia này, là nhà mạng đem đến tốc độ và vùng phủ vượt trội về 4G cho mọi người dân Đông Timor.

## 03

### TỔNG BÍ THƯ NGUYỄN PHÚ TRỌNG TỚI THĂM VÀ LÀM VIỆC TẠI MYTEL

Ngày 26/8/2017, dưới sự chứng kiến của Tổng Bí thư Nguyễn Phú Trọng và Phó Tổng thống Myanmar U Myint Swe, thương hiệu của Viettel tại Myanmar là Mytel đã có nhiều hoạt động khởi đầu quan trọng bao gồm: khánh thành trụ sở tại Yangon, cung cấp dịch vụ cho thuê kênh – dịch vụ viễn thông đầu tiên của Mytel, kí kết thỏa thuận hợp tác trong lĩnh vực giáo dục giữa Mytel và Bộ giáo dục Myanmar.

Chuyến thăm của Tổng Bí thư đã thể hiện sự quan tâm của Đảng, nhà nước, chính phủ, là sự ghi nhận đối với sự nghiệp đầu tư quốc tế của Viettel cũng như tạo tiền đề, động lực hỗ trợ hoạt động sản xuất kinh doanh của Viettel tại Myanmar.

# 04

## CHÍNH THỨC VẬN HÀNH TRUNG TÂM GIÁM SÁT VÀ ĐIỀU HÀNH KINH DOANH TOÀN CẦU GBOC

Tháng 10/2017, Trung tâm Giám sát và Điều hành hoạt động kinh doanh toàn cầu (GBOC) chính thức đi vào hoạt động. Theo đó, Viettel đã sở hữu hệ thống phần mềm quản lý toàn diện, cho phép sử dụng trên nhiều loại thiết bị khác nhau, cung cấp thông tin xuyên suốt, cập nhật từ cấp quản lý cao nhất tại Việt Nam tới từng trạm BTS tại thị trường. Hệ thống GBOC nhanh chóng trở thành người "trợ lý ảo", hỗ trợ đắc lực cho những quyết sách kinh doanh khách quan, chính xác của các cấp quản lý.

# 05

## VIETTEL ĐẠT THỊ PHẦN HAI CON SỐ TẠI TANZANIA

Tháng 10/2017, Viettel Tanzania (Halotel) nhận Giải Bạc "Doanh nghiệp phát triển nhanh nhất khu vực Trung Đông và châu Phi" tại lễ trao giải Giải thưởng Kinh doanh Quốc tế (International Business Awards – Stevie Awards).

Kết thúc năm 2017, mạng di động của Viettel mang thương hiệu Halotel với 3,8 triệu khách hàng đã đạt thị phần ở mức hai con số là 10%. Điều này có nghĩa rằng, chỉ với 02 năm có mặt trên thị trường, Halotel đã vượt qua 3 nhà mạng và nắm giữ vị trí thứ 4 trên tổng số 7 nhà mạng hiện có. Kết quả này thể hiện sự nỗ lực của Halotel trong việc sử dụng hiệu quả nguồn vốn đầu tư tập trung cho công ty trong 02 năm qua.

# 06

## NHỮNG GIẢI PHÁP CNTT GIÚP ĐEM LẠI 14,4 TRIỆU USD DOANH THU TẠI NƯỚC NGOÀI CHO VIETTEL

Để tiếp tục duy trì vị thế nhà mạng số 1 tại hầu hết các thị trường quốc tế, cũng như tạo đà phát triển trong các năm sau, Viettel đã xác định phải tập trung vào những mảng kinh doanh mới như các giải pháp CNTT. Năm 2017, các giải pháp điển hình của Viettel đã thuyết phục được nhiều chính phủ, kí kết được 8 hợp đồng lớn với tổng trị giá trên 14,4 triệu USD. Điển hình là các dự án: đường truyền kết nối quốc gia Đông Timor, dự án quản lý dân số Lào, kênh truyền cho Bộ Nội vụ, Bộ Khoa học và Công nghệ Mozambique, hệ thống thanh toán thuế cho cục thuế Burundi.

## ● THÔNG TIN CỔ ĐÔNG

CỔ ĐÔNG LỚN TÍNH TỚI 31/12/2017:  
TÊN: **TẬP ĐOÀN CÔNG NGHIỆP - VIỄN THÔNG QUÂN ĐỘI**  
SỐ LƯỢNG: **2.214.212.400 CỔ PHẦN**  
TỈ LỆ: **98%**

## ● QUAN HỆ CỔ ĐÔNG VÀ NHÀ ĐẦU TƯ

### Công tác tổ chức bộ máy – nhân sự

Viettel Global duy trì các tiêu chuẩn cao trong việc giải đáp thắc mắc, cung cấp thông tin cho cổ đông, nhà đầu tư, chuyên gia phân tích và các bên liên quan; bảo đảm tất cả cổ đông được đối xử bình đẳng, bao gồm cổ đông nhỏ lẻ và cổ đông tổ chức, cổ đông trong nước hay cổ đông nước ngoài.

