

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2019



Hãy nói theo cách của bạn



Hãy nói theo cách của bạn

TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN
ĐẦU TƯ QUỐC TẾ VIETTEL

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2019



TỔNG CÔNG TY CP ĐẦU TƯ QUỐC TẾ VIETTEL

Trụ sở chính: Tầng 39 - 40 Tòa nhà Keangnam Landmark, lô E6, khu đô thị mới Cầu Giấy,
Phường Mễ Trì, Nam Từ Liêm, Hà Nội

Điện thoại: 2462626868 | Fax: 462874932 | Website: www.vettelglobal.vn

VIETTEL GLOBAL

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2019

LỜI GIỚI THIỆU

Báo cáo thường niên năm 2019 cung cấp cho quý cổ đông thông tin toàn diện về hoạt động đầu tư, sản xuất kinh doanh và các sự kiện nổi bật trong năm 2019 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 2020 của Tổng Công ty.



ẤN TƯỢNG VIETTEL GLOBAL 06

Thông điệp của Chủ tịch HĐQT	07
Con số ấn tượng 2019	08
Những sự kiện nổi bật năm 2019	09
Các danh hiệu, giải thưởng	18

TỔNG QUAN VỀ VIETTEL GLOBAL 24

Thông tin cơ bản	25
Thông tin cổ phiếu	26
Thông tin cổ đông	26
Lịch sử hình thành	27
Các mốc phát triển	28
Sơ đồ tổ chức và cơ cấu quản lý	30
Hội đồng Quản trị	31
Ban Kiểm soát	32
Ban Tổng Giám đốc Viettel Global	32

VIETTEL TOÀN CẦU 33

Metfone (Campuchia)	34
Unitel (Lào)	34
Natcom (Haiti)	34
Movitel (Mozambique)	34
Telemor (Đông Timor)	35
Nexttel (Cameroon)	35
Lumitel (Burundi)	35
Halotel (Tanzania)	35
Mytel (Myanmar)	35

CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN 36

Định hướng phát triển năm 2020 - 2025	37
---------------------------------------	----

BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG 2019 39

Báo cáo của Hội đồng Quản trị	40
Báo cáo của Ban Kiểm soát	44
Báo cáo của Tổng Giám đốc	46

QUẢN TRỊ CÔNG TY 51

Tổng kết hoạt động của HĐQT	52
Quản trị rủi ro	55

BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG 59

Phát triển nhân sự bền vững	60
Tối ưu kinh tế để tăng trưởng một cách hiệu quả và bền vững	63
Có trách nhiệm với xã hội	65
Bảo vệ môi trường	66

MẠNG LƯỚI HOẠT ĐỘNG 68

Kính thưa quý Cổ đông,

Năm 2019 ngành viễn thông thế giới có nhiều lợi thế nhờ động lực phát triển từ cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ 4. Qua đó, tiếp tục đánh dấu sự đúng đắn trong việc thực hiện các chuyển dịch số nhằm tìm kiếm nguồn tăng trưởng mới. Việc chuyển đổi từ Công ty Viễn thông sang Công ty Viễn thông - Dịch vụ số trong tương lai, được coi là chìa khóa cho sự tăng trưởng của các nhà mạng.

Tại thị trường nước ngoài của Tổng Công ty CP Đầu tư Quốc tế Viettel (“Viettel Global”), đóng vai trò quan trọng trong quá trình chuyển đổi này là công nghệ 4G đối với các thị trường đang phát triển như Mozambique, Lào, Burundi. Triển khai xin giấy phép, thử nghiệm phát sóng 5G tại một số thị trường được đánh giá có tiềm năng tăng trưởng như Campuchia, Lào, Myanmar.

Chuyển dịch số, tăng cường cung cấp các giải pháp công nghệ cho các tổ chức, doanh nghiệp cũng mang lại cho các Công ty thị trường thêm nhiều khách hàng và hợp đồng lớn. Đây là một trong những nguồn tăng trưởng mới đảm bảo sự ổn định và hiệu quả cho Viettel Global.

Bên cạnh đó, hiệu quả hoạt động kinh doanh cốt lõi là viễn thông vẫn đang được chúng tôi cải thiện liên tục, tăng doanh thu trung bình trên mỗi thuê bao. Theo đó, Viettel Global đạt tốc độ tăng trưởng doanh thu năm 2019 tốt nhất từ trước tới nay 28,5% tương đương 1,58 tỷ đô la Mỹ. Lợi nhuận hợp nhất trước thuế đạt hơn nửa triệu đô la Mỹ, hoàn thành mục tiêu lợi nhuận hợp nhất dương năm 2019. Dòng tiền về đạt gần 227,4 triệu USD, hoàn thành 115% kế hoạch đề ra, tăng 12% so với năm 2018.

Thưa Quý cổ đông,

Năm 2019 đã đi qua, với thành quả mang lại, có thể khẳng định HĐQT Tổng Công ty đã hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ đề ra. Trong năm 2020, Viettel Global lấy mục tiêu chuyển đổi số toàn diện làm động lực tăng trưởng tại Tổng Công ty và các thị trường, quyết tâm tăng trưởng thêm 5 triệu thuê bao trong năm 2020. Đây là một mục tiêu thách thức trong bối cảnh viễn thông toàn cầu đã đi vào ngưỡng bão hòa. Về chỉ tiêu kinh doanh, lợi nhuận trước thuế của Viettel Global sẽ tiếp tục dương. Đặc biệt, chúng tôi cũng đề ra khẩu hiệu hành động là: “Tuân thủ (Compliance) – Hiệu quả (Efficiency) – Tối ưu (Optimization)”. Mỗi chữ cái khi viết tắt sẽ tạo thành từ C.E.O mang ý nghĩa đề cao vai trò của người đứng đầu, dẫn dắt, chèo lái con thuyền Viettel Global và các thị trường.

Thay mặt cho Hội đồng Quản trị 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, Hội đồng Quản trị sẽ phát huy tốt hơn nữa vai trò quản trị, điều hành để mang lại giá trị cao nhất cho Tổng Công ty, đưa Viettel Global 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. Để làm được điều đó, tôi mong rằng quý cổ đông sẽ luôn đồng hành cùng Hội đồng Quản trị trong những năm tiếp theo.

Trân trọng cảm ơn!

Chủ tịch Hội đồng Quản trị



TÀO ĐỨC THẮNG

ẢN TƯỢNG
VIETTEL GLOBAL

CON SỐ ẢN TƯỢNG 2019

- ▶ Tổng dân số các thị trường đang kinh doanh **220 triệu**
gần gấp **2,2 lần** dân số Việt Nam
- ▶ Tổng số thuê bao **51 triệu** thuê bao
tăng trưởng **22%** so với năm 2018
- ▶ Tổng doanh thu cộng ngang **1,58 tỷ USD**
tăng trưởng **28,5%** mức tăng trưởng tốt nhất kể từ khi đầu tư kinh doanh
- ▶ Tổng chiều dài cáp quang **151.000 km**
tăng trưởng **5%** so với năm 2018
- ▶ Tổng số trạm phát sóng **55.500 trạm**
tăng trưởng **22%** so với năm 2018
- ▶ **03** là số quốc gia mà Viettel Global đã thử nghiệm thành công **First Call 5G**



NHỮNG SỰ KIỆN NỔI BẬT 2019



**TIẾP TỤC GIỮ
VỮNG THẾ TIÊN
PHONG VỀ CÔNG
NGHỆ TẠI CÁC
THỊ TRƯỜNG**

NHỮNG SỰ KIỆN NỔI BẬT 2019

Bước sang năm đầu tư nước ngoài thứ 13, Viettel Global vẫn luôn không ngừng phát triển và nâng cao vị thế của mình tại các thị trường đang đầu tư. Viễn thông là một trong những lĩnh vực đòi hỏi cơ sở hạ tầng và sự đổi mới liên tục về công nghệ để nâng cao chất lượng mạng lưới, chất lượng dịch vụ và đa dạng các loại hình dịch vụ. Trong năm 2019, Viettel Global tiếp tục giữ vững thế tiên phong về công nghệ khi thành công phát sóng thử nghiệm 5G tại các thị trường Campuchia (tháng 5/2019), Myanmar (tháng 8/2019), Lào (tháng 10/2019).

Mặt khác, đây cũng là năm bản lề triển khai kế hoạch chuyển dịch số, Viettel Global đã đẩy mạnh kinh doanh các lĩnh vực mới như giải pháp công nghệ thông tin, tài chính điện tử, ví điện tử, nội dung số vận hành trên cơ sở tiện ích của viễn thông, là nguồn động lực mới cho tăng trưởng doanh thu. Tiếp tục tập trung vào hoạt động chuyển dịch data 4G. Nâng cao chất lượng khách hàng thông qua việc đẩy mạnh phát triển khách hàng có mức tiêu dùng cao, khách hàng ở thành thị.

**VIETTEL GLOBAL
CÓ KẾT QUẢ KINH
DOANH TỐT NHẤT
KỂ TỪ KHI ĐẦU TƯ
NƯỚC NGOÀI**

NHỮNG SỰ KIỆN NỔI BẬT 2019

Năm 2019, tổng doanh thu cộng ngang của Viettel Global đạt 28,5% tương đương 1,58 tỷ đô la Mỹ, tốt nhất từ trước tới nay.

Các thị trường nước ngoài đều khởi sắc, có dấu ấn riêng và đóng góp vào thành công chung của Viettel Global. 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. 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 2018, tăng trưởng khách hàng gấp 1,7 lần so với năm 2018, tăng thêm 1 triệu khách hàng. Thị trường châu Mỹ tiếp tục có tăng trưởng tốt, đặc biệt ghi dấu ấn từ các dự án khách hàng doanh nghiệp và chính phủ.



**VIETTEL GLOBAL
CHIẾN THẮNG
NHIỀU HẠNG MỤC
TẠI “GIẢI OSCAR”
DÀNH CHO GIỚI
KINH DOANH**

NHỮNG SỰ KIỆN NỔI BẬT 2019

Tại Giải thưởng Kinh doanh quốc tế 2019 (**International Business Awards - IBA Stevie Awards**), Viettel Global được vinh danh ở 4 đề cử. Hai giải vàng của Viettel Global được trao tại IBA Stevie Awards đều liên quan đến các sản phẩm, dự án chuyển đổi số. Đó là dịch vụ ví điện tử của Viettel tại Burundi (châu Phi) ở hạng mục sản phẩm tăng trưởng nhanh nhất của năm và Chiến dịch marketing số trên smartphone có tên **“Shake The Amazing”** của Viettel tại Myanmar (Mytel) ở hạng mục **“Chiến dịch marketing cho di động của năm”**.

Ngoài ra, Viettel Global còn đạt các giải: **“Chiến dịch marketing của năm”** đối với chiến dịch tái định vị của Viettel Campuchia (Metfone); Hạng mục **“Ra mắt sản phẩm dịch vụ mới”** ghi dấu cho Chiến dịch khai trương mạng Mytel của Viettel Myanmar.



**MOVITEL CHUYỂN
DỊCH NGOẠN MỤC
TỪ NÔNG THÔN VỀ
THÀNH THỊ**

NHỮNG SỰ KIỆN NỔI BẬT 2019

Năm 2019, doanh thu dịch vụ của Movitel là 197 triệu USD, đạt 105% kế hoạch, tăng trưởng 20,5% - gấp 10 lần so với 2018 (2,2%) và 10 lần so với mức tăng trưởng bình quân 5 năm gần đây (giai đoạn 2014 - 2018 tăng trưởng trung bình 2,1%/năm).

Tăng trưởng khách hàng năm 2019 của Movitel đạt 123% kế hoạch, trong đó phát triển khách hàng thành thị (có mức tiêu dùng bình quân cao) đạt 120% kế hoạch, tăng 2 lần so với năm 2018. Qua đó, Movitel đã nâng tỉ trọng khách hàng thành thị từ 12% lên 20%. Movitel là thị trường tăng trưởng tốt nhất về khách hàng tiêu dùng cao và thành thị trong năm 2019.

MYTEL ĐẠT MỐC 8 TRIỆU THUÊ BAO SAU 1,5 NĂM KINH DOANH, TRỞ THÀNH NHÀ MẠNG LỚN THỨ 3 TẠI MYANMAR

NHỮNG SỰ KIỆN NỔI BẬT 2019

Sau 1,5 năm chính thức kinh doanh, Mytel đã đạt mốc 8 triệu khách hàng, chiếm 22% thị phần viễn thông di động, đạt vị trí thứ 3 tại thị trường và trở thành một trong những thương hiệu viễn thông có tốc độ tăng trưởng lớn nhất tại Myanmar.

Trong năm 2019, Mytel liên tục duy trì tăng trưởng ổn định với con số 4 - 5% sau mỗi tháng, tổng doanh thu đạt 104% so với kế hoạch năm. Điều đáng kể là ARPU, tức là doanh thu trung bình/thuê bao của Mytel duy trì ở mức 4\$, tương đương Việt Nam. Về mục tiêu tài chính, doanh thu của Mytel đã bù được chi phí điều hành hoạt động kinh doanh (OPEX) sau 9 tháng khai trương, sớm hơn 16 tháng so với kế hoạch đặt ra ban đầu.



MỘT NỬA DÂN SỐ ĐÔNG TIMOR SỬ DỤNG MẠNG TELEMOR

NHỮNG SỰ KIỆN NỔI BẬT 2019

Hiện số khách hàng của Telemor là 600.000 người, tương đương một nửa dân số của quốc gia này. Trong năm 2019, Telemor không ngừng tăng trưởng doanh thu và thuê bao nhờ triển khai một loạt các giải pháp đồng bộ về kinh doanh, kĩ thuật nhằm thu hút khách hàng và nâng cao trải nghiệm người sử dụng.

Trong đó, nổi bật là dịch vụ ví điện tử Mosan do Telemor cung cấp từ tháng 10/2018. Sau hơn một năm, Mosan duy trì tốc độ tăng trưởng thuê bao hàng tháng ở mức 40% và nhanh chóng phát triển mạng lưới điểm giao dịch với hơn 400 điểm giao dịch chuyển tiền phủ khắp đất nước - nhiều hơn tổng số chi nhánh/phòng giao dịch của cả 5 ngân hàng đang hoạt động tại quốc gia này cộng lại. Nhờ có mạng lưới rộng khắp, Mosan tạo điều kiện thuận lợi cho hàng chục ngàn người dân Đông-Timor, đặc biệt là những người đang sinh sống và làm việc khu vực ngoài đô thị có cơ hội được tiếp cận và sử dụng các dịch vụ tài chính di động một cách dễ dàng và thuận tiện.

