

Hà Nội, ngày 19 tháng 5 năm 2020

BÁO CÁO

Tình hình sản xuất kinh doanh năm 2019 và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2020

PHẦN I: TÌNH HÌNH SXKD NĂM 2019

I. Đặc điểm tình hình:

Năm 2019, được đánh giá là một năm tiếp tục thành công của Tổng Công ty CP Đầu tư Quốc tế Viettel (“Viettel Global”) khi tất cả các chỉ tiêu kinh doanh chính đều hoàn thành và vượt kế hoạch đề ra. Các thị trường đạt nhiều mốc tăng trưởng ấn tượng mới, các khó khăn, tồn tại trong thời gian dài được giải quyết theo hướng tích cực. Trong năm, Tổng Công ty đã điều chỉnh bộ máy nhân sự và mô hình tổ chức với sự bổ sung bộ máy giám sát hoạt động điều hành kinh doanh tại các công ty thị trường; chuyển giao lãnh đạo cấp cao trong Hội đồng Quản trị, bổ sung nhân sự Ban điều hành Viettel Global và thay đổi Tổng Giám đốc tại 5/10 thị trường. Theo đó, công tác giám sát, cảnh báo từ Tổng Công ty được thực hiện chặt chẽ, thường xuyên. Công tác quản lý linh hoạt giúp vận hành bộ máy hỗ trợ cho các công ty thị trường hiệu quả hơn.

Đây cũng là năm Viettel Global bước đầu thực hiện các hoạt động chuyển dịch số tại các thị trường nước ngoài với mục tiêu chuyển dịch tăng trưởng sang các dịch vụ mới, tiềm năng như: data, ví điện tử, giải pháp công nghệ thông tin và dự án khách hàng doanh nghiệp (KHDN). Đối với công tác chăm sóc khách hàng, Tổng Công ty đã chuyển dịch hỗ trợ, giải đáp từ kênh truyền thống sang kênh Digital và chuyển dịch trong cách thức điều hành.

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

1. Tất cả các chỉ tiêu chính đều hoàn thành kế hoạch đặt ra:

- Tổng doanh thu cộng ngang đạt **36.667** tỷ đồng, tăng trưởng **28.5%** so với thực hiện năm 2018, hoàn thành vượt mức mục tiêu đề ra (năm 2019 mục tiêu tăng trưởng doanh thu 15-20%).

- Lợi nhuận hợp nhất trước thuế đạt **12** tỷ đồng, hoàn thành mục tiêu lợi nhuận hợp nhất dương năm 2019. Tăng trưởng tốt hơn rất nhiều so với năm 2018 (năm 2018 lỗ 149,6 tỷ đồng).
- Dòng tiền thu về đạt **5.283** tỷ đồng (~ 227,4 triệu USD), hoàn thành 115% kế hoạch và tăng 12% so với thực hiện năm 2018.

2. Năm 2019, hiệu quả hoạt động kinh doanh của Viettel Global được cải thiện nhờ tập trung vào lĩnh vực kinh doanh cốt lõi là viễn thông, giảm bớt hoạt động mua bán thiết bị có tỷ suất lợi nhuận thấp. Tỷ suất lợi nhuận gộp năm 2019 đạt mức cao kỷ lục 35,7% - tăng đáng kể so với mức 31,4% của năm 2018 và 23,6% của năm của năm 2017. **Kết quả SXKD tại các công ty thị trường đều khởi sắc, đóng góp lớn vào kết quả kinh doanh chung của Viettel Global.**

- Trong năm 2019, các thị trường châu Á chiếm hơn 65% tỷ trọng dòng tiền về của toàn Tổng Công ty, cả 4/4 thị trường đều đạt được những thành tựu mang tính bền vững. **Metfone** dẫn đầu thị trường viễn thông Campuchia với 41,3% thị phần, Doanh thu dịch vụ tăng trưởng 18% (cao nhất trong 4 năm gần đây), lợi nhuận sau thuế tăng trưởng 39%, là thị trường đầu tiên của Viettel triển khai 5G. **Unitel** giữ vững vị trí số 1 tại Lào về mọi mặt, thuê bao (chiếm 56% thị phần), doanh thu, hạ tầng, mạng lưới và là thị trường có lợi nhuận cao nhất trong tất cả các thị trường Viettel đầu tư. **Telemor** tại Timor đàm phán thành công và tiết kiệm được 1,5 triệu USD chi phí băng thông kết nối. **Mytel** vươn lên vị trí số 3 với 22% thị phần tại Myanmar, doanh thu bù opex trước 8 tháng so với kế hoạch, lợi nhuận sau thuế tăng trưởng 82%.
- Các thị trường châu Phi khởi sắc với tốc độ tăng trưởng cao nhất so với 2 khu vực còn lại: Doanh thu dịch vụ tăng trưởng 18,2% gấp 3 lần so với tăng trưởng năm 2018 (Châu Á nếu trừ Mytel chỉ tăng trưởng 14,7%). **Halotel** tại Tanzania và **Movitel** tại Mozambique thuê bao tăng trưởng tốt. **Lumitel** tại Burundi giữ vững vị trí số 1 với 55,3% thị phần, thuê bao ví điện tử tăng trưởng mạnh, chiếm 30% thuê bao toàn mạng.
- Tại Châu Mỹ, Công ty Natcom - Haiti tiếp tục có tăng trưởng tốt, doanh thu dịch vụ duy trì tăng trưởng 2 con số năm thứ 3 liên tiếp, lợi nhuận sau thuế tăng trưởng 68%, đặc biệt ghi dấu ấn từ các dự án KHDN & chính phủ với doanh thu mang lại từ các dự án này ~1 triệu USD/năm.