Viettel Global cũng khuyến khích tất cả cổ đông thực hiện quyền bỏ phiếu. Cổ đông thiểu số cũng có quyền đề xuất việc tổ chức họp, đề xuất các nội dung trong chương trình nghị sự của cuộc họp, với điều kiện là các ý kiến liên quan đến kế hoạch kinh doanh và phù hợp với pháp luật cũng như thông lệ tốt nhất.

Công bố và minh bạch hóa thông tin

Viettel Global cam kết cung cấp cho cổ đông và nhà đầu tư các thông tin kịp thời, chính xác về hoạt động kinh doanh của Tổng Công ty. Theo tiêu chí này, các thông tin, tài liệu về Tổng Công ty thường xuyên được cập nhật trên website chính thức. Các tài liệu được chuẩn bị và công bố theo tiêu chuẩn cao nhất về công bố thông tin kế toán, tài chính và phi tài chính. Cổ đông và nhà đầu tư đều có thể xem và tải tài liệu dành cho nhà đầu tư, bản tin và thông cáo về tài chính của Tập đoàn từ website <http://viettelglobal.vn/>.

Viettel Global còn thường xuyên tổ chức và tham gia các cuộc họp với nhà đầu tư, chuyên gia phân tích và quỹ đầu tư để cập nhật về các dự án đang được Tổng Công ty phát triển, cũng như các thông tin về tài chính và hoạt động nổi bật khác. Các sự kiện này còn có sự tham gia thường xuyên của lãnh đạo cấp cao của Tổng Công ty nhằm giúp nhà đầu tư và cổ đông hiểu rõ hơn về chiến lược của Viettel.

Đại diện lãnh đạo của Tổng Công ty cũng đến và tham dự một số hội nghị, hội thảo về đầu tư được tổ chức bởi các đơn vị uy tín trên thế giới, nhằm quảng bá về Viettel Global và giới thiệu cơ hội đầu tư với cộng đồng các nhà đầu tư.

## ● TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NĂM 2017

### Các cuộc họp của HĐQT và triệu tập họp ĐHĐCĐ

Năm 2017, HĐQT đã triệu tập, tổ chức 01 cuộc họp ĐHĐCĐ thường niên; Thực hiện họp HĐQT 4 lần, 13 lần biểu quyết bằng văn bản và ra 17 Nghị quyết tương ứng để thực hiện điều hành các hoạt động của Tổng Công ty. Các Nghị quyết của HĐQT ban hành đều dựa trên sự thống nhất, chấp thuận của đa số các thành viên HĐQT và vì lợi ích hợp pháp của Tổng Công ty, quyết định các nội dung quan trọng đúng thẩm quyền, đúng thủ tục.

### Công tác tổ chức bộ máy – nhân sự

HĐQT căn cứ tình hình hoạt động của Tổng Công ty, tình hình đầu tư của Tổng Công ty tại các thị trường, đánh giá và xác định ở hiệu quả của mô hình hoạt động trong từng thời điểm, năm 2017 Tổng Công ty đã kịp thời bổ sung nhân sự điều hành cấp cao để đảm bảo hoạt động điều hành của Tổng Công ty có hiệu quả như: (1) Bổ nhiệm ông Lê Đăng Dũng – Phó Chủ tịch HĐQT đảm nhiệm chức danh Tổng Giám đốc; (2) Bổ sung ông Nguyễn Việt Dũng, người có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh trong nước và nước ngoài đảm nhiệm chức danh Phó Tổng Giám đốc phụ trách lĩnh vực kinh doanh của Tổng Công ty; (3) Bổ sung ông Hà Minh Tuấn, người có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực quy hoạch, tối ưu mạng lưới ở trong và ngoài nước đảm nhiệm chức danh Phó Tổng Giám đốc phụ trách lĩnh vực quy hoạch thiết kế mạng của Tổng Công ty.

HĐQT chỉ đạo Ban Tổng Giám đốc thực hiện việc: (1) Quản lý nguồn vốn, phân công người đại diện nguồn vốn của Tổng Công ty tại các thị trường để nâng cao vai trò, trách nhiệm của các thành viên trong Ban điều hành. (2) Các nhiệm vụ trong Ban điều hành được phân công rõ ràng, có đánh giá, giám sát. (3) Tính toán việc tự thực hiện các công việc như giám sát, hỗ trợ hoạt động kinh doanh, kỹ thuật của Tổng Công ty tại các thị trường với phương án thuê của các đơn vị chuyên về kinh doanh, giám sát kỹ thuật. Với các phương án đánh giá, phân tích, Ban Tổng Giám đốc đã đề xuất phương án thuê, theo đó mô hình của Tổng Công ty sẽ thay đổi cho phù hợp, đảm bảo tập trung thực hiện công tác giám sát hoạt động đầu tư và thực hiện công tác quản trị.