UNITEL THÀNH CÔNG TRONG VIỆC PHÁT TRIỂN KHÁCH HÀNG CÓ MỨC TIÊU DÙNG CAO

NHỮNG SỰ KIỆN NỔI BẬT 2019

Năm 2019, Unitel giữ vững vị trí số 1 về thị phần, chất lượng mạng lưới và vùng phủ với doanh thu dịch vụ đạt 206 triệu USD, tăng 11,6% so với năm 2018. Đây là thị trường có lợi nhuận, tỷ lệ EBITDA cao nhất trong tất cả các thị trường của Viettel. Đặc biệt, trong năm, Unitel hoàn thành xuất sắc chỉ tiêu phát triển khách hàng, giúp thị phần của Công ty tăng xấp xỉ 3% đạt 56%. Trong đó, số lượng khách hàng sử dụng Data 4G chiếm 35% tổng khách hàng của Unitel, tăng trưởng gấp 2 lần so với năm 2018, số khách hàng có mức tiêu dùng bình quân cao (khoảng 8-10\$/khách hàng/tháng) tăng 40% so với năm 2018.

Nhờ có những thành tích xuất sắc trong hoạt động kinh doanh và chỉ số phát triển về mọi mặt trong năm 2019, Unitel là doanh nghiệp viễn thông duy nhất tại Lào đạt giải thưởng Doanh nghiệp xuất sắc năm 2019 do Hiệp hội Công thương Lào trao tặng.



NATCOM TĂNG TRƯỞNG DOANH THU DỊCH VỤ 2 CHỮ SỐ TRONG 3 NĂM LIÊN TIẾP

NHỮNG SỰ KIỆN NỔI BẬT 2019

Với kết quả tăng trưởng doanh thu dịch vụ năm 2019 đạt 15,2%, Natcom ghi dấu ấn khi 3 năm liên tiếp tăng trưởng hai con số. Năm 2019, Natcom đang dẫn chuyển mình sang công ty công nghệ số với các hoạt động đẩy mạnh thanh toán điện tử, tập trung phát triển khối khách hàng doanh nghiệp.

Trong năm, Chính phủ và các tổ chức tại Haiti liên tục ký kết các dự án công nghệ thông tin với Natcom với tổng trị giá là hơn 1 triệu USD cho thấy Chính phủ Haiti ngày càng đánh giá cao và tin tưởng Natcom là nhân tố quan trọng để xây dựng Chính phủ điện tử tại quốc gia này.

Cùng với đó, việc xin được giấy phép kinh doanh Xổ số điện tử và ký hợp đồng dài hạn rất với Tổng cục Xổ số sẽ giúp dịch vụ ví điện tử của Natcom tiếp cận thị trường xổ số trị giá hơn 2 tỷ USD nhiều tiềm năng mà chưa khai thác tại Haiti.

CÁC DANH HIỆU GIẢI THƯỞNG



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

2014

- Giải Vàng hạng mục Doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất khu vực Trung Đông và Châu Phi - Movitel tại Mozambique
- Giải Bạc hạng mục “Doanh nghiệp khởi nghiệp thành công nhất” - Telemor tại Đông Timor.

2015

- Giải Vàng hạng mục “Doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất năm khu vực châu Á, châu Úc và New Zealand” - Telemor tại Đông Timor.
- Giải Bạc hạng mục “Chương trình doanh nghiệp xã hội của năm” - Natcom tại Haiti.

2016

- Giải Bạc chương trình “Khởi nghiệp thành công nhất của năm - Lumitel tại Burundi
- Giải Vàng hạng mục “Chiến dịch Marketing của năm” - Metfone tại Campuchia
- Giải Bạc hạng mục “Sản phẩm mới tốt nhất của năm” - Metfone tại Campuchia

2017

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

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

2019

Giải Vàng hạng mục “Chiến dịch Marketing cho di động của năm” - Mytel tại Myanmar

Giải Vàng hạng mục “Doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất của năm” - Lumitel tại Burundi

Giải Bạc hạng mục “Ra mắt sản phẩm/dịch vụ mới” - Mytel tại Myanmar

Giải Đồng hạng mục “Chiến dịch marketing của năm” - Metfone tại Campuchia

GIÁ TRỊ THƯƠNG HIỆU BRAND FINANCE

Brand Finance là Công ty tư vấn định giá thương hiệu và chiến lược kinh doanh độc lập hàng đầu thế giới.

2016

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

2019

Top 500 thương hiệu có giá trị nhất thế giới



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.

2011

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

2012

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

2014

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

2015

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

2016

Nhà cung cấp dịch vụ viễn thông tốt nhất tại thị trường mới nổi - Lumitel tại Burundi

Chiến dịch xây dựng thương hiệu tốt nhất - Lumitel tại Burundi



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

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

GIẢI THƯỞNG VIỄN THÔNG CHÂU Á (TELECOM ASIA AWARDS)

Là giải thưởng thường niên nhằm vinh danh những sáng tạo công nghệ và đóng góp cho ngành của các nhà cung cấp giải pháp viễn thông hàng đầu tại châu Á - Thái Bình Dương.

- 2019 CEO của năm - CEO Nguyễn Thanh Nam - Mytel tại Myanmar

HIỆP HỘI TRUYỀN THÔNG CHÂU PHI (AFRICOM)

Sự kiện được Hiệp hội Truyền thông Cameroon Châu Phi tổ chức.

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

GIẢI SÁNG TẠO DI ĐỘNG (MOBILE INNOVATIONS AWARDS - DÀNH CÁC DOANH NGHIỆP KHU VỰC CHÂU ÂU, TRUNG ĐÔNG VÀ CHÂU PHI)

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

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

GIẢI THƯỞNG TRUYỀN THÔNG CAMEROON (ASCOM PRIZE)

Sự kiện được Hiệp hội Truyền thông Cameroon tổ chức.

- 2015 Nhà cung cấp dịch vụ Internet tốt nhất tại Cameroon - Nexttel tại Cameroon
- 2016 Ứng dụng truyền hình di động tốt nhất - Nexttel tại Cameroon
- Nhà cung cấp dịch vụ Internet tốt nhất tại Cameroon - Nexttel tại Cameroon

HỘI NGHỊ ĐẦU TƯ THƯỜNG NIÊN (ANNUAL INVESTMENT MEETING)

Là Hội nghị được tổ chức bởi Bộ Ngoại Thương của Các tiểu vương quốc Ả rập thống nhất (UAE)

- 2014 Dự án đầu tư tốt nhất năm của khu vực Đông, Tây và Trung Phi - Halotel tại Tanzania

GIẢI THƯỞNG DO CHÍNH PHỦ NƯỚC SỞ TẠI TRAO TẶNG

- 2014 Huân chương Lao động hạng Ba - Unitel tại Lào
- 2015 Bằng khen Vì sự nghiệp phát triển ngành CNTT - Unitel tại Lào
- Huân chương Anh hùng hạng Hai - Unitel tại Lào
- 2016 Huân chương Lao động hạng Hai - Unitel tại Lào
- Công ty có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất trong năm - Halotel tại Tanzania
- Giải Ba hạng mục "Công ty viễn thông có thành tích nổi bật" - Halotel tại Tanzania
- 2018 Huân chương Lao động hạng Hai - Unitel tại Lào
- 2019 Huân chương Lao động hạng Nhất - Metfone tại Campuchia
- Huân chương Phatthana (Phát triển) hạng Nhất - Unitel tại Lào
- Huân chương Isala (Tự do) hạng Nhất - Unitel tại Lào

TỔNG QUAN VỀ VIETTEL GLOBAL



THÔNG TIN CƠ BẢN

Tên Công ty	TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ QUỐC TẾ VIETTEL
Tên giao dịch quốc tế	VIETTEL GLOBAL INVESTMENT JOINT STOCK COMPANY
Tên viết tắt	VIETTEL GLOBAL, JSC
Trụ sở chính	Tầng 39 - 40, Tòa nhà Keangnam Landmark, Lô E6, Khu đô thị mới Cầu Giấy, Phường Mỹ Trì, Quận Nam Từ Liêm, TP. Hà Nội
Điện thoại	84-4-62626868
Fax	Fax: 84-4-62568686
Website	www.viettelglobal.vn
Logo	
Giấy chứng nhận ĐKDN số	0102409426 do sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 24/10/2007 và cấp thay đổi lần thứ 20 ngày 21/08/2018
Người đại diện theo pháp luật	Đỗ Mạnh Hùng - Chức vụ: Tổng Giám đốc
Vốn điều lệ đăng ký	22.438.112.000.000 đồng
Vốn điều lệ thực góp	22.438.112.000.000 đồng
Năm trở thành công ty đại chúng	16/10/2009

NGÀNH NGHỀ KINH DOANH CHÍNH:

- **Hoạt động kinh doanh khác**

Chi tiết: Các dịch vụ viễn thông; Phát triển các sản phẩm phần mềm trong lĩnh vực điện tử, viễn thông, công nghệ thông tin, internet.

- **Sản xuất sản phẩm điện tử dân dụng**

Chi tiết: Sản xuất, lắp ráp, sửa chữa và mua bán thiết bị điện, điện tử viễn thông, công nghệ thông tin và thiết bị thu phát vô tuyến điện.

- **Bán buôn thiết bị và linh kiện điện tử, viễn thông**

Chi tiết: Mua bán thiết bị điện, điện tử viễn thông, công nghệ thông tin và thiết bị thu phát vô tuyến điện.

- **Xây dựng công trình kỹ thuật dân dụng khác**

Chi tiết: Xây dựng công trình bưu chính viễn thông, công nghệ thông tin, truyền tải điện.

- **Hoạt động kiến trúc và tư vấn kỹ thuật có liên quan**

Chi tiết: Khảo sát, lập dự án công trình bưu chính, viễn thông, công nghệ thông tin (trừ khảo sát thiết kế công trình); Dịch vụ quản lý dự án (không bao gồm dịch vụ thiết kế công trình).

- Bưu chính.

THÔNG TIN CỔ PHIẾU

Mã chứng khoán:	VGI
Sàn niêm yết:	UPCOM
Ngày bắt đầu niêm yết:	25/9/2018
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành:	2.243.811.200 (Hai tỷ hai trăm bốn mươi ba triệu tám trăm mười một nghìn hai trăm) cổ phiếu

THÔNG TIN CỔ ĐÔNG

CỔ ĐÔNG LỚN TÍNH TỚI 31/12/2019:

Tên:	Tập đoàn Công nghiệp - Viễn thông Quân đội
Số lượng:	3.014.205.300 cổ phần
Tỉ lệ:	99,027 %
Ngoài ra có:	8.168 Cổ đông (theo Danh sách chốt cổ đông ngày 10/10/2019)

CƠ CẤU CỔ ĐÔNG TẠI THỜI ĐIỂM 10/10/2019:

STT	Họ và tên	Số lượng cổ đông	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ % trên vốn điều lệ thực góp
I	Cổ đông trong nước	7.958	3.041.126.912	99.912%
1	Tổ chức	14	3.014.843.848	99.048%
2	Cá nhân	7.944	26.283.064	0.864%
II	Cổ đông nước ngoài	211	2.684.288	0.088%
1	Tổ chức	6	25.300	0.001%
2	Cá nhân	205	2.658.988	0.087%
III	Cổ phiếu quỹ	0	0	0
	Tổng cộng	8.169	3.043.811.200	100%



Tổng Công ty Cổ phần Đầu tư Quốc tế Viettel (Viettel Global) 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. Mục tiêu kinh doanh chính của Viettel Global là đầu tư vào các dự án viễn thông tại thị trường nước ngoài, mở rộng phạm vi hoạt động; nâng cao năng lực cạnh tranh; mở rộng quy mô thị trường chuẩn bị cho hoạt động nghiên cứu, sản xuất.

Sau hơn 10 năm hoạt động, vốn điều lệ của Viettel Global tăng từ 960 tỷ lên 30,43 nghìn tỷ đồng, là nhà đầu tư viễn thông quốc tế lớn nhất Việt Nam, nằm trong top 30 công ty viễn thông có số lượng khách hàng lớn nhất thế giới.

CÁC MỐC PHÁT TRIỂN

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.

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.

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: 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.

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.

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.

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.

Năm 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).

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

05/2018: Metfone trở thành nhà mạng đầu tiên trong số các thị trường quốc tế của Viettel cung cấp công nghệ 4,5G LTE.

06/2018: Khai trương mạng viễn thông Mytel tại Myanmar

08/2018: Telemor trở thành nhà mạng đầu tiên và duy nhất tại Đông Timor cung cấp dịch vụ ví điện tử Mosan. Sự kiện được đánh giá là một trong 4 dấu ấn lớn của ngành ngân hàng Đông Timor trong giai đoạn 2016-2018.

09/2018: Viettel Global niêm yết trên sàn UPCOM với mã cổ phiếu VGI. Hơn 2,24 tỷ cổ phiếu được đưa vào giao dịch, định giá gần 1,5 tỷ USD.

Năm 2018: Ví điện tử của Lumitel lên ngôi số 1 sau ba năm kinh doanh tại Burundi, chiếm 47% thị phần.

2006

2007

2008

2009

2010

2011

2012

2013

2014

2015

2016

2017

2018

2019

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

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.

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.

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.

Năm 2013, doanh thu từ hoạt động nước ngoài đạt gần 1 tỷ USD.

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.

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.

12/2019: Mytel đạt mốc 8 triệu thuê bao sau 1,5 năm kinh doanh, trở thành nhà mạng lớn thứ 3 tại Myanmar.

Năm 2019: Phát sóng thử nghiệm 5G tại các thị trường Campuchia, Myanmar, Lào tiếp tục giữ vững thế tiên phong về công nghệ.

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 ĐHCĐ. 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 ĐHCĐ.
- » Thực hiện các quyền và nghĩa vụ khác được quy định bởi Pháp luật, Điều lệ Tổng Công ty và các nghị quyết của ĐHCĐ.