3. Đạt được những thỏa thuận quan trọng với các đối tác liên doanh.

- **Tại Mozambique:** Đã thống nhất với các cổ đông thông qua việc tăng phí Viettel Global quản lý, tư vấn cho Công ty Movitel. Thỏa thuận này góp phần giảm tải chi phí cho Viettel Global trong quá trình quản lý dự án tại

Mozambique. Thống nhất việc hủy bỏ thỏa thuận đảm bảo tài chính của các cổ đông khi Movitel tăng vốn điều lệ.

- **Tại Natcom:** Thống nhất được với cổ đông nước sở tại và các thành viên trong HĐQT Công ty Natcom, thông qua phương án đánh giá giá trị góp vốn của cổ đông sở tại vào Công ty Natcom để đảm bảo đưa vào khấu hao theo quy định.
- **Tại Halotel:** Đạt được thỏa thuận bán trạm cho đối tác vận hành trạm, giúp tiết kiệm ~88,5 triệu USD (trong giai đoạn 2019 – 2032).

PHẦN II: KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2020

I. Dự báo về môi trường kinh doanh

Triển vọng tăng trưởng kinh tế toàn cầu năm 2020 đang có dấu hiệu xấu đi do ảnh hưởng của dịch bệnh Covid-19. Dự kiến nếu dịch bệnh kéo dài thì kết quả kinh doanh năm 2020 của Viettel Global có thể bị ảnh hưởng.

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. Chu kỳ công nghệ viễn thông đang ngày càng rút ngắn và phát triển nhanh đòi hỏi các thị trường Viettel Global đầu tư phải bổ sung tần số liên tục. Dự kiến trong năm tới, ngoài tần số 4G, một số thị trường cần được bổ sung thêm tần số 5G để kịp đà phát triển của thị trường.

Dự đoán lãi suất huy động vốn năm 2020 có chiều hướng giảm (từ 10%-15%) giúp Viettel Global giảm ước khoảng 2,9 triệu USD chi phí lãi vay. Tình hình khan hiếm ngoại tệ tại Lào và Burundi có chiều hướng cải thiện dự kiến sẽ đạt kế hoạch dòng tiền thu về năm 2020.

II. Kế hoạch kinh doanh năm 2020

Với các dự báo nêu trên, Ban Tổng Giám đốc xây dựng kế hoạch kinh doanh trong năm 2020 với các mục tiêu và định hướng nhiệm vụ trọng tâm chính như sau:

1. Mục tiêu:

1.1 Doanh thu tăng trưởng 10-15%. Lợi nhuận hợp nhất trước thuế dương. Dòng tiền chuyển về nước từ các thị trường nước ngoài của Viettel Global cao hơn năm 2019.

Các thị trường Châu Á (Unitel, Metfone, Telemor) duy trì vị trí tiên phong, Mytel vươn lên vị trí số 2 về thị phần thuê bao. Các thị trường Châu Phi vượt qua khó khăn để tăng trưởng (dự kiến: Movitel tăng trưởng 20% doanh thu dịch vụ, Lumitel trở thành nhà cung cấp hệ sinh thái dịch vụ thanh toán số đứng thứ nhất tại Burundi). Tại Châu Mỹ, Natcom đặt mục tiêu khai

trương dịch vụ ví điện tử, duy trì tăng trưởng tốt về doanh thu dịch vụ cũng như đảm bảo dòng tiền chuyển về Viettel Global theo kế hoạch.

- 1.2 Thực hiện chuyển đổi số mạnh mẽ và toàn diện. Chuyển đổi hạ tầng theo xu hướng công nghệ, tối ưu hiệu quả hạ tầng hiện có. Mục tiêu tối ưu vùng phủ và nâng cao hiệu suất sử dụng mạng 4G tại các thị trường.
- 1.3 Chuyển đổi hiệu quả các công tác quản lý đạt các mục tiêu: Tối ưu nguồn nhân lực. Thực hiện giám sát chặt chẽ theo các mốc KPIs của từng dự án.