### Về công tác chỉ đạo điều hành của HĐQT

Trong năm 2017, HĐQT trực tiếp chỉ đạo Ban Tổng Giám đốc để đảm bảo mọi hoạt động, đầu tư của Tổng Công ty tuân thủ theo quy định của pháp luật, thực hiện tốt việc kinh doanh tại nước ngoài, theo đó trong năm đã định hướng Ban Tổng Giám đốc như sau:

- ▲ Tìm cách làm mới, cá thể hóa các dịch vụ, đảm bảo đạt mức tăng trưởng đạt chỉ số dương;
- ▲ Tăng cường nguồn lực cho thị trường mới Myanmar để triển khai dự án, đảm bảo hạ tầng mạng lưới được xây dựng theo kế hoạch, khai trương dịch vụ vào quý II/2018;
- ▲ Xây dựng trung tâm điều hành sản xuất kinh doanh toàn cầu để có công cụ trực tuyến giám sát, theo dõi, cảnh báo và hỗ trợ cho các thị trường;
- ▲ Khơi dậy tinh thần mới cho toàn thể cán bộ công nhân viên, duy trì sự chuyên nghiệp trong các hoạt động sản xuất kinh doanh qua đó đẩy mạnh tính cạnh tranh tại các thị trường đầu tư;
- ▲ Tính toán và xác định các công việc có thể tự thực hiện hoặc đi thuê, đảm bảo có hiệu quả, không nhất thiết tất cả các công việc đều phải tự thực hiện, bao gồm cả giám sát điều hành kỹ thuật và kinh doanh để tận dụng tối đa sự chuyên nghiệp và kinh nghiệm của các đơn vị cung cấp.

### Thù lao và chi phí hoạt động của HĐQT năm 2017

Năm 2017, việc chi trả thù lao HĐQT được thực hiện theo đúng mức, tính trên số ngày công thực hiện, đã được ĐHĐCĐ thông qua, cụ thể:

- ▲ Chủ tịch HĐQT: 14.560.000 đồng/tháng.
- ▲ Thành viên HĐQT: 10.400.000 đồng/thành viên/tháng.
- ▲ Thành viên HĐQT độc lập: 22.500.000 đồng/tháng.
- ▲ Tổng mức thù lao dự kiến chi trả 12 tháng của năm 2017 là: 1.068.720.000 đồng.
- ▲ Năm 2017 không phát sinh chi phí hoạt động của HĐQT.

### **Đánh giá việc thực hiện nhiệm vụ của Ban điều hành**

Năm 2017, Tổng Giám đốc đã điều hành, giám sát các thị trường thực hiện kế hoạch ở mức cao nhất. Các thị trường đều có những tăng trưởng tốt về khách hàng (Haiti, Lào, Cameroon tăng trưởng khách hàng tốt nhất tại từng thị trường, đáng chú ý thị trường Tanzania có tăng trưởng nhanh nhất châu Phi); tiếp tục giữ vững vị thế là nhà mạng có mạng lưới rộng nhất, tốt nhất (Campuchia; Lào; Mozambique; Đông Timor; Cameroon; Burundi); đẩy mạnh phát triển thanh toán điện tử (nổi bật thị trường Burundi dẫn đầu về thuê bao và thanh toán).

Đặc biệt, tháng 2/2018, Mytel tại Myanmar đã triển khai hạ tầng, thực hiện cuộc gọi đầu tiên sau 1 năm nhận giấy phép, đây là dấu mốc quan trọng đảm bảo mạng lưới đã sẵn sàng để khai trương, cung cấp dịch vụ trong quý 2 năm 2018.

Về phía Tổng Công ty, Ban Tổng Giám đốc đã xây dựng mô hình theo quan điểm “Hướng dẫn – Hỗ trợ – Giám sát” để nhìn sâu vào từng lĩnh vực và từng vấn đề, giúp cho các thị trường tháo gỡ được các khó khăn, toàn bộ máy chuyển động, hoạt động linh hoạt có trọng tâm, phát hiện được vấn đề và đưa được ra giải pháp.

Theo đó, xuất phát từ nhu cầu đưa công nghệ thông tin vào giám sát hoạt động của các thị trường để điều hành, trung tâm Giám sát và Điều hành kinh doanh toàn cầu (GBOC) đã được thành lập. Hệ thống quản lý điều hành kinh doanh toàn cầu online đã chính thức vận hành để kinh doanh và quản lý hiệu quả các dự án đầu tư nước ngoài, giúp điều hành sát sao hoạt động SXKD các thị trường thông qua việc đưa được ra các cảnh báo và nhìn được các hoạt động sâu đến từng nhân viên bán hàng tại thị trường.