DANH SÁCH CÁC THÀNH VIÊN HĐQT:



ÔNG TÀO ĐỨC THẮNG
Chủ tịch Hội đồng quản trị



BÀ NGUYỄN THỊ HẢI LÝ
Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị



ÔNG ĐỖ MẠNH HÙNG
Thành viên Hội đồng quản trị



ÔNG NGUYỄN THANH NAM
Thành viên Hội đồng quản trị



BÀ ĐÀO THÚY HƯƠNG
Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị

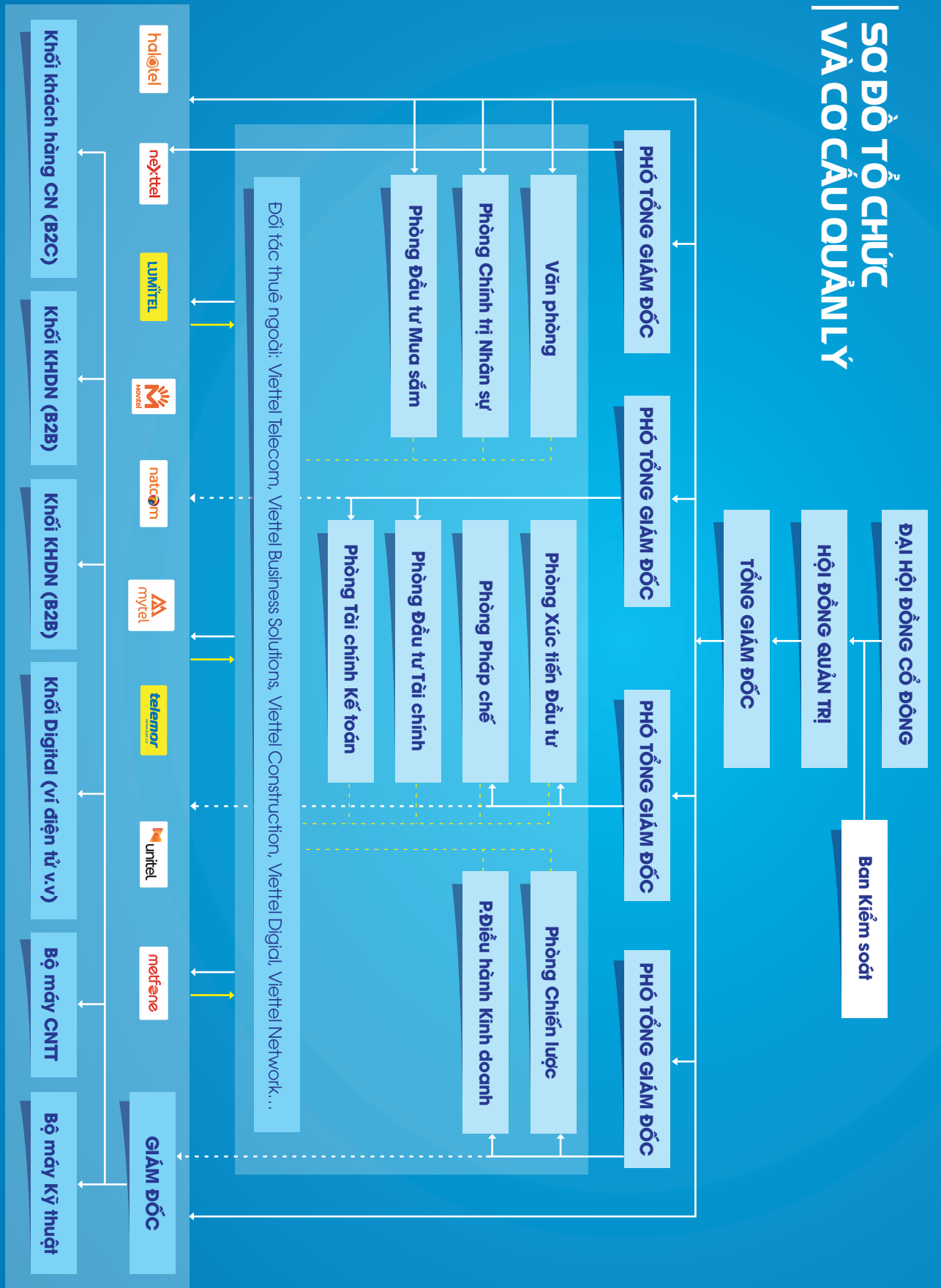


BÀ VŨ THỊ MAI
Thành viên Hội đồng quản trị



ÔNG PHAN TRƯỜNG SƠN
Thành viên Hội đồng quản trị

SƠ ĐỒ TỔ CHỨC VÀ CƠ CẤU QUẢN LÝ



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 Hội đồng Quản trị, 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 Hội đồng Quản trị 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 Hội đồng Quản trị hoặc Đại hội đồng Cổ đông 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:



ÔNG

PHẠM HOÀNG ĐIỆP

Trưởng Ban Kiểm soát



ÔNG

LÊ QUANG TIỆP

Thành viên Ban Kiểm soát



BÀ

QUẢN THỊ THU HÀ

Thành viên Ban Kiểm soát

BAN TỔNG GIÁM ĐỐC VIETTEL GLOBAL



ÔNG

ĐỖ MẠNH HÙNG

Tổng Giám đốc



ÔNG **HÀ THẾ DƯƠNG**

Phó Tổng Giám đốc



ÔNG **NGUYỄN CAO LỢI**

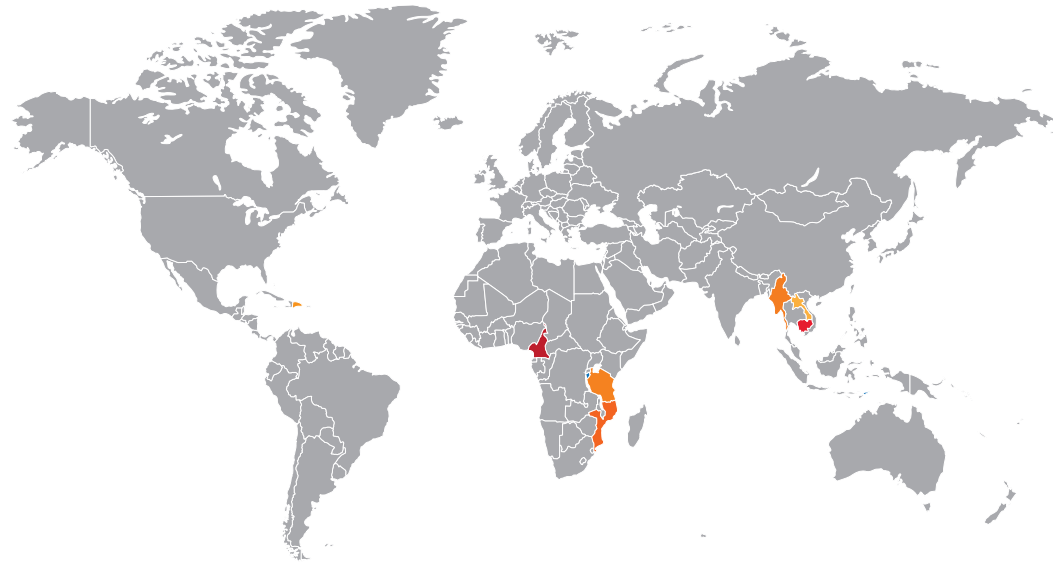
Phó Tổng Giám đốc



BÀ **NGUYỄN THỊ HOA**

Phó Tổng Giám đốc

VIETTEL
TOÀN CẦU



metfone

CAMPUCHIA

- » Khai trương: **19/02/2009**
- » Số 1 về thị phần di động với **41,3%** thị phần.
- » Số 1 về hạ tầng mạng lưới với **11.000 trạm** phát sóng (BTS), hơn **23.000 km** cáp quang, đạt **97%** vùng phủ sóng toàn Campuchia.

unitel

LÀO

- » Khai trương: **16/10/2009**
- » Số 1 về thị phần di động với **56%** thị phần.
- » Số 1 về hạ tầng mạng lưới với **7.100 trạm** phát sóng (BTS), **38.000 km** cáp quang, chiếm **95%** vùng phủ sóng toàn Lào.

natcom

HAITI

- » Khai trương: **07/09/2011**
- » Số 2 về thị phần di động với **38%** thị phần
- » Số 1 về hạ tầng mạng lưới: **1.900 trạm** phát sóng (BTS), **4.500 km** cáp quang, đóng góp **90%** hạ tầng cáp quang cả nước, đưa Haiti thành nước dẫn đầu về hạ tầng cáp quang trong nhóm nước Caribe.



MOZAMBIQUE

- » Khai trương: **15/05/2012**
- » Số 2 về thị phần di động với **38%** thị phần.
- » Số 1 về hạ tầng mạng lưới, với **3.300 trạm** phát sóng (BTS), **30.000 km** cáp quang, chiếm **97%** vùng phủ sóng toàn Mozambique.

telemor

ĐÔNG TIMOR

- » Khai trương: **07/2013**
- » Số 1 về thị phần di động với **53%** thị phần.
- » Số 1 về hạ tầng mạng lưới với **530 trạm** phát sóng (BTS), **2.400 km** cáp quang, chiếm **98%** vùng phủ sóng toàn Đông Timor.

nexttel

CAMEROON

- » Khai trương: **12/09/2014**
- » Số 3 về thị phần di động với **30%** thị phần
- » Hạ tầng mạng lưới: với **2.700 trạm** phát sóng (BTS), **8.500 km** cáp quang, vùng phủ **89%**.

LUMITEL

BURUNDI

- » Khai trương: **26/03/2015**
- » Số 1 về thị phần di động với **55,3%** thị phần
- » Số 1 về hạ tầng mạng lưới, với **950 trạm** phát sóng (BTS), **3.328 km** cáp quang, vùng phủ đạt **90%**.

halotel

TANZANIA

- » Khai trương **15/10/2015**
- » Số 4 về thị phần di động với **13%** thị phần
- » Xây dựng **4.500 trạm** phát sóng (BTS), **18.000km** cáp quang, đạt **95%** vùng phủ sóng toàn Tanzania.



MYANMAR

- » Khai trương: **09/06/2018**
- » Số 3 về thị phần di động với **21%** thị phần.
- » Số 1 về hạ tầng viễn thông 4G với hơn gần **7.900 trạm** phủ sóng di động băng rộng tới **80%** dân số và hơn **30.000km** cáp quang (gấp đôi nhà mạng liền kề).

CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN

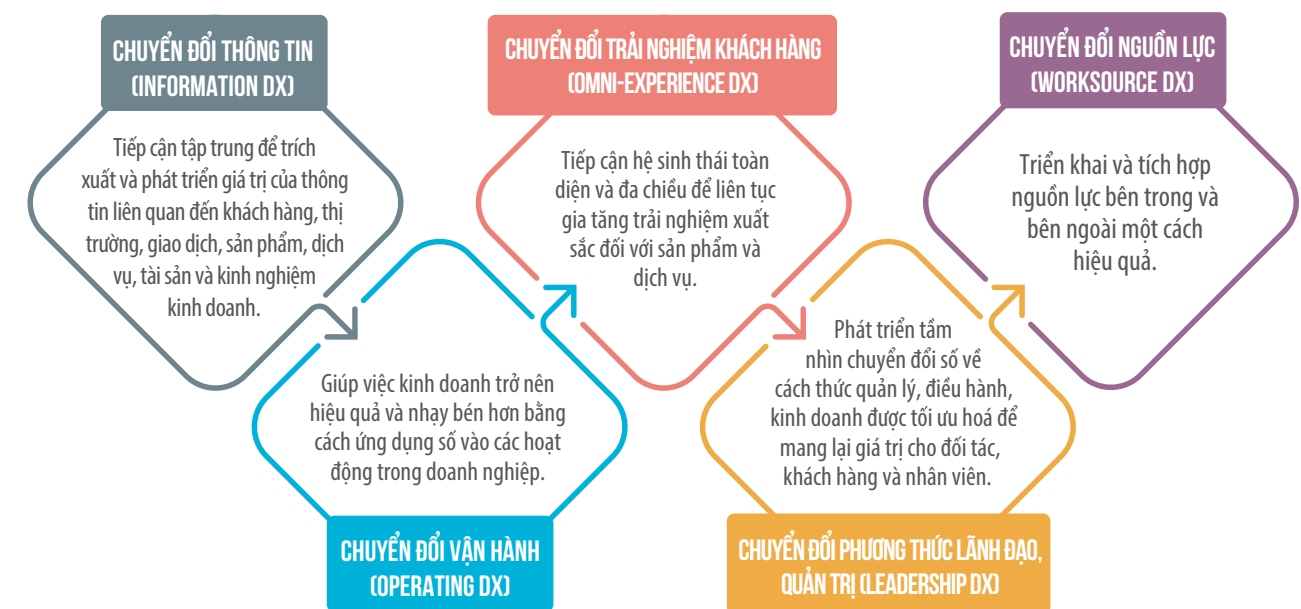


ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC GIAI ĐOẠN 2020 -2025

Kế hoạch kinh doanh của Viettel Global được xây dựng dựa trên quan điểm tiếp tục duy trì sự phát triển hiệu quả của tất cả các thị trường đang đầu tư, dựa trên nguyên tắc bảo toàn và phát triển vốn, bám sát theo các tín hiệu của thị trường và tiếp tục chuyển dịch cơ cấu doanh thu, tăng trưởng sang các dịch vụ mới ngoài viễn thông truyền thống. Theo đó, Tổng Công ty đã định hướng các chiến lược lớn cho các thị trường nước ngoài mà Viettel Global đang đầu tư như sau:

CHUYỂN DỊCH SANG SỐ HOÁ (DIGITAL TRANSFORMATION)

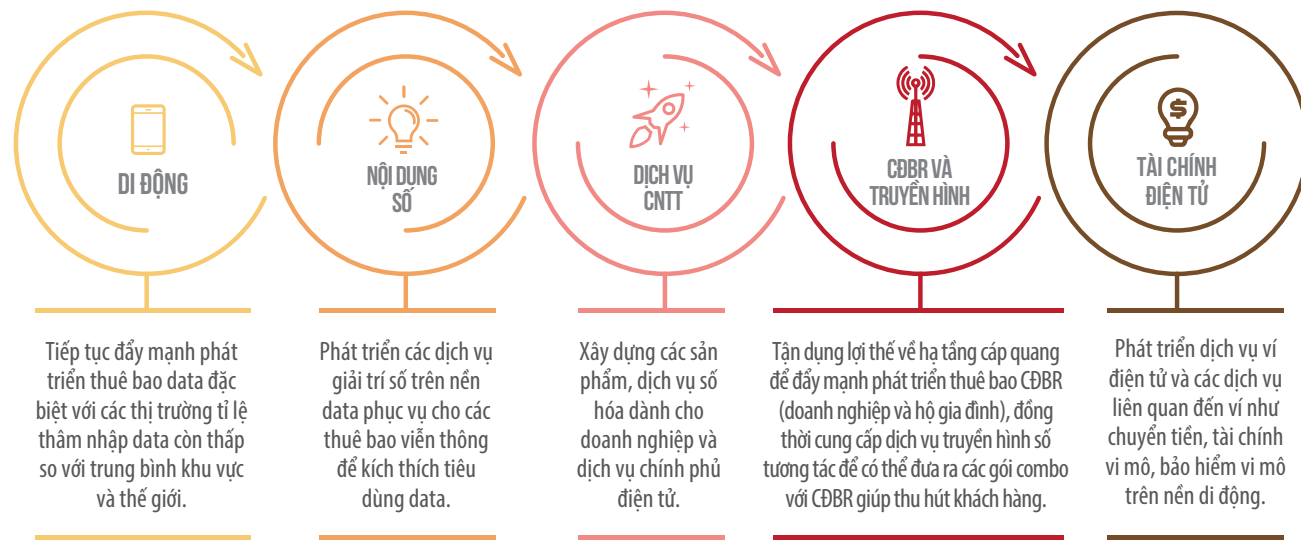
Triển khai chuyển đổi số của Tổng Công ty Viettel Global và các Công ty thị trường theo 5 trụ chính:



Trong đó chuyển đổi thông tin với hệ thống dữ liệu tập trung Big data và phân tích dữ liệu là trung tâm.