2. Nhiệm vụ trọng tâm năm 2020

- 2.1 Hoàn thành xây dựng chiến lược phát triển 5 năm (2020-2025) của Viettel Global và các thị trường.
- 2.2 Xây dựng kế hoạch định hướng chuyển đổi số của Viettel Global giai đoạn 2020-2021.
- 2.3 Điều hành triệt để tối ưu nhân sự người Việt Nam tại thị trường; triển khai việc trả lương theo tư vấn của tổ chức tư vấn về mô hình và trả lương có uy tín trên thế giới tại các thị trường.
- 2.4 Tìm hiểu và đánh giá các cơ hội mua bán và sáp nhập trong ngành viễn thông khi có cơ hội.
- 2.5 Đảm bảo nguồn vốn cho Viettel Global và các thị trường.

3. Giải pháp thực hiện:

3.1 Tăng cường giám sát, quản trị.

Mọi hoạt động kinh doanh, đầu tư của Viettel Global phải được báo cáo đầy đủ, kịp thời lên HĐQT theo chức năng nhiệm vụ, cử người đại diện cho Viettel Global tại các thị trường và thực hiện quản lý, giám sát người đại diện để đảm bảo các định hướng đầu tư của Viettel Global được triển khai tại công ty triển khai dự án, mang lại hiệu quả đầu tư.

3.2 Tuân thủ quy định pháp luật, tăng cường quan hệ cổ đông.

Tuân thủ pháp luật nước tiếp nhận đầu tư trong suốt quá trình đầu tư, kinh doanh, tránh các rủi ro liên quan đến vi phạm pháp luật. Duy trì tốt quan hệ với cổ đông nước tiếp nhận đầu tư để phối hợp trong công tác quản trị và điều hành công ty, thuê tư vấn của các chuyên gia, học tập kinh nghiệm của các Tập đoàn, tổ chức khác để áp dụng hiệu quả cho các thị trường Viettel Global đầu tư.

3.3 Đảm bảo nguồn vốn, ngăn ngừa rủi ro về tỷ giá:

Thực hiện chuyển dịch cơ cấu nguồn vốn theo hướng đảm bảo an toàn vốn, trong đó ưu tiên các nguồn vốn trung và dài hạn so với các nguồn vốn ngắn hạn; tăng tỷ trọng của các khoản vay nước ngoài (offshore).

- Hỗ trợ thị trường thu xếp các khoản vay ngân hàng, tìm kiếm các giải pháp mua USD hoặc ngoại tệ khác để tăng dòng tiền về Viettel Global.

- Đẩy mạnh công tác quản trị rủi ro tài chính tập trung vào: (1) Xây dựng khung pháp lý cho việc thực hiện các giao dịch phái sinh tại Viettel Global, làm tiền đề cho việc sử dụng các sản phẩm phái sinh trong công tác quản lý rủi ro tỷ giá, lãi suất và nghiên cứu các phương án nhằm giảm thiểu rủi ro tỷ giá tại các thị trường. (2) Thực hiện các khoản vay ngân hàng bằng đồng nội tệ để trả cho công nợ USD.

3.4 Tối ưu và chuẩn hóa nguồn nhân lực.

- Thuê tổ chức chuyên nghiệp trên thế giới tư vấn về xây dựng nhân sự, trả công, khảo sát kỹ lại để xây dựng quy chế trả lương phù hợp với từng thị trường để khuyến khích người lao động làm việc, nhận tiền công phù hợp, tối ưu nhân sự chưa phù hợp.
- Chuẩn hóa về nhân sự bao gồm cả người Việt Nam và người lao động nước sở tại để chuyển giao các vị trí quản lý cho người sở tại, tối ưu nhân sự người Việt Nam làm việc tại nước ngoài để giảm chi phí.

3.5 Quản lý, điều hành kinh doanh:

- Tập trung điều hành quyết liệt theo kế hoạch đã đề ra cho năm 2020 ngay từ đầu để tạo động lực tăng trưởng cho các tháng cuối năm.
- Các thị trường tiếp tục thực hiện chiến lược đẩy mạnh kinh doanh tại thành thị, hướng tới tập khách hàng “giàu – ARPU cao”. Kinh doanh các sản phẩm mới như thanh toán điện tử, giải pháp công nghệ thông tin; Tập trung phát triển thuê bao data, lấy data làm lợi thế cạnh tranh thu hút thuê bao.
- 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; Thực hiện triệt để các chương trình tối ưu 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.

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

Nơi nhận:

- Các cổ đông TCT;
- Luu: VT, TGD, VP, Q.Anh (05).

TỔNG GIÁM ĐỐC



Đỗ Mạnh Hùng