Bên cạnh việc điều hành, hỗ trợ và cảnh báo các thị trường, Ban Tổng Giám đốc cũng có chính sách để lãnh đạo tại các công ty thị trường tăng tính chủ động trong giải quyết các vấn đề, thông qua đó các công việc được giải quyết hiệu quả, nhanh hơn, các vướng mắc được giải quyết tại chỗ, các ý kiến để phát triển kinh doanh được áp dụng, cá thể hóa tại nơi đề xuất để phù hợp với từng nơi cụ thể; nguồn nhân sự sở tại cũng được vận dụng ở mức tối đa.

Với những nỗ lực của Ban Điều hành trong năm 2017, Tổng Công ty đã có lợi nhuận dương. HĐQT yêu cầu Ban Điều hành tiếp tục có những giải pháp, điều hành phù hợp để giữ đà tăng trưởng trong năm 2018.





**BÁO CÁO**  
**QUẢN TRỊ?**

## ● BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

### Đặc điểm tình hình chung

Viễn thông kết hợp với công nghệ thông tin đang làm thay đổi cách nghĩ, cách làm của mọi người, những chuyển đổi mang tính cách mạng, từ thoại sang dữ liệu và bây giờ là trí tuệ nhân tạo, thực tế ảo, internet kết nối vạn vật.... Điều đó đã mở ra cơ hội cho tất cả các công ty viễn thông trên thế giới sáng tạo và khai thác tốt nhất hạ tầng của mình, nhưng đó cũng là những thách thức rất lớn, nếu không vươn lên các nhà cung cấp hạ tầng sẽ chỉ là các đơn vị cho thuê đơn thuần.

Năm 2017 tình hình thế giới, khu vực tiếp tục có những biến động đa chiều tại các lĩnh vực, các nước lớn điều chỉnh chiến lược, điều chỉnh quan hệ hợp tác, phần nào tác động đến kinh tế và quan hệ quốc tế nói chung, trong đó có các nước Tổng Công ty Cổ phần Đầu tư Quốc tế Viettel (“Tổng Công ty” hoặc “Viettel Global”) đang đầu tư.

Tại các nước Viettel đầu tư gặp nhiều thách thức như chính sách, luật pháp, các công ty cùng ngành có những chính sách cạnh tranh khốc liệt, lớp khách hàng tại các thị trường không đồng đều... Trong bối cảnh đó, Tổng Công ty vẫn vẫn giữ vững niềm tin, xác định trong khó khăn sẽ tìm ra giải pháp, cách làm mới, tối ưu chi phí và nguồn lực để hoàn thành các mục tiêu đã đặt ra, vì vậy trong năm 2017 Viettel Global đã có những điều chỉnh về cách thức vận hành, quản lý, giám sát các công ty tại nước ngoài, đã có giải pháp để cảnh báo, hỗ trợ hiệu quả. Những điều chỉnh đó đã giúp Tổng Công ty tiếp tục tăng trưởng trong năm 2017.

### Đánh giá việc thực hiện các nhiệm vụ do ĐHĐCĐ giao

Trong năm 2017, Hội đồng Quản trị (“HĐQT”) Tổng Công ty đã triển khai các hoạt động theo chức trách quy định tại Điều lệ tổ chức và hoạt động của Tổng Công ty, Quy chế hoạt động của HĐQT và ủy quyền của Đại hội Đồng Cổ đông (“ĐHĐCĐ”). Kết quả thực hiện các nhiệm vụ được ĐHĐCĐ thường niên 2017 ủy quyền/giao như sau:

**Nội dung 1:** Thực hiện tính toán để đầu tư vào các thị trường đang xúc tiến đầu tư

Trong năm HĐQT đã chỉ đạo Tổng Giám đốc thực hiện, bao gồm nhưng không giới hạn ở việc: thành lập công ty, khảo sát, đánh giá cơ hội đầu tư vào các nước nêu trên. Dự kiến việc tính toán đầu tư sẽ tiếp tục trong các năm tiếp theo, HĐQT sẽ thực hiện báo cáo Đại hội Đồng Cổ đông theo quy định.

**Nội dung 2:** Thực hiện đăng ký giao dịch cổ phiếu của Tổng Công ty trên sàn Upcom theo quy định của Thông tư 180/2015/TT-BTC ngày 13/11/2015 về việc Hướng dẫn đăng ký giao dịch chứng khoán chưa niêm yết.

Trong Biên bản họp ĐHĐCĐ 2017, Tổng Công ty đã nhận với ĐHĐCĐ sẽ đăng ký giao dịch trong quý 2 năm 2017.