CHUYỂN DỊCH VỀ DỊCH VỤ CUNG CẤP TỚI KHÁCH HÀNG

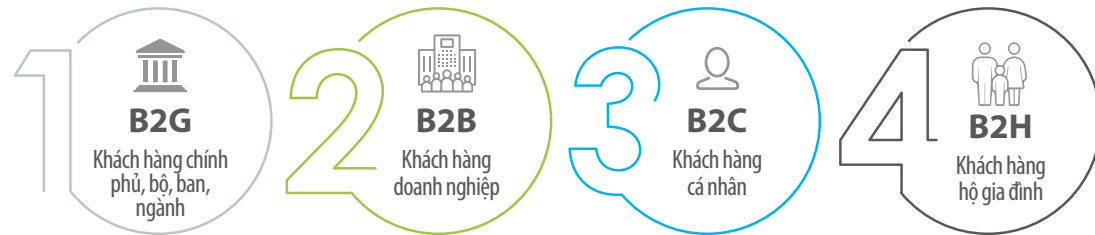
Duy trì vị thế dẫn đầu về Công nghệ và Công nghệ thông tin. Xây dựng hệ sinh thái sản phẩm, dịch vụ theo 5 hướng chính bao gồm:



Lựa chọn các lĩnh vực phù hợp để phát triển kinh doanh ở các mức độ khác nhau tùy thuộc vào đặc trưng của từng thị trường.

CHUYỂN DỊCH CHIẾN LƯỢC VỀ TẬP KHÁCH HÀNG

Phân chia khách hàng thành các nhóm bao gồm:



Dựa trên quy mô (số lượng và giá trị), tiềm năng phát triển và hành vi của khách hàng để phân chia các nhóm thành các phân khúc khác nhau và đưa ra các dịch vụ phù hợp, thiết thực từ 5 hướng chính của hệ sinh thái sản phẩm, dịch vụ. Mỗi phân khúc khách hàng sẽ là một đơn vị kinh doanh (Business Unit) với mục tiêu lỗ và lãi rõ ràng để có thể khai thác kinh doanh hiệu quả và triệt để tập khách hàng.

CHUYỂN DỊCH CHIẾN LƯỢC TỐI ƯU HOÁ ĐẦU TƯ

Thận trọng, chắc chắn trong việc lựa chọn, quyết định xúc tiến, mở rộng thị trường mới khi có cơ hội. Bên cạnh việc tìm kiếm mở rộng đầu tư thêm thị trường mới, Viettel Global nghiên cứu các phương án đầu tư, mua bán sát nhập với các công ty công nghệ phù hợp với định hướng phát triển của Viettel Global và các công ty thị trường để đa dạng hoá hệ sinh thái sản phẩm và dịch vụ, củng cố lợi thế cạnh tranh cho các thị trường hiện tại.



BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

◆ Đặc điểm tình hình chung

2019 ngành viễn thông thế giới có nhiều lợi thế nhờ động lực phát triển từ cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ 4

Năm 2019, kinh tế thế giới tăng trưởng 2,5% mức thấp nhất trong 5 năm trở lại đây (nguồn: Báo cáo IMF2019). Hoạt động thương mại toàn cầu có nhiều xáo trộn do tác động của thương chiến Mỹ - Trung.

Trong bối cảnh đó, ngành viễn thông thế giới có nhiều lợi thế nhờ động lực phát triển từ cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ 4. Thông qua công nghệ và viễn thông là nhân tố cốt lõi, nhiều giải pháp đột phá mới đã giải quyết, tháo gỡ được những vấn đề thế giới đang phải đối mặt trong tất cả các lĩnh vực của cuộc sống. Những thay đổi này đã ảnh hưởng tích cực đến hoạt động sản xuất kinh doanh của tất cả các lĩnh vực, trong đó có các công ty viễn thông nước ngoài của Viettel.

Năm 2019 cũng là năm chứng kiến xu thế chuyển dịch số, chuyển đổi cơ cấu nguồn doanh thu từ các dịch vụ viễn thông truyền thống sang dịch vụ số tại các thị trường của Viettel Global. Đây là một trong những nguồn tăng trưởng mới đảm bảo sự ổn định và hiệu quả cho Viettel Global.

Đứng trước những cơ hội - thách thức của thế giới hay khu vực, những thuận lợi - khó khăn đến từ bên ngoài hay nội tại, vượt lên những rào cản cạnh tranh từ các đối thủ, Tổng Công ty Viettel Global đã đạt được các kết quả quan trọng. Các mục tiêu, nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2019 của Viettel Global được hoàn thành với các tín hiệu tích cực và bền vững.

2020 hứa hẹn sẽ chứng kiến sự phát triển nhanh của công nghệ

Năm 2020, triển vọng tăng trưởng kinh tế toàn cầu dự kiến có thể giảm 0,1 -0,2% do tác động của dịch Covid 19 (trước thời điểm dịch bệnh bùng phát, dự báo tăng trưởng kinh tế toàn cầu theo IMF dự kiến đạt 3,3%). Thêm vào đó, thương chiến Mỹ - Trung chưa có dấu hiệu kết thúc gây tác động kép tới tăng trưởng kinh tế toàn cầu kéo theo nhiều hệ lụy về mặt tỉ giá.

Dù vậy, năm 2020 là năm hứa hẹn sẽ chứng kiến sự phát triển nhanh của công nghệ đặc biệt các lĩnh vực có sử dụng công nghệ AI, công nghệ 5G và việc kết nối, khai thác dữ liệu lớn. Viễn thông thế giới tiếp tục chuyển dịch mạnh từ thoại sang Data. Cách mạng 4.0 tiếp tục bùng nổ phát triển các dịch vụ IOT, mua bán thanh toán online, mạng xã hội, dịch vụ nội dung số.

Theo đánh giá, tình hình chính trị- xã hội tại các quốc gia Viettel đầu tư cơ bản ổn định, thời cơ thuận lợi và khó khăn thách thức đan xen. Tuy nhiên, những vấn đề an ninh phi truyền thống như thiên tai, dịch bệnh diễn biến phức tạp trên phạm vi toàn cầu trong đó có các thị trường Viettel đầu tư sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến mục tiêu sản xuất kinh doanh của đơn vị.

Bối cảnh này là thời cơ để các công ty của Viettel Global chủ động thúc đẩy các giải pháp phát triển viễn thông và viễn thông mở rộng, xây dựng chuỗi sản phẩm liên kết hỗ trợ tăng trưởng và gìn giữ khách hàng, gia tăng hiệu quả của dự án và duy trì vị thế dẫn đầu về mặt công nghệ và hành vi khách hàng.

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

Trong năm 2019, 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 2019 ủy quyền/giao như sau:

Nội dung 1 Thực hiện việc bầu các chức danh và phân công công việc quản trị trong HĐQT

Ngay sau khi họp ĐHĐCĐ năm 2019, ngày 05/7/2019 HĐQT đã họp và thông qua Nghị quyết số 27/NQ-HĐQT-VTG, thông qua việc bầu các chức danh và phân công việc quản trị trong HĐQT Tổng Công ty như sau:

- ◆ Ông Tào Đức Thắng - Chủ tịch HĐQT
- ◆ Bà Nguyễn Thị Hải Lý - Phó Chủ tịch
- ◆ Ông Đỗ Mạnh Hùng - Thành viên HĐQT
- ◆ Bà Đào Thúy Hương - Thành viên HĐQT
- ◆ Ông Nguyễn Thanh Nam - Thành viên HĐQT
- ◆ Bà Vũ Thị Mai - Thành viên HĐQT
- ◆ Ông Phan Trường Sơn - Thành viên HĐQT

Nội dung 2: Thực hiện ban hành Điều lệ sửa đổi của Tổng Công ty

HĐQT đã chỉ đạo Tổng Giám đốc thực hiện: Ký ban hành Điều lệ sửa đổi của Tổng Công ty 2019 ngay sau khi được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 28/6/2019.

Nội dung 3: Thực hiện sáp nhập Công ty TNHH Viettel Overseas vào Tổng Công ty

Nội dung này đang trong quá trình thực hiện thủ tục, do có nhiều thủ tục giữa Việt Nam và Haiti, HĐQT sẽ tiếp tục chỉ đạo Ban điều hành hoàn thành nhiệm vụ này trong năm 2020.

Nội dung 4: Thực hiện chuyển trụ sở văn phòng Tổng Công ty

Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ số: 03 ngày 18/11/2019 thông qua việc chuyển trụ sở của Tổng Công ty từ Tầng 39, 40 Keangnam Hanoi Landmark 72 Tower, Khu E6 KĐT mới Cầu Giấy, phường Mễ Trì, quận Nam Từ Liêm về Tầng 4, tòa nhà Viettel, Lô D26 Khu đô thị mới Cầu Giấy, phường Yên Hòa, Hà Nội; HĐQT đã chỉ đạo Ban điều hành thực hiện các thủ tục để chuyển trụ sở. Tuy nhiên khi tòa nhà tại trụ sở dự kiến chuyển đến được hoàn thành, Ban điều hành đã khảo sát, đánh giá và thấy rằng việc chuyển trụ sở về trụ sở của Tập đoàn Viettel tại thời điểm này là chưa phù hợp, nên đề nghị ĐHĐCĐ cho giữ nguyên địa điểm trụ sở của Tổng Công ty.

◆ Định hướng hoạt động 2020:

- Viễn thông tiếp tục là vai trò chủ đạo trong tăng trưởng và được ưu tiên đầu tư phát triển trong thời gian tới.
- Thực hiện đầu tư thị trường mới khi đảm bảo đủ các yếu tố môi trường, vĩ mô tốt, ổn định, thị trường có tiềm năng tăng trưởng tốt, thuận lợi trong đầu tư xây dựng hạ tầng mạng lưới (như quỹ tần số).
- Tìm hiểu và đánh giá các cơ hội mua bán và sáp nhập trong ngành viễn thông khi có cơ hội.
- Đẩy mạnh kinh doanh các lĩnh vực mới như giải pháp CNTT, tài chính điện tử, Ví điện tử, nội dung số vận hành trên cơ sở tiện ích của viễn thông, là nguồn động lực mới cho tăng trưởng doanh thu. Tiếp tục tập trung vào hoạt động chuyển dịch data 4G. Nâng cao chất lượng thuê bao thông qua việc đẩy mạnh phát triển thuê bao Arpu cao, thuê bao thành thị.
- Tối ưu chi phí vận hành khai thác, tăng cường hiệu quả đầu tư thông qua tín hiệu của thị trường để tăng cường cạnh tranh trên thị trường.
- Tiếp tục triển khai các hoạt động pháp lý cần thiết để giải quyết mâu thuẫn cổ đông tại Cameroon.

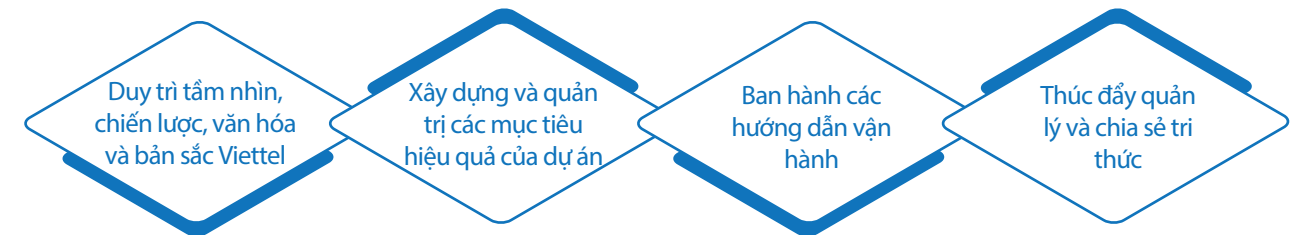
MỤC TIÊU HOẠT ĐỘNG

- Xây dựng định hướng chiến lược tổng thể, lộ trình phát triển 5 năm của Viettel Global và các thị trường.

TÂM NHÌN 2021-2025

Tổng công ty Viettel Global là Doanh nghiệp đầu tư về viễn thông và dịch vụ số. Công ty thị trường là các doanh nghiệp viễn thông và dịch vụ số".

- Cấu trúc Tổng công ty và các công ty thị trường theo định hướng khách hàng, linh hoạt (Agile), tinh gọn (Lean) và đón đầu tương lai, đảm bảo các vai trò:



- Pháp lý hóa các hoạt động quản trị dự án, chuyên nghiệp hóa hoạt động giám sát pháp lý, đồng bộ hóa toàn bộ các quy trình, quy định hoạt động trong các đơn vị đảm bảo bộ máy hoạt động chuyên nghiệp bài bản trên tinh thần thượng tôn pháp luật.
- Tiếp tục thực hiện kế hoạch chuyển đổi số toàn diện, ưu tiên trong lĩnh vực CNTT, tại Tổng Công ty và các thị trường nước ngoài.