Tình hình thực hiện: Ngày 9 tháng 11 năm 2017, HĐQT đã ban hành Nghị quyết số 42/NQ-HĐQT thông qua việc: (1) Lưu ký chứng khoán tập trung tại Trung tâm lưu ký chứng khoán; (2) Đăng ký giao dịch chứng khoán trên Upcom trong năm 2017. HĐQT nhận định trong năm 2017 hoạt động của Tổng công ty có nhiều khởi sắc, doanh thu và lợi nhuận qua các quý đều có tăng trưởng so với cùng kỳ, bám sát kế hoạch đề ra. Do đó việc đăng ký giao dịch khi có báo cáo tài chính năm 2017 sẽ thuận lợi cho việc định giá cổ phiếu của Tổng Công ty khi lập hồ sơ đăng ký giao dịch. HĐQT sẽ thực hiện hồ sơ đăng ký giao dịch cổ phiếu trên sàn Upcom vào quý 2 năm 2018 – ngay sau khi Đại hội Đồng Cổ đông thường niên năm 2018 thông qua Báo cáo Tài chính năm 2017.

### Định hướng hoạt động năm 2018

Năm 2018, dự kiến tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu của ngành viễn thông thế giới tiếp tục giảm, tiềm ẩn nhiều rủi ro cho các Công ty viễn thông nếu không kiểm soát tốt chi phí và không có giải pháp để tăng trưởng đột phát về doanh thu. Bên cạnh đó, việc thu hút khách hàng mới, giữ chân khách hàng cũ sẽ chủ yếu phụ thuộc vào các dịch vụ, giá trị mang lại cho khách hàng. Các thị trường Viettel Global đầu tư đa phần là các thị trường còn đang phát triển, nhưng lớp khách hàng lại phân hóa rõ rệt, điều đó đòi hỏi phải cá thể hóa các dịch vụ, cung cấp song song nhiều dịch vụ để

phục vụ được đa số khách hàng, trong khi phải tối ưu chi phí. Viettel Global luôn nhận định trong khó khăn thách thức sẽ có cơ hội, với áp lực đó buộc phải có các giải pháp tối ưu để cạnh tranh và cung cấp, buộc phải sáng tạo không chỉ để tồn tại mà để vươn lên và tiến đến sự thành công.

Trên cơ sở đó, HĐQT đặt ra mục tiêu, phương hướng hoạt động cho Tổng Công ty như sau:

## MỤC TIÊU

*Năm 2018, Viettel Global tiếp tục xúc tiến thị trường mới, trọng tâm là các nước ASEAN và các thị trường có quy mô lớn về dân số, mục tiêu đầu tư được 01- 02 thị trường có quy mô dân số lớn tương đương với Việt Nam.*

*Đồng bộ các hệ thống công nghệ thông tin để kiểm soát tốt quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, tối ưu bộ máy, tăng năng suất lao động.*

*Chính thức kinh doanh dịch vụ tại thị trường Myanmar; Điều hành tốt kinh doanh tại các thị trường đã cung cấp dịch vụ; Tối ưu chi phí hoạt động.*

*Tái cấu trúc Mô hình tổ chức Tổng Công ty theo mô hình công ty đầu tư, các Công ty thị trường hoạt động theo hướng khách hàng.*

### **Các chỉ tiêu cần đạt được trong năm 2018**

*Doanh thu cộng ngang tiếp tục đà tăng trưởng, có lợi nhuận hợp nhất trước thuế.*

*Tập trung phát triển thuê bao mới, phát triển các thuê bao tích hợp các dịch vụ giá trị gia tăng, dịch vụ thanh toán điện tử, mục tiêu thuê bao lũy kế hết năm 2018 tăng trưởng thêm 15% so với năm 2017.*

*Tổng Công ty tiếp tục tập trung đầu tư cho các thị trường, đặc biệt là thị trường mới chuẩn bị đi vào kinh doanh chính thức như Myanmar.*

## ● BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT

Ban Kiểm soát (BKS) được bầu bởi ĐHĐCĐ của Tổng Công ty và hiện có 3 thành viên, mỗi thành viên được bầu với nhiệm kỳ 5 năm. Trong năm 2017, Ban Kiểm soát đã thực hiện được những công việc sau:

- ▲ Giám sát việc thực hiện quyết nghị của ĐHĐCĐ năm 2017.
- ▲ Giám sát và đưa ý kiến về việc thực hiện các mục tiêu và hoạt động sản xuất kinh doanh, nhằm đạt được chỉ tiêu về doanh thu.
- ▲ Giám sát các khoản đầu tư tài chính, tư vấn cho HĐQT ý kiến chuyên môn để các khoản đầu tư mang lại hiệu suất lợi nhuận cao nhất, ít tính rủi ro nhất.
- ▲ Thẩm tra các Báo cáo tài chính quý, năm nhằm đánh giá tính trung thực và hợp lý của các số liệu tài chính, phù hợp với các chuẩn mực, chế độ kế toán và chính sách tài chính hiện hành của các thị trường.
- ▲ Kiểm soát việc tuân thủ các quy định về công bố thông tin của Tổng Công ty và các công ty thị trường.
- ▲ Soát xét, thẩm định các giao dịch trọng yếu của Tổng Công ty với các bên liên quan.

Bằng những hoạt động liên tục và thường xuyên, BKS không nhận thấy có dấu hiệu bất thường trong hoạt động sản xuất kinh doanh, đầu tư dự án, hoạt động tài chính của Tổng Công ty trong suốt năm 2017. BKS cũng không thực hiện thanh tra đột xuất bất thường nào trong năm qua, do các hoạt động đều được triển khai ổn định và minh bạch.

Nhằm thực hiện tốt các mục tiêu năm 2018, xây dựng chiến lược phát triển để điều chỉnh và thay đổi kịp thời với hoạt động kinh doanh, góp phần mang lại hiệu quả kinh tế cao hơn, nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển ngày càng bền vững, BKS phấn đấu thực hiện tốt các chức năng, nhiệm vụ được quy định:

- ▲ Giám sát tính hợp lý, hợp pháp trong quản lý điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng Công ty
- ▲ Kiểm tra, đôn đốc tình hình thực hiện Nghị quyết của ĐHCĐ, của HĐQT
- ▲ Định kỳ thẩm tra tính trung thực của báo cáo tài chính quý, năm
- ▲ Tư vấn cho HĐQT các ý kiến chuyên môn, nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, sử dụng tài sản; nắm bắt các cơ chế, chính sách ban hành nhằm kiến nghị sửa đổi bổ sung những vấn đề còn chưa phù hợp, giảm thiểu rủi ro trong việc điều hành, quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh
- ▲ Đưa ra chương trình kiểm tra đối với một số lĩnh vực cụ thể và các yêu cầu đột xuất khác của cổ đông
- ▲ Phối hợp hoạt động giữa BKS và HĐQT, Ban Điều hành và Cổ đông trên tinh thần hợp tác để mang lại hiệu quả cao.

## ● BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN GIÁM ĐỐC

### Đánh giá kết quả kinh doanh 2017

Kinh tế thế giới năm 2017 có nhiều khởi sắc, đạt mức tăng trưởng 3,6%. Tình hình chính trị kinh tế và xã hội cũng như tỷ giá giữa đồng USD và đồng nội tệ các nước ổn định hơn so với những năm trước, góp phần tác động tích cực vào kết quả kinh doanh của Tổng Công ty Cổ phần Đầu tư Quốc tế Viettel (Tổng Công ty hoặc Viettel Global) và các thị trường.

Năm 2017, Viettel Global đạt doanh thu hơn 30.000 tỷ đồng (1,393 tỷ USD), tăng hơn 33% so với năm 2016. Hiện tại, Viettel Global là công ty Việt Nam duy nhất có doanh thu từ nước ngoài vượt ngưỡng 1 tỷ USD. Mức tăng trưởng doanh thu 33% của Viettel trong năm 2017 thuộc hàng cao nhất thế giới, gấp hơn 8 lần mức tăng trưởng bình quân của ngành viễn thông toàn cầu. Kết quả doanh thu khả quan trên đã đem lại lợi nhuận dương cho Viettel Global trong năm 2017. Đây là kết quả có ý nghĩa lớn trong bối cảnh Viettel Global cần tập trung nhiều nguồn lực cho các thị trường lớn mới đi vào hoạt động như Tanzania và Myanmar; cũng như thị trường viễn thông thế giới đang trong giai đoạn bão hòa với doanh thu trung bình tăng trưởng 4%, lợi nhuận suy giảm 1,6%.

Hết năm 2017, Viettel Global đang phục vụ gần 40 triệu khách hàng quốc tế trong tổng số hơn 100 triệu khách hàng của Viettel sử dụng dịch vụ di động, internet băng rộng, điện thoại cố định và không dây. So với năm 2016, Viettel Global tăng trưởng khách hàng 13%, gấp hơn 4 lần trung bình thế giới ở mức ~3%, các khu vực khác như Châu Phi ~6%; Châu Mỹ 3%; Châu Á 3%. Kết quả này đã góp phần đưa Viettel xếp vị trí thứ 2 trong ASEAN và trong Top 50 thương hiệu viễn thông lớn nhất thế giới với giá trị thương hiệu đạt 2,6 tỷ USD.