Lấy chuyển đổi số là động lực tăng trưởng, hướng đến chuyển đổi Viettel Global thành công ty toàn cầu, tiên phong trong lĩnh vực chuyển đổi số; Công ty đầu tư ra nước ngoài hiệu quả nhất Việt Nam.

- Thực hiện việc nâng cao hình ảnh thương hiệu cho các công ty thị trường, Viettel Global thông qua triển khai các chiến dịch để nâng cao nhận diện thương hiệu và các giá trị thương hiệu trong tâm trí khách hàng.

CÁC CHỈ TIÊU CẦN ĐẠT ĐƯỢC TRONG NĂM 2020

Về kinh doanh

- Hoàn thành xây dựng chiến lược năm 2021-2025 cho Viettel Global và các thị trường; Xây dựng mục tiêu tài chính cho 3 thị trường đã hoàn vốn dự án là Campuchia, Lào và Đông Timor.
- Các chỉ tiêu hoạt động kinh doanh cần đạt được trong năm 2020: Tốc độ tăng trưởng doanh thu: 10% -15%; Tăng trưởng Thuê bao: 5 triệu TB; Lợi nhuận trước thuế dương.

Triển khai các dịch vụ số ở thị trường: Campuchia, Haiti, Mozambique (Dịch vụ số trên ví, siêu ứng dụng).

- Đưa hệ thống quản trị số vào hoạt động tại các thị trường: Campuchia, Lào, Đông Timor, Tanzania (Gnoc, Vsmart, M.Bccs 3.0)
- Đạt các chỉ tiêu về tăng trưởng thuê bao ví tại Campuchia, Tanzania, Đông Timor.

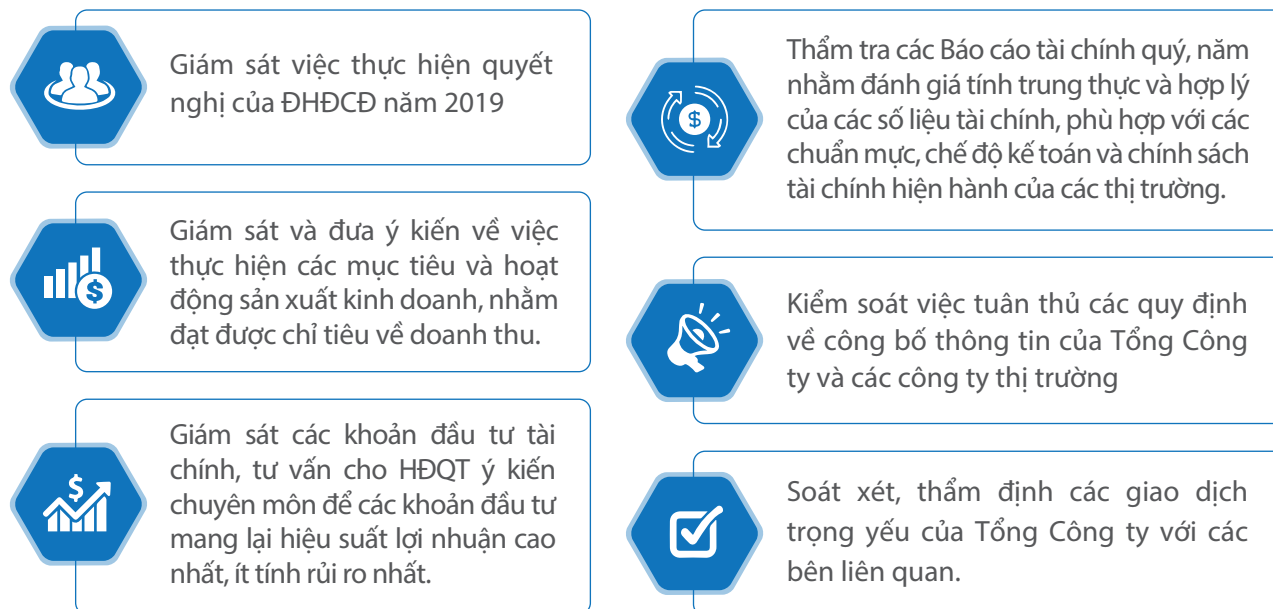
Về tài chính, đầu tư, chỉ tiêu hiệu quả

- Thực hiện bảo đảm nguồn vốn cho Viettel Global, đảm bảo cho các hoạt động đầu tư, phát triển.
- Thực hiện tối ưu chi phí Capex, Opex đối với tất cả Công ty thị trường và tại Viettel Global.

BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT

Trong năm 2019, Ban Kiểm soát đã tổ chức 04 cuộc họp định kỳ và tham gia đầy đủ các cuộc họp của HĐQT. Các quyết định đã được thông qua tại cuộc họp Ban Kiểm soát gồm: Thông qua các nội dung được phát hành tại các Báo cáo giám sát định kỳ hàng Quý của BKS; Thông qua việc phân công nhiệm vụ cho từng thành viên BKS; Thông qua việc xây dựng danh mục cung cấp thông tin định kỳ của các Phòng/ban Công ty VTG cho BKS.

◆ NHỮNG CÔNG VIỆC ĐÃ THỰC HIỆN TRONG NĂM 2019



◆ KIẾN NGHỊ HĐQT ĐỐI VỚI HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA TỔNG CÔNG TY

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 2019. BKS cũng không nhận được bất kỳ đề nghị nào gửi BKS từ phía các cổ đông. Mọi hoạt động của Tổng Công ty tuân thủ theo Luật Doanh nghiệp, Điều lệ Tổng Công ty, Nghị quyết của ĐHĐCĐ. Chế độ kế toán của Tổng Công ty tuân theo chuẩn mực kế toán Việt Nam và các quy định hiện hành.

Bên cạnh đó, để tăng cường hiệu quả hoạt động kinh doanh tại Tổng Công ty, Ban Kiểm soát có một số kiến nghị tới Hội đồng Quản trị như sau:

- Tiếp tục tìm kiếm các giải pháp tối ưu trong việc giải quyết các vấn đề tranh chấp cổ đông liên doanh tại thị trường Cameroon.
- Tập trung kiện toàn nhân sự cho bộ phận Kiểm soát nội bộ của Tổng Công ty, tăng cường công tác xây dựng hồ sơ rủi ro và quản trị rủi ro để nâng cao khả năng cảnh báo sớm cũng như phòng ngừa được những rủi ro trong tương lai có thể đến từ các dự án đầu tư vốn của Tổng Công ty.
- Tăng cường chỉ đạo các Công ty thị trường đẩy nhanh tốc độ hoàn công, quyết toán, ghi nhận tăng tài sản, thực hiện trích khấu hao đầy đủ để đẩy nhanh tốc độ thu hồi vốn đầu tư.
- Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát, hỗ trợ các Công ty thị trường; nâng cao trách nhiệm và phát huy vai trò của những cá nhân Đại diện vốn của Tổng Công ty tại các Công ty thị trường.

◆ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG TRONG NĂM 2020

Năm 2020, BKS sẽ tiếp tục phấn đấu hoàn thành các chức năng, nhiệm vụ được quy định:

- Thực hiện giám sát các hoạt động của HĐQT: Công tác tổ chức cuộc họp, biểu quyết, hình thức ra quyết định, nội dung của nghị quyết có tuân thủ pháp luật, Nghị quyết của ĐHĐCĐ và Điều lệ Tổng Công ty.
- Thực hiện giám sát hoạt động quản lý của Ban điều hành: Việc thực hiện theo phân cấp, uỷ quyền, tuân thủ các chiến lược, nghị quyết mà ĐHĐCĐ, HĐQT đã ban hành, tuân thủ các quy định của pháp luật, Điều lệ Tổng Công ty.
- Thẩm định BCTC 6 tháng và năm 2020 của Tổng Công ty. Giám sát việc tuân thủ đúng chế độ và chuẩn mực kế toán trong công tác hạch toán, lập và trình bày BCTC của Tổng Công ty.
- Giám sát tính hiệu lực của hệ thống kiểm soát nội bộ Tổng Công ty.
- Giám sát các hoạt động quản lý đầu tư vốn, thu hồi vốn, cho vay, công tác mua sắm, thực thi các chế độ, chính sách pháp luật và các quy định nội bộ của Tổng Công ty.
- Kiểm tra, giám sát trực tiếp các Công ty: Viettel Campuchia, Viettel Mozambique, Viettel Haiti.
- Thực hiện các nội dung khác theo quy định tại Điều lệ Công ty và các yêu cầu đột xuất của ĐHĐCĐ, HĐQT, cổ đông (nếu có).



BÁO CÁO CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC

◆ ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2019

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.

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



Lợi nhuận hợp nhất trước thuế
12,06 TỶ ĐỒNG

hoàn thành mục tiêu lợi nhuận hợp nhất dương năm 2019
(năm 2018 lỗ 149,6 tỷ đồng)



Dòng tiền thu về đạt
5.283 TỶ ĐỒNG

hoàn thành **115%** kế hoạch và tăng 12% so với thực hiện năm 2018

Kết quả SXKD tại các công ty thị trường đều khởi sắc, đóng góp lớn vào kết quả kinh doanh chung của Viettel Global.

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 2017.

- 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.

ĐẠT ĐƯỢC NHỮNG THỎA THUẬN QUAN TRỌNG VỚI CÁC ĐỐI TÁC LIÊN DOANH.



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.



HAITI

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.



TANZANIA

Đạt được thỏa thuận bán trạm cho đối tác vận hành trạm, giúp tiết kiệm ~88,5 triệu USD (trong giai đoạn 2019 – 2032).

◆ NHỮNG CẢI TIẾN VỀ CƠ CẤU TỔ CHỨC, CHÍNH SÁCH, QUẢN LÝ

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.

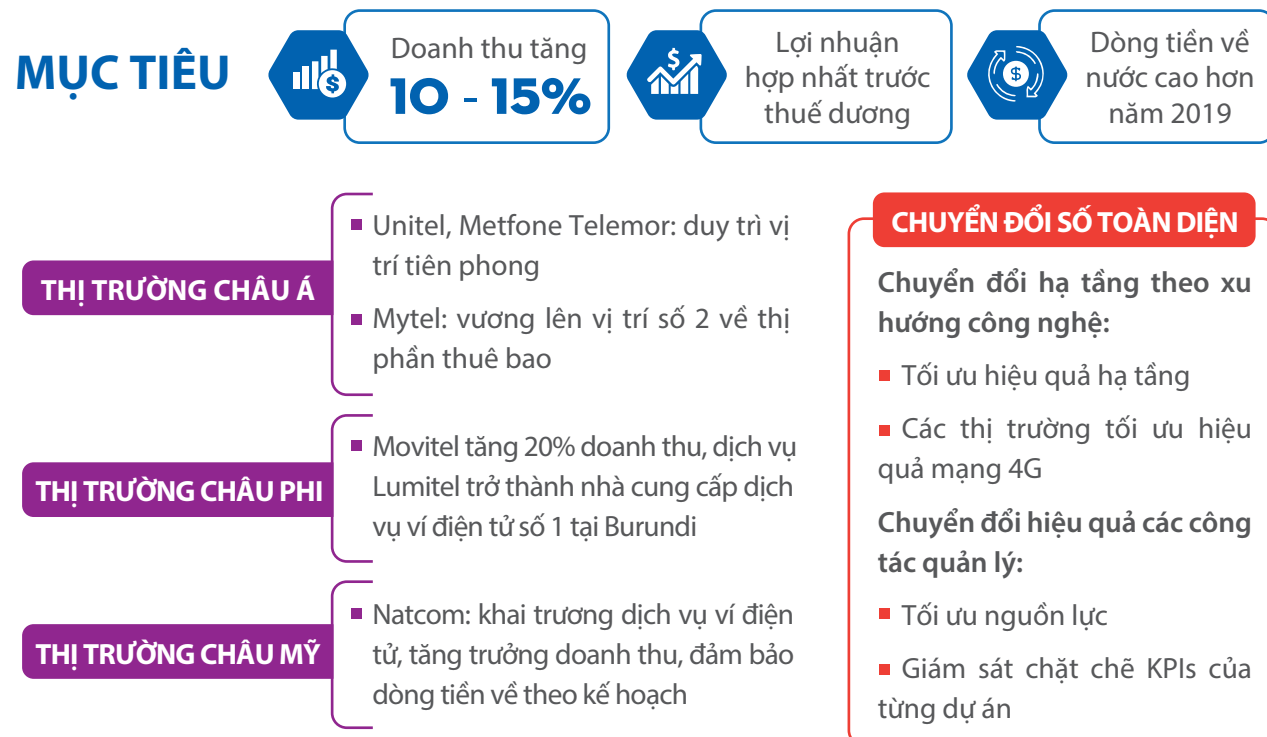
Đây cũng là năm Viettel Global bước đầu thực hiện các hoạt động chuyển dịch số tại các thị trường nước ngoài với mục tiêu chuyển dịch tăng trưởng sang các dịch vụ mới, tiềm năng như: data, ví điện tử, giải pháp công nghệ thông tin và dự án khách hàng doanh nghiệp (KHDN). Đối với công tác chăm sóc khách 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.