Ngoài các kết quả về kinh doanh, năm 2017 Tổng Công ty cũng đã để lại nhiều dấu ấn, đánh dấu một năm hoạt động hiệu quả:

- ▲ Từ ngày 01/01/2017 Viettel chính thức triển khai gói cước đồng dương. Thực hiện đúng cam kết của Tập đoàn Viễn thông Quân đội với Chính phủ đối với 3 nước Đồng Dương - tạo nền tảng kết nối, hiện đại hóa bằng việc nâng cấp hạ tầng 4G và bỏ cước roaming giữa thuê bao của Viettel tại 3 nước.
- ▲ Chính thức đầu tư sang Myanmar, ngày 11/02/2018 Mytel đã thực hiện thành công cuộc gọi đầu tiên "First call" sau 1 năm nhận giấy phép, đây là dấu mốc quan trọng đảm bảo mạng lưới đã sẵn sàng để khai trương, cung cấp dịch vụ trong quý II/2018. Mytel là thị trường thứ 10 mà Tổng Công ty đầu tư trên 03 châu lục.
- ▲ Các thị trường đã thành công trong việc chuyển dịch sang nhóm đối tượng khách hàng lớn là các doanh nghiệp, chính phủ sở tại. Trong năm 2017, tổng doanh thu từ các dự án CNTT và kênh truyền mà Viettel thực hiện với Chính phủ các nước đạt 14,4 triệu USD, tăng 5,8 lần so với cả năm 2016.

Về hoạt động điều hành, Tổng Công ty đã chính thức vận hành hệ thống quản lý điều hành kinh doanh toàn cầu online (GBOC) để giám sát kinh doanh và quản lý hiệu quả các dự án đầu tư nước ngoài. Giúp điều hành sát sao hoạt động SXKD các thị trường, tăng năng suất lao động và thông minh hóa hệ thống.

Chiến lược kinh doanh và điều hành quản trị đúng đắn đã được ghi nhận qua kết quả nổi bật tại từng thị trường trong năm 2017:

- ▲ Natcom là nhà mạng dẫn đầu về data tại Haiti với tốc độ tăng trưởng thuê bao data 27%; cao gấp 2,3 lần tốc độ tăng trưởng toàn thị trường Haiti, đạt giải SpeedTest “Nhà mạng có tốc độ truy cập internet nhanh nhất” Haiti.
- ▲ Metfone có mạng lưới rộng nhất, tốt nhất tại Campuchia với diện tích vùng phủ data 75% dân số; gấp 1,5 lần nhà mạng số 2.
- ▲ Unitel là nhà mạng tăng trưởng khách hàng lớn nhất tại Lào, chiếm 51% thị phần, hơn 30% so với nhà mạng số 2. Nextel là nhà mạng tăng trưởng khách hàng tốt nhất Cameroon với lượng khách hàng tăng thêm chiếm 85% thị phần di động phát triển.
- ▲ Halotel tại Tanzania là nhà mạng viễn thông có tốc độ phát triển nhanh nhất châu Phi, đạt giải bạc doanh nghiệp phát triển nhanh nhất khu vực Trung Đông và châu Phi.

Mặc dù đạt được nhiều kết quả khả quan trong năm 2017, tuy nhiên Tổng Công ty xác định cần cải thiện các vấn đề sau để tiếp tục duy trì tăng trưởng:

- ▲ Tập trung kinh doanh mở rộng thị phần tại khu vực thành thị, là nơi các đối thủ đầu tư nhiều nguồn lực, cạnh tranh gay gắt.
- ▲ Duy trì chiến lược đầu tư dài hạn cho hạ tầng tần số, tập trung các cho thị trường hiện cần tài nguyên tần số cho việc mở rộng công nghệ mới như Tanzania, Campuchia, Haiti.

## **Kế hoạch hoạt động 2018**

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

Viễn thông thế giới chuyển dịch từ thoại sang Data và các ứng dụng trên nền Data (content) tiếp tục là xu thế chủ đạo trong năm 2018.

Cách mạng 4.0 gắn kết chặt chẽ hơn giữa viễn thông với CNTT. Dự báo năm 2018 sự phát triển bùng nổ của các dịch vụ IoT, mua bán và thanh toán online, mạng xã hội, các dịch vụ số digital service và trí tuệ nhân tạo.

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu của ngành viễn thông thế giới trung bình giảm, tiềm ẩn nhiều rủi ro cho các Công ty viễn thông nếu không kiểm soát tốt chi phí và không có giải pháp để tăng trưởng đột phá về doanh thu.

Với vị trí dẫn đầu về viễn thông trong nước, Viettel tiếp tục giữ lợi thế, dẫn đầu về công nghệ 4G và các dịch vụ mới ở Việt Nam. Sự phát triển của viễn thông trong nước góp phần quan trọng cho sự phát triển của các thị trường Viettel đang đầu tư, 70%-80% kinh nghiệm từ Việt Nam được áp dụng cho các thị trường, đặc biệt về 4G và các dịch vụ mới trên nền Data.

Năm 2018, tình hình kinh tế xã hội có khả năng đem lại các vấn đề bất lợi như biến động tỉ giá, các nước tiếp tục bổ sung các chính sách quy định, tăng thuế phí v.v. trong khi Viettel Global cần đảm bảo nguồn vốn lớn cho hoạt động kinh doanh những năm đầu tại thị trường Myanmar.