◆ KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2020

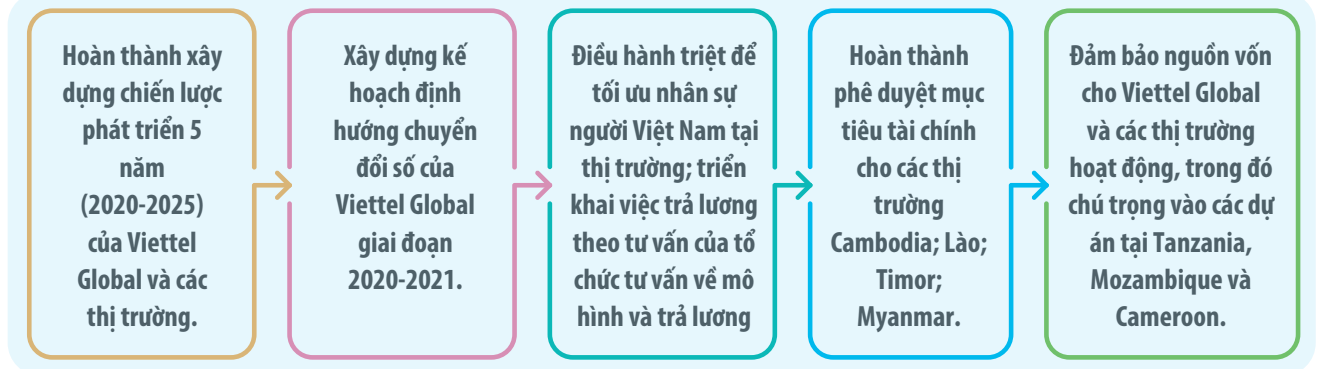
Chu kỳ công nghệ viễn thông đang ngày càng rút ngắn và phát triển nhanh đòi hỏi các thị trường Viettel Global đầu tư phải bổ sung tần số liên tục. Dự kiến trong năm tới, ngoài tần số 4G, một số thị trường cần được bổ sung thêm tần số 5G để kịp đà phát triển của thị trường.

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.

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:



NHIỆM VỤ TRỌNG TÂM NĂM 2020



GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

• 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.

• 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.

• 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.

• 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 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.

◆ GIẢI TRÌNH CỦA BTGD VỚI Ý KIẾN KIỂM TOÁN

● Báo cáo kiểm toán riêng lẻ

Về ý kiến ngoại trừ đối với khoản phải thu của khách hàng, phải thu về cho vay và phải thu ngắn hạn khác với Công ty con - Công ty Viettel Cameroun (“VCR”) với tổng số tiền khoảng 8.044 tỷ VND (trong đó, Tổng Công ty đã trích lập dự phòng cho các khoản phải thu VCR với số tiền khoảng 2.471 tỷ đồng nợ quá hạn theo hướng dẫn tại thông tư 48/2019/TT-BTC).

● Tổng Công ty xin giải trình như sau:

Đến thời điểm phát hành báo cáo tài chính, do Công ty VCR chưa cung cấp được số liệu tài chính nên kiểm toán viên chưa có đủ cơ sở đánh giá Tổng Công ty VTG có thể thu hồi tất cả các khoản nợ phải thu đối với VCR. Phía Tổng Công ty VTG đã và đang tích cực yêu cầu Công ty VCR cung cấp số liệu tài chính để đánh giá khả năng thu hồi nợ theo quy định.

● Báo cáo kiểm toán hợp nhất

- ▶ Về ý kiến ngoại trừ đối với việc không hợp nhất số liệu tài chính của VCR trên báo cáo tài chính hợp nhất và trình bày khoản đầu tư vào VCR trên khoản mục Đầu tư dài hạn khác.
- ▶ Về báo cáo kiểm toán năm 2018 kiểm toán đã ngoại trừ về việc Tổng Công ty đã thực hiện hợp nhất toàn bộ báo cáo tài chính chưa được kiểm toán cho kỳ hoạt động từ ngày 01 tháng 01 năm 2018 đến ngày 31 tháng 10 năm 2018 của Công ty VCR.
- ▶ Về ý kiến ngoại trừ đối với khoản phải thu của khách hàng, phải thu về cho vay và phải thu ngắn hạn khác với Công ty con - Công ty Viettel Cameroun (“VCR”) với tổng số tiền khoảng 8.044 tỷ đồng (trong đó, Tổng Công ty đã trích lập dự phòng cho các khoản phải thu VCR với số tiền khoảng 2.471 tỷ đồng nợ quá hạn theo hướng dẫn tại thông tư 48/2019/TT-BTC).

● Tổng Công ty VTG xin được giải trình như sau:

Tổng Công ty VTG đã thận trọng áp dụng theo hướng dẫn tại Điểm b Điều 10 Thông tư 202/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính hướng dẫn phương pháp lập và trình báo cáo tài chính hợp nhất chuyển khoản đầu tư vào Công ty VCR từ khoản đầu tư vào công ty con sang khoản đầu tư dài hạn khác do đến ngày phát hành báo cáo kiểm toán, Công ty VCR chưa cung cấp được số liệu tài chính trên 12 tháng.

**QUẢN TRỊ
CÔNG TY**



TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT

Trong năm 2019, HĐQT đã tổ chức 01 cuộc họp ĐHCĐ thường niên, 01 lần lấy ý kiến các cổ đông, 21 cuộc họp HĐQT, 27 lần tổ chức phiếu lấy ý kiến và ban hành 48 Nghị quyết tương ứng. Các Nghị quyết của HĐQT ban hành đều tuân thủ đúng thủ tục, thẩm quyền theo quy định tại Điều lệ Tổng Công ty.

Tại các cuộc họp đó, HĐQT đã định hướng chiến lược và đưa ra các kế hoạch trung hạn như sau:

◆ ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC VÀ CÁC KẾ HOẠCH TRUNG HẠN

- Xây dựng mục tiêu hoàn vốn cho thị trường mới Myanmar.
- Định hướng, thẩm định về mục tiêu, chiến lược hành động cho kế hoạch năm 2020 của các thị trường và Viettel Global.
- Định hướng tiếp tục đẩy mạnh điều hành thực hiện các mục tiêu chuyển dịch theo hướng chuyển dịch số trong công tác quản lý nhằm tối ưu chi phí tăng hiệu quả hoạt động; Đẩy mạnh phát triển thuê bao Data, thuê bao Arpu cao và thuê bao thành thị. Tiếp tục phát triển các dịch vụ số dựa trên nền tảng Viễn thông nhằm tối ưu hóa doanh thu. Đối với các chỉ tiêu cốt lõi (Thuê bao Data, Thuê bao Arpu cao, Thuê bao thành thị) đều có mức tăng trưởng tốt, đặc biệt tại các thị trường khó ở Châu Phi đều tăng trưởng ở mức hai con số.
- Thuê bao tài chính điện tử tiếp tục tăng trưởng so với năm 2018. Đúng định hướng chiến lược chung của Tập đoàn, tạo nền tảng tài chính thông minh hỗ trợ cho Viễn thông quản lý tiền hàng, tối ưu nhân sự, tăng năng suất..., đa dạng và ưu việt các hình thức thanh toán cho khách hàng, thúc đẩy Viễn thông phát triển và mở rộng hướng tăng trưởng mới cho Công ty
- Về khía cạnh đầu tư hiệu quả, HĐQT yêu cầu Ban điều hành duy trì kiểm soát các hoạt động đầu tư tại thị trường theo nguyên tắc thận trọng hiệu quả chia theo giai đoạn để đảm bảo kinh doanh. Kiểm soát hiệu quả đầu tư kết hợp các tiêu chí đánh giá theo nhiều chiều (kinh doanh, kỹ thuật, hiệu quả sử dụng vốn).

◆ CHỨNG KHOÁN VÀ ĐỊNH GIÁ CỔ PHIẾU

- Đối với thị trường Cameroon, trong năm 2019 HĐQT đã có nhiều chỉ đạo nhằm tích cực giải quyết vấn đề bất đồng với đối tác.

GIÁ CHÀO SÀN	GIÁ CAO NHẤT	GIÁ HIỆN TẠI
15.000 VNĐ	39.650 VNĐ	25.000 VNĐ

◆ ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG, PHÁT TRIỂN CÔNG NGHỆ

- Năm 2019, HĐQT chỉ đạo Ban điều hành tập trung điều hành và hỗ trợ tốt các thị trường hiện có, việc mở rộng thị trường mới được đánh giá một cách cẩn trọng và chỉ thực hiện khi thực sự có cơ hội đầu tư rõ rệt.
- Năm 2019 là năm tiếp tục đánh dấu sự đúng đắn trong việc thực hiện các chuyển dịch theo xu thế chung của ngành viễn thông thế giới, nhằm tìm kiếm nguồn tăng trưởng mới, chuyển đổi từ Công ty Viễn thông sang Công ty Viễn thông - Dịch vụ số trong tương lai, được coi là chìa khóa cho sự tăng trưởng của các nhà mạng. Đóng vai trò quan trọng trong quá trình chuyển đổi này là công nghệ 4G đối với các thị trường kém phát triển; Triển khai xin giấy phép, thử nghiệm phát sóng 5G tại một số thị trường được đánh giá có tiềm năng tăng trưởng nhờ dịch vụ CNTT, IOT:

► Bổ sung tần số 4G:

Thị trường Lào	Thị trường Mozambique	Thị trường Burundi
Bổ sung 30 MHz tần 2300, 25 MHz tần 2600, 10 MHz tần số 1800 MHz cho 4G	Bổ sung 10MHz tần 800 & 5MHz tần 1800	Xin cấp thử nghiệm thêm 10MHz băng 1800

► Xin giấy phép và triển khai thử nghiệm 5G:

3 thị trường đã triển khai thử nghiệm dịch vụ 5G là: Lào, Myanmar và Campuchia (Metfone tại Campuchia là nhà mạng triển khai thử nghiệm dịch vụ đầu tiên trong tất cả các thị trường nước ngoài!).

- Chuyên nghiệp hóa, nâng cao chất lượng công tác Vận hành khai thác (VHKT) thông qua kiểm soát VHKT tập trung tại Việt Nam lĩnh vực Công nghệ thông tin (CNTT), mạng lõi di động.
- Tự động hóa, hiện đại hóa hệ thống công nghệ thông tin nhằm giảm tương tác quản lý thủ công, tăng hiệu quả quản lý, tiết giảm chi phí, tối ưu bộ máy nhân sự thông qua việc đồng bộ hệ thống CNTT tại các thị trường, đưa vào các hệ thống hỗ trợ bán hàng trên thiết bị di động (GBOC, BCCS 3.0), hỗ trợ chăm sóc khách hàng (IPCC 2.0)...

◆ CÔNG TÁC CHỈ ĐẠO GIÁM SÁT CỦA HĐQT

Trong năm 2019, HĐQT trực tiếp định hướng, chỉ đạo và giao cho Ban Tổng Giám đốc thực hiện các hoạt động bao gồm giám sát, kiểm soát đầu tư theo các mục tiêu tài chính đã được thông qua, tái cơ cấu công ty để hoạt động đạt hiệu quả cao nhất, đảm bảo mọi hoạt động của Tổng Công ty tuân thủ theo quy định của pháp luật, theo đó trong năm HĐQT đã định hướng chỉ đạo các nội dung bao gồm:

- Xây dựng lại mô hình Tổng Công ty và các công ty thị trường, tiếp tục tinh gọn nhân sự để tối ưu chi phí, đặc biệt là nhân sự người Việt Nam làm việc tại nước ngoài (trong năm 2019 đã thực hiện rút 223/223 nhân sự tại thị trường đạt 100% kế hoạch).
- Trực tiếp đánh giá, giám sát, tư vấn về hoạt động kinh doanh các công ty thị trường thay vì thuê thực hiện như trước đây, đảm bảo quản lý toàn trình hoạt động kinh doanh của thị trường, nâng cao hiệu quả dự án.
- Thực hiện thuê ngoài các đơn vị có kinh nghiệm, có nền tảng công nghệ, có công cụ hỗ trợ tốt để thực hiện các công việc liên quan đến giám sát, tư vấn, quản lý về công nghệ thông tin, kỹ thuật, kinh doanh (thuê Viettel Business Solution quản lý, hỗ trợ giám sát các hoạt động kinh doanh dự án B2B; Viettel Network thiết kế quy hoạch định cỡ, VHKT tại thị trường; Viettel Digital Services quản lý các dự án ví điện tử...).
- Lựa chọn các nhân sự tốt nhất để bổ nhiệm các vị trí chủ chốt tại các công ty thị trường (thực hiện thay đổi Tổng giám đốc Công ty Star Telecom tại thị trường Lào, Tổng giám đốc Movitel tại Mozambique, Tổng giám đốc Metfone tại Campuchia).
- Đánh giá các công việc đã thuê thực hiện, bao gồm giám sát điều hành kỹ thuật và kinh doanh để có nhận định và kế hoạch thực hiện trong năm 2020.
- Tiếp tục đầu tư thận trọng, chia theo giai đoạn, căn cứ vào kế hoạch đảm bảo nguồn vốn và thực tế huy động vốn của các bên liên doanh tại Công ty thị trường để quyết định đầu tư. Điều chỉnh danh mục đầu tư theo tín hiệu thị trường nhằm đảm bảo tối ưu chi phí và đạt hiệu quả kinh doanh cao nhất.
- Đối với thị trường Cameroon, trong năm 2019 HĐQT đã có nhiều chỉ đạo nhằm tích cực giải quyết vấn đề bất đồng với đối tác.

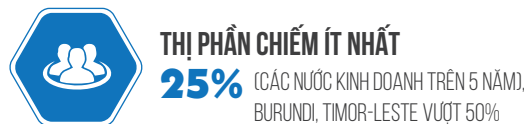
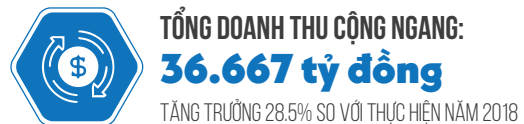
◆ THÙ LAO VÀ CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NĂM 2019

Năm 2019, việc chi trả thù lao HĐQT được thực hiện theo đúng mức, tính trên số ngày công thực hiện, đã được ĐHCĐ thông qua. Thù lao cho Ban Điều hành HĐQT Tổng mức thù lao dự kiến chi trả 12 tháng của năm 2019 là: 1.156.320.000 đồng. Trong năm không phát sinh chi phí hoạt động của HĐQT.

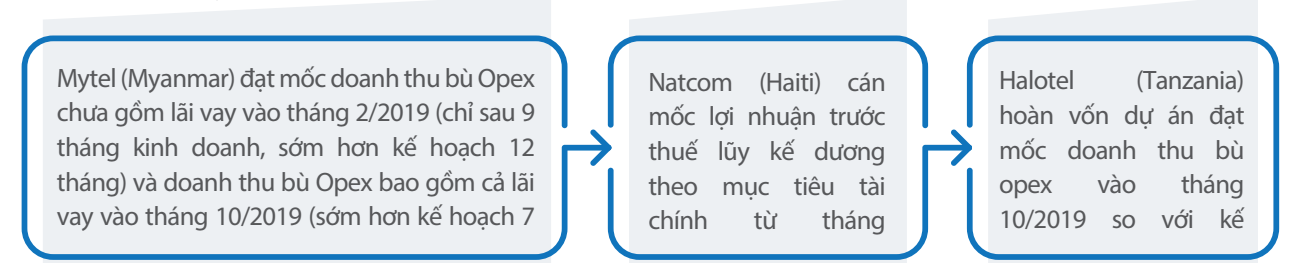
◆ ĐÁNH GIÁ VIỆC THỰC HIỆN NHIỆM VỤ CỦA BAN ĐIỀU HÀNH

Đánh giá thực hiện các mục tiêu năm 2019

- Trước bối cảnh tình hình kinh tế toàn cầu có nhiều biến động, năm 2019 kết quả hoạt động kinh doanh của Viettel Global vẫn có sự tăng trưởng với năm



- Các thị trường Viettel Global đều bứt phá về kết quả SXKD



- Giải quyết hiệu quả các nội dung còn chưa thống nhất với cổ đông nước sở tại trong liên doanh

MOVITEL	Đã điều chỉnh tăng phí quản lý dự án từ 2,5% lên 4%/doanh thu của Movitel.
NATCOM	Đã thỏa thuận giá trị góp vốn bằng tài sản của Cổ đông bản địa nhằm xử lý ý kiến ngoại trừ kiểm toán những năm trước.
HALOTEL	Đạt được thỏa thuận bán trạm cho đối tác khai thác trạm, giúp tiết kiệm ~88,5 triệu USD (trong giai đoạn 2019 – 2032), giảm áp lực dòng tiền cho Halotel.

Đánh giá việc thực hiện các nhiệm vụ HĐQT giao

- Thực hiện tốt với vai trò giám sát, quản trị thông qua người đại diện vốn của Tổng Công ty và các nhân sự tham gia Hội đồng Quản trị tại các công ty thị trường. Tại Tổng Công ty, Ban điều hành đã hoàn thành việc thay đổi mô hình mới, tập trung vào định hướng chiến lược, quản trị tài chính, tư vấn pháp lý, giám sát mục tiêu, hiệu quả đầu tư để cho thị trường chủ động cách làm, để tăng tính linh hoạt của thị trường, giảm thiểu các công việc của Tổng Công ty, tập trung vào công việc chính là hiệu quả đầu tư.
- Những nỗ lực của Ban Điều hành trong năm 2019 đã mang lại những thành công lớn từ việc tái cơ cấu Tổng Công ty, quản lý mục tiêu đầu tư tại các thị trường, giám sát các thị trường thông qua việc cử người đại diện, phân công công việc, phát triển kinh doanh. HĐQT yêu cầu Ban Điều hành tiếp tục có những giải pháp, điều hành phù hợp để phát triển thuê bao trong năm 2020, giám sát thị trường Tanzania, Myanmar, Mozambique đảm bảo thực hiện đúng các kế hoạch theo mục tiêu tài chính đã phê duyệt.

QUẢN TRỊ RỦI RO

◆ Về tỷ giá

Do vốn đầu tư của Viettel chuyển ra nước ngoài là ngoại tệ (USD, EUR) trong khi doanh thu tại các nước bản địa là đồng nội tệ nên kết quả kinh doanh của Viettel Global bị ảnh hưởng bởi cả rủi ro tỷ giá khi quy đổi doanh thu sang USD và rủi ro đánh giá lại tỷ giá các khoản công nợ ngoại tệ cuối kỳ. Thực tế, không dễ dàng để đo lường biến động lên xuống của tỷ giá, do vậy khi đồng tiền tại nước đầu tư mất giá so với đồng USD thì Tổng Công ty sẽ ghi nhận lỗ chênh lệch tỷ giá chưa thực hiện, trích lập sổ sách đánh giá lại các khoản công nợ bằng ngoại tệ. Ngược lại, trong trường hợp đồng tiền tại nước đầu tư tăng giá, Tổng Công ty sẽ ghi nhận lãi chênh lệch tỷ giá chưa thực hiện.



Để giảm rủi ro tỷ giá, Viettel Global thực hiện và nghiên cứu nhiều giải pháp trực tiếp và gián tiếp khác nhau.

Các giải pháp trực tiếp như: vay vốn bằng đồng nội tệ để tránh tác động của lãi suất LIBOR và tỷ giá; tăng cường việc ký hợp đồng mua bán bằng đồng tiền nội tệ; sử dụng các hợp đồng phái sinh: forward, options...; hợp tác với các Ngân hàng để được ưu tiên mua USD chuyển về Việt Nam, đặc biệt chú trọng đối với các nước khan hiếm USD như Burundi, Haiti... Đối với 1 số thị trường biến động tỷ giá dự báo tiếp diễn dài hạn dẫn đến chênh lệch tỷ giá đánh giá lại công nợ gốc ngoại tệ lớn (do nợ vay cổ đông lớn), Viettel Global xem xét điều chỉnh lại tỷ lệ vốn điều lệ - nợ cổ đông hợp lý với điều kiện của từng thị trường, trong đó có việc chuyển một phần nợ cổ đông thành vốn chủ sở hữu để giảm thiểu trích lập dự phòng đánh giá lại tỷ giá.

Các giải pháp gián tiếp Viettel Global có thể sử dụng: (i) thuê tư vấn là cán bộ ngành chính phủ, cập nhật thường xuyên cho Tổng Công ty các thay đổi về chính sách để chủ động có giải pháp phòng ngừa, (ii) xem xét khả năng phối hợp với các công ty xuất nhập khẩu các hàng hóa tại thị trường để hoán đổi đồng tiền.

◆ Về chính trị

Là các rủi ro thay đổi chính quyền, xung đột chính trị giữa các đảng phái trong một quốc gia, môi trường chính trị thay đổi khi thay đổi đảng cầm quyền tại các quốc gia Viettel Global đầu tư v.v...

Quan điểm đầu tư của Viettel là giúp nâng tầm nền viễn thông của nước bạn, đem tới sự phát triển bền vững của một quốc gia.

Vì vậy, Viettel Global luôn cam kết phủ sóng 95% dân số bao gồm cả các vùng sâu, vùng xa nghèo nàn, lạc hậu, với công nghệ cao (triển khai cáp quang, băng rộng chứ không dùng viba) nhằm đảm bảo tốc độ đường truyền cũng như chất lượng dịch vụ. Đồng thời, Viettel Global đều xây dựng những thương hiệu riêng cho mỗi thị trường, để mỗi Công ty mà Viettel đầu tư là thương hiệu của quốc gia đó, là Công ty của chính những người sở tại, là niềm tự hào của mỗi quốc gia đó.

Các giải pháp gián tiếp Viettel Global có thể sử dụng: (i) thuê tư vấn là cán bộ ngành chính phủ, cập nhật thường xuyên cho Tổng Công ty các thay đổi về chính sách để chủ động có giải pháp phòng ngừa, (ii) xem xét khả năng phối hợp với các công ty xuất nhập khẩu các hàng hóa tại thị trường để hoán đổi đồng tiền.

Đồng thời, Viettel cũng triển khai nhiều chương trình xã hội mang lại lợi ích và đóng góp cho sự phát triển của nước bạn về giáo dục, y tế (cung cấp internet miễn phí), hỗ trợ người dân địa phương (phủ sóng vùng sâu, vùng xa) hoặc giúp xây dựng chính phủ điện tử, v.v Đây là những lĩnh vực mà bất kỳ Chính phủ nào cũng cần trọng hoạt động điều hành và giúp an sinh xã hội, qua đó, giúp Viettel Global xây dựng được mối quan hệ tốt đẹp với đối tác và Chính phủ.

Ngoài ra, Viettel Global luôn tôn trọng các chính Đảng và đối Đảng, không theo Tôn giáo. Do vậy, ngay cả khi có biến động về chính trị hoặc xung đột giữa các đảng phái tại các nước Viettel Global đầu tư, mối quan hệ với chính quyền và các tầng lớp xã hội luôn được duy trì tốt để bảo toàn tài sản và kinh doanh bình thường.

◆ Về chính sách

Doanh thu và lợi nhuận dự án viễn thông rất nhạy cảm với các thay đổi về chính sách. Tại một số nước Viettel Global đang đầu tư, rủi ro chính sách cho viễn thông đến từ việc thay đổi lãnh đạo theo nhiệm kỳ.

Để quản trị rủi ro này, Viettel Global luôn chủ động phối hợp, tham gia cùng với Bộ quản lý viễn thông của các nước đầu tư trong việc xây dựng các chính sách mới, chủ động đề xuất đưa các công nghệ mới vào phục vụ khách hàng, từ đó có những tham vấn và đề xuất có lợi cho Viettel Global, cho Chính phủ và cho khách hàng ngay từ thời điểm dự thảo chính sách.

Với việc chủ động đón đầu các chính sách mới, Viettel Global có thể ứng xử kịp thời và giảm thiểu ảnh hưởng tiêu cực tới hoạt động SXKD, biến những chính sách mới thành lợi thế để cạnh tranh với đối thủ tại các Công ty thị trường.

Bên cạnh đó, với quan điểm là một đại diện của Việt Nam tại nước sở tại, ngay từ khi xúc tiến đầu tư, Viettel Global cũng sẽ phối hợp chặt chẽ với các cơ quan đại diện Chính phủ Việt Nam đặt tại quốc gia đó. Nhờ vậy, Viettel Global có thể nhận được nhiều hỗ trợ về mặt luật pháp và chính trị như các thỏa thuận bảo hộ đầu tư hoặc đưa dự án đầu tư trở thành dự án hợp tác của quốc gia v.v..

◆ Về thị trường

Tại hầu hết các thị trường Viettel Global đầu tư, Viettel Global đều là nhà mạng vào sau, do vậy mức độ cạnh tranh rất cao. Các đối thủ của Viettel Global tại các thị trường hầu hết là các nhà mạng đứng đầu thế giới, có kinh nghiệm lâu năm làm viễn thông, tiềm lực tài chính lớn. Bài toán cạnh tranh trong kinh doanh đa dạng và rất gay gắt.

Để quản trị rủi ro này, Tổng Công ty luôn chủ động nghiên cứu, phân tích kỹ đối thủ, tìm lợi thế cạnh tranh riêng biệt, cách làm khác trong việc ban hành chính sách và chiến lược kinh doanh.

Viettel Global có thể biến bất lợi là nhà mạng đến sau thành lợi thế cạnh tranh, đó là, luôn tiên phong cung cấp công nghệ hàng đầu tại các quốc gia tham gia đầu tư.

Tại nhiều thị trường, các doanh nghiệp viễn thông hàng đầu thế giới và khu vực như Vodafone, Telefonica, Orange, Digicel... hầu như không đầu tư nhiều cho hạ tầng băng rộng cáp quang, vùng phủ sóng chỉ tập trung ở các thành phố lớn. Vì vậy, ngay khi mới có mặt Viettel Global đã tạo ra vùng phủ dịch vụ sâu rộng khắp mọi vùng miền và luôn là doanh nghiệp dẫn đầu thị trường về hạ tầng viễn thông với đường truyền cáp quang và băng thông rộng mà không sử dụng viba nhằm đảm bảo tốc độ đường truyền cũng như chất lượng dịch vụ một cách lâu dài, ổn định.

Bên cạnh việc dẫn đầu về hạ tầng mạng lưới và vùng phủ sóng, Viettel Global cũng xây dựng chiến lược kênh phân phối rộng khắp đất nước để cung cấp dịch vụ viễn thông tới từng người dân. Chính sách bán hàng tận nhà (door-to-door) đã giúp các Công ty của Viettel Global đạt được sự hỗ trợ mạnh mẽ của người dân địa phương, nhờ dịch vụ và công ăn việc làm mà Viettel Global mang đến cho họ cũng như phổ biến dịch vụ của Công ty một cách nhanh chóng.

Mặt khác, việc mở rộng đầu tư ra nhiều quốc gia, giúp Viettel Global có thể dễ dàng mua các thiết bị viễn thông với giá rẻ hơn rất nhiều so với trước do đặt mua với số lượng rất lớn để lắp đặt cho tất cả các thị trường. Điều này trở thành một lợi thế của Viettel Global trong kinh doanh với chi phí đầu tư thấp hơn các doanh nghiệp khác.

◆ Về sự khác biệt văn hóa (văn hóa kinh doanh, văn hóa bản địa)

Rủi ro đến từ sự khác biệt về thị trường, rào cản ngôn ngữ, khác biệt văn hóa, thủ tục pháp lý và tư duy của khách hàng và nhân tố con người, quy trình và hệ thống.

Để quản trị rủi ro trên, trước khi quyết định đầu tư, Tổng Công ty cử các đoàn chuyên gia của từng lĩnh vực kinh doanh, kỹ thuật, tài chính, pháp lý v.v nghiên cứu chi tiết về quốc gia chuẩn bị đầu tư (văn hóa, tập quán sinh hoạt, thói quen tiêu dùng của người dân...), báo cáo phân tích chi tiết nhằm tham mưu cho quyết định của lãnh đạo Tập đoàn. Khi thực thi, Tổng Công ty cử các cán bộ đã được bồi dưỡng kiến thức chuyên môn nghiệp vụ và môi trường kinh doanh trước khi đi nhận nhiệm vụ.

Tại mỗi thị trường đầu tư, Viettel Global cũng đã và đang tạo ra một văn hóa doanh nghiệp riêng, truyền cho nhân viên người sở tại sự nhiệt huyết, niềm tin vào công việc nhằm xây dựng một tập thể cùng chung chí hướng, xoá bỏ các mâu thuẫn về văn hoá.

Tổng Công ty cũng đã tổ chức các lớp đào tạo tiếng Việt và nghiệp vụ cho các nhân viên người nước ngoài. Qua quá trình học tập và cùng làm với các đồng nghiệp Việt Nam, các nhân viên sở tại sẽ quen và hiểu văn hóa cũng như tác phong làm việc của Việt Nam.

Ngoài ra, với các chương trình xã hội như cung cấp Internet tới trường học, mở tiệm miễn phí hay điện thoại nông thôn... được các Công ty của Viettel triển khai tại các thị trường đang đầu tư cũng đã giúp các Công ty thực sự trở thành mạng của người sở tại, phục vụ cho người sở tại.