## **Kế hoạch hoạt động năm 2018**

### ***Các định hướng chính***

Định hướng chính của Viettel Global trong năm 2018 là vận hành theo mô hình holding: làm tốt vai trò chiến lược, tài chính, đảm bảo pháp lý và giám sát các chỉ số hiệu quả đầu tư của các thị trường, nâng tầm quan hệ quốc tế như quan hệ cổ đông, quan hệ chính phủ, và quan hệ đối tác v.v. Theo đó, Viettel Global sẽ thuê Tổng Công ty Viễn thông (VTT) quản lý, vận hành toàn diện các hoạt động sản xuất kinh doanh tại các Công ty thị trường nước ngoài. Quyết định này không chỉ tận dụng được nguồn lực và kinh nghiệm điều hành kinh doanh của Công ty VTT tại thị trường Việt Nam mà còn xây dựng, gia tăng kho tri thức chung trong toàn Tập đoàn để tạo nên sức mạnh cạnh tranh cho Viettel ở cả trong nước và quốc tế.

Tái tạo mô hình tổ chức và xây dựng quy chế trả lương cho các công ty thị trường theo hướng Vì khách hàng (Customer Centric). Mô hình mới sẽ tập trung để chuẩn hóa các quy trình vận hành trong kinh doanh là khâu đặc biệt quan trọng với thị trường toàn cầu. Các quy trình phải dựa trên số hóa nhằm hướng tới khách hàng và cho họ những trải nghiệm tốt nhất.

Tiếp tục duy trì lợi nhuận hợp nhất dương và tăng 83,6% so với thực hiện năm 2017 ngay cả khi phải tập trung chi phí lớn tại thị trường mới Myanmar nhằm mục đích đầu tư hạ tầng mạng lưới và bắt đầu kinh doanh trong quý 2/2018.

Tăng trưởng khách hàng là 15% so với năm 2017, đưa tổng số lượng khách hàng ở nước ngoài đạt 45 triệu.

Doanh thu dịch vụ viễn thông từ các thị trường dự kiến tiếp tục tăng trưởng tốt so với năm 2017. Trong đó, 2 thị trường có tốc độ tăng trưởng mạnh là Tanzania tăng 70,61%; Burundi tăng 21,4%. Các thị trường còn lại đều có tỷ lệ tăng trưởng doanh thu khá, ví dụ: Haiti tăng 14,4%; Lào tăng 13,45%; Campuchia tăng 8,9%.

### ***Nhiệm vụ trọng tâm trong năm 2018***

Lấy hiệu quả tài chính làm trung tâm, tất cả các thị trường đã kinh doanh ổn định đều đạt lợi nhuận dương (trừ 2 thị trường mới kinh doanh là Tanzania và Myanmar).

Hoàn thành xây dựng hạ tầng mạng lưới và khai trương, đưa vào kinh doanh chính thức dịch vụ di động tại Myanmar.

Mở rộng vùng phủ 4G tại Lào. Triển khai mạng 4G tại Haiti, Tanzania và Cameroon.

Giữ vững ngôi vị đứng đầu tại các thị trường hiện đang đứng vị trí số 1. Đẩy mạnh phát triển thuê bao, mục tiêu thuê bao tại các thị trường đạt được ~ 20% dân số tại thị trường. Bùng nổ thuê bao 4G tại các thị trường đủ các điều kiện để phát triển như Lào, Campuchia.

Đẩy mạnh cung cấp dịch vụ viễn thông cho các tổ chức, Chính phủ, đặc biệt là kinh doanh dịch vụ ví điện tử tại các thị trường tiềm năng như Burundi, Mozambique, Tanzania.

### ***Giải pháp thực hiện***

Tập trung điều hành quyết liệt ngay từ tháng đầu, quý đầu để tạo đà tăng trưởng cho các tháng cuối năm, phấn đấu hoàn thành mục tiêu năm 2018.

Tổ chức kinh doanh đến từng trạm. Coi mỗi trạm là một dự án kinh doanh để tập trung bán hàng, khai thác hiệu quả hơn trên từng trạm.

Các thị trường tập trung thực hiện chiến lược đẩy mạnh kinh doanh tại thành thị, hướng tới tập khách hàng "giàu – ARPU cao". Đẩy mạnh kinh doanh các sản phẩm mới như thanh toán điện tử, giải pháp CNTT; Tập trung phát triển thuê bao data, lấy data làm lợi thế cạnh tranh thu hút thuê bao.

Kinh doanh đặt mục tiêu hiệu quả lên hàng đầu. Lấy KPI tài chính làm trung tâm, đầu tư trên cơ sở cân đối với chi phí.

Đẩy mạnh truyền thông hình ảnh thương hiệu của các công ty thị trường trên phương tiện truyền thông quốc tế, các trang thông tin uy tín của ngành viễn thông.

Tổ chức giao lưu, học hỏi, chia sẻ kinh nghiệm trong quá trình hoạt động giữa các thị trường trong cùng khu vực.