Viettel Global cũng xác định việc sản xuất kinh doanh tại thị trường phải do người sở tại đảm nhiệm, ưu tiên các đối tác cung cấp thiết bị và dịch vụ là của địa phương để góp phần thúc đẩy kinh tế xã hội nói chung. Triết lý kinh doanh và cách làm “nhập gia tùy tục” như trên đã giúp Viettel Global thu hẹp khoảng cách và khác biệt văn hoá.

**BÁO CÁO
PHÁT TRIỂN
BỀN VỮNG**



BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

“ Tổng công ty luôn xem nguồn nhân lực là yếu tố cốt lõi và là tài sản quý giá của Tổng công ty. Chính sách nhân sự của Viettel Global được xây dựng với mục đích biến nguồn nhân lực trở thành một ưu thế cạnh tranh hàng đầu. ”

❖ CHÍNH SÁCH TUYỂN DỤNG, ĐÀO TẠO

◆ Chính sách tuyển dụng

Mục tiêu tuyển dụng của Viettel Global là thu hút nhân tài, ưu tiên người lao động có kinh nghiệm, năng lực, đáp ứng được yêu cầu công việc và góp phần vào chiến lược phát triển lâu dài của Tổng Công ty.

Việc tuyển dụng được dựa trên nhu cầu lao động. Viettel Global tiến hành thi tuyển với những tiêu chuẩn nhất định mà Tổng Công ty đã đặt ra. Tiêu chí tuyển dụng dựa trên tố chất, tiềm năng và thiện chí của mỗi ứng viên.

◆ Chính sách đào tạo

- **Về năng lực chuyên môn:** Công ty luôn chú trọng vào việc đào tạo chuyên sâu cho CBCNV để nâng cao kỹ năng, trình độ chuyên môn, hỗ trợ nhân viên phát triển nghề nghiệp cá nhân cũng như tăng hiệu quả trong công việc. Không chỉ đào tạo CBCNV người Việt, Viettel Global còn chú trọng đến việc đào tạo, chuyển giao kiến thức cho CBCNV người bản địa. Hàng năm, Viettel Global đều tổ chức các khóa đào tạo ngắn hạn 3-6 tháng cho nhân sự nước ngoài được học tập và trải nghiệm công việc tại Việt Nam. Nhờ đó, hiện nay toàn bộ công ty tại thị trường đã có nhân sự sở tại được chuyển giao các vị trí quan trọng tại các Công ty con sau khi được đào tạo: Phó Tổng Giám đốc, Trưởng phòng Công ty, Giám đốc Chi nhánh...

- **Về ngoại ngữ:** Với vị thế là Tổng Công ty mang tính toàn cầu, Viettel Global chú trọng đào tạo cho CBCNV về mặt ngoại ngữ (tiếng Anh, ngôn ngữ sở tại đối với CBCNV người Việt và tiếng Việt đối với CBCNV người sở tại) giúp CBCNV dễ dàng tiếp cận, chia sẻ kinh nghiệm, hỗ trợ lẫn nhau trong quá trình làm việc.

- **Về văn hóa Viettel:** Với sứ mệnh của một công ty đa quốc gia, ngoài việc tổ chức các chương trình nhằm giúp CBCNV hiểu rõ về lịch sử và văn hóa tại Việt Nam, Viettel Global còn có các chương trình đào tạo về văn hóa của từng thị trường, các kỹ năng giao tiếp tại nước sở tại, kỹ năng làm việc tại nước ngoài. Do vậy, các nhân sự người Việt tại nước ngoài đều có khả năng dẫn dắt, truyền lửa cho nhân viên sở tại để họ hiểu hơn, gắn kết với công ty, xây dựng văn hóa doanh nghiệp bền vững.



**TỔNG NHÂN SỰ NĂM 2019 LÀ
859 NGƯỜI**

- **Về kinh nghiệm thực tiễn:** Viettel Global luôn có các buổi hội thảo về bài học thành công, thất bại đã được đúc kết qua thực tiễn triển khai công việc, từ đó CBCNV có thể tích lũy thêm được rất nhiều kinh nghiệm khi xử lý các vấn đề phát sinh.

❖ CHẾ ĐỘ LÀM VIỆC

- **Thời gian làm việc:** 8h/ngày, 44-48 tiếng/tuần tùy theo tính chất công của công việc.
- **Nghỉ phép, Lễ, Tết:**
 - Nhân viên công ty được nghỉ lễ, Tết theo đúng quy định của Nhà nước. Nếu những ngày nghỉ nói trên trùng vào nghỉ hằng tuần thì người lao động được nghỉ bù vào ngày kế tiếp.
 - Đặc biệt, do đặc thù của Công ty so với các đơn vị khác, nhân viên Tổng Công ty được nghỉ thêm ngày 22/12 hàng năm.
- Người lao động có 12 tháng làm việc tại công ty thì được nghỉ 12 ngày phép/năm hưởng nguyên lương. Cứ 5 năm làm việc tại Tổng Công ty, nhân viên sẽ được tăng thêm 1 ngày nghỉ phép. Nghỉ ốm, thai sản: CBCNV Tổng Công ty khi nghỉ ốm và thai sản sẽ được hưởng trợ cấp ốm đau do quỹ Bảo hiểm xã hội chi trả theo Luật Lao động.
- **Điều kiện làm việc:** Tổng Công ty luôn cố gắng tạo điều kiện tốt nhất cho nhân viên làm việc, cụ thể, trang bị đầy đủ trang thiết bị để nhân viên làm việc. Ngoài ra, các nguyên tắc an toàn lao động luôn được tuân thủ nghiêm ngặt.

❖ CHÍNH SÁCH ĐÁNH GIÁ, THĂNG TIẾN VÀ PHÁT TRIỂN

◆ Chính sách đánh giá

- Mọi nhân viên phải tham gia đánh giá mức độ hoàn thành công việc của mình trong năm theo quy trình theo quy định của Tổng Công ty;
- Kết quả đánh giá là yếu tố quan trọng để xem xét việc tăng lương, thưởng, khả năng thăng tiến cũng như hạ cấp hoặc thôi việc của nhân viên.

◆ Chính sách thăng tiến và phát triển nghề nghiệp

- Cơ hội thăng tiến nghề nghiệp công bằng cho mọi đối tượng được xác lập bằng kế hoạch sử dụng nguồn nhân lực;
- Những nhân viên có khả năng làm việc tốt, có khả năng thích ứng và đầy đủ các tố chất và tiêu chuẩn phù hợp với nhu cầu hoạt động thực tế của Tổng Công ty đều có cơ hội thăng tiến theo cấp bậc nghề nghiệp hoặc cấp bậc quản lý của Công ty.



❖ CHÍNH SÁCH LƯƠNG, THƯỞNG VÀ ĐÃI NGỘ

◆ Chính sách tiền lương

- Tổng Công ty có chế độ lương thưởng phù hợp với đặc trưng vị trí và công việc cụ thể, đảm bảo quyền lợi cho người lao động theo đúng các quy định của pháp luật. Chính sách tiền lương Viettel Global xây dựng dựa trên tiêu chí công bằng, minh bạch và phù hợp với quy định của pháp luật nhằm mục tiêu khuyến khích người lao động không ngừng nâng cao năng suất, chất lượng và tinh thần trách nhiệm trong công việc được giao.
- Trong 6 tháng đầu năm 2018, mức lương bình quân của cán bộ nhân viên Viettel Global đạt 16.647.000 đồng/người.

◆ Chính sách thưởng

- **Thưởng quý và thưởng năm:** Để ghi nhận sự đóng góp của CBCVN trong Tổng Công ty, hàng quý, hàng năm, CBCNV đều được nhận tiền thưởng tùy theo kết quả sản xuất kinh doanh của đơn vị.
- **Thưởng sáng kiến ý tưởng:** Vào ngày thành lập Tập đoàn hàng năm, Tổng Công ty sẽ tổ chức ngày hội sáng kiến ý tưởng để khuyến khích nhân viên luôn có sự sáng tạo và đầu tư trong công việc. Những ý tưởng xuất sắc, có sáng tạo, cải tiến mang lại lợi ích cho Tổng Công ty sẽ được vinh danh và trao thưởng.

- **Thưởng sáng kiến ý tưởng:** Vào ngày thành lập Tập đoàn hàng năm, Tổng Công ty sẽ tổ chức ngày hội sáng kiến ý tưởng để khuyến khích nhân viên luôn có sự sáng tạo và đầu tư trong công việc. Những ý tưởng xuất sắc, có sáng tạo, cải tiến mang lại lợi ích cho Tổng Công ty sẽ được vinh danh và trao thưởng.

- **Thưởng khi có thành tích cao trong công việc:** Các CBCNV Viettel Global có thành tích cao trong công việc và có đóng góp vào sự phát triển cho thương hiệu Viettel toàn cầu bên cạnh việc được tuyên dương khen thưởng bằng hiện vật hoặc tiền mặt sẽ được chọn để tham dự các hội thảo, hội nghị chuyên ngành viễn thông trên thế giới (Hội nghị Di động Thế giới v.v). Chính sách này đặc biệt ưu tiên cho CBCNV người nước ngoài đang làm việc tại các Công ty con của Viettel Global. Đây là cơ hội tốt để CBCNV được học hỏi kinh nghiệm, trau dồi kiến thức cũng như được sống trải nghiệm tại một quốc gia phát triển.

◆ Chính sách phúc lợi

Chính sách phúc lợi luôn được nghiên cứu và điều chỉnh hàng năm nhằm tạo mức phúc lợi tốt nhất cho CBCNV, tạo động lực, khích lệ nhân viên đóng góp nhiều hơn cho sự phát triển của Tổng Công ty. Một số chính sách phúc lợi chính như sau:

- **Chính sách chăm sóc sức khỏe:** Ngoài việc đảm bảo các loại bảo hiểm theo quy định của nhà nước, Tổng Công ty tổ chức khám sức khỏe định kỳ hàng năm cho CBCNV. Ngoài ra, cán bộ nhân viên công tác ở nước ngoài sẽ được mua bảo hiểm toàn cầu.
- **Chính sách du lịch nghỉ dưỡng:** Toàn bộ CBCNV được nghỉ 5 ngày (tính cả thứ 7 và chủ nhật), không tính trong thời gian nghỉ phép và được hưởng mức trợ cấp tối đa là 9.000.000/người. Đặc biệt, CBCNV được đăng ký nghỉ bất kỳ thời gian nào trong năm, thay vì chỉ nghỉ trong đợt hè như những công ty khác. Chính sách này được đưa ra nhằm chăm lo nâng cao đời sống tinh thần cho CBCNV, tạo điều kiện để người lao động được nghỉ ngơi, tái tạo sức lao động.
- **Chính sách đặc biệt dành cho người thân của CBCNV:** Để động viên CBCNV khắc phục khó khăn và yên tâm công tác, Tổng Công ty luôn có các chế độ, chính sách kịp thời hỗ trợ đến người thân của CBCNV khi ốm đau, điều trị tại bệnh viện; bị thiệt hại do thiên tai, lũ lụt; gặp bệnh hiểm nghèo, hiểm muộn...

TỐI ƯU KINH TẾ ĐỂ TĂNG TRƯỞNG MỘT CÁCH HIỆU QUẢ VÀ BỀN VỮNG

❖ ĐẢM BẢO HIỆU SUẤT KINH TẾ VÀ TĂNG TRƯỞNG HIỆU QUẢ, BỀN VỮNG

- Đẩy mạnh nguồn doanh thu, lợi nhuận thường xuyên, ổn định:

NNăm 2019, Viettel Global hoàn thành xuất sắc các chỉ tiêu đã được Đại hội Đồng cổ đông thường niên năm 2019 thông qua. Tổng doanh thu tăng trưởng 25,8%, doanh thu dịch vụ tăng trưởng 38,5% - tốt nhất từ trước đến nay, thuê bao tăng 22%. 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 2017. 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.

• **Cơ cấu vốn hợp lý, tăng cường hiệu quả sử dụng vốn:**

Để đảm bảo dòng tiền được sử dụng hợp lý với chi phí vốn tốt nhất, trong năm 2019, Viettel Global đã đạt được những thỏa thuận pháp lý quan trọng với các đối tác liên doanh như đánh giá giá trị vốn góp trị giá 39,3 triệu USD của đối tác liên doanh tại thị trường Haiti; hỗ trợ thị trường Tanzania đàm phán tiết kiệm chi phí trong lĩnh vực thuê vận hành khai thác mạng lưới với đối tác Helios; đàm phán gia tăng doanh thu của hợp đồng SLA tại thị trường Mozambique, đồng thời đã thống nhất được với cổ đông tại Mozambique chấm dứt thỏa thuận đảm bảo tài chính khi Movitel tăng vốn điều lệ...

Thông tin chi tiết xem tại Báo cáo của Tổng Giám đốc về Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2019 và Kế hoạch hoạt động năm 2020 - Mục V. Báo cáo hoạt động 2019 - Trang 40.

❖ **DẪN DẮT THỊ TRƯỜNG VIỄN THÔNG VÀ DUY TRÌ VỊ THẾ DẪN ĐẦU TRÊN CÁC LĨNH VỰC CNTT**

Vị thế của Viettel Global ngày càng được củng cố và mở rộng. Sau 13 năm đầu tư ra nước ngoài, đến nay quy mô thị trường đã hoạt động tại 9 quốc gia (4 quốc gia châu Á, 4 quốc gia châu Phi và 1 quốc gia châu Mỹ), hơn 51 triệu khách hàng quốc tế sử dụng dịch vụ di động, internet băng rộng, điện thoại cố định và không dây.

VỊ THẾ CỦA VIETTEL GLOBAL TẠI CÁC QUỐC GIA ĐANG ĐẦU TƯ

- **Vị thế về hạ tầng:** Đứng đầu về hạ tầng tại 7/9 thị trường.
- **Vị thế về thuê bao:** Tổng thuê bao đạt hơn 51 triệu thuê bao, thuộc top 30 công ty viễn thông trên Thế giới.
- **Vị thế về thị phần:** Đứng đầu về thị phần tại 5/9 thị trường. Trong đó, thị trường Myanmar (tên thương hiệu là Mytel) mặc dù mới khai trương nhưng cũng được đánh giá là thị trường có tiềm năng phát triển lớn khi sau hơn 1,5 năm kinh doanh, Mytel đã đạt được 8 triệu thuê bao, trở thành nhà mạng lớn thứ 3 tại Myanmar với 22% thị phần.
- **Vị thế về công nghệ:** Phát sóng thử nghiệm 5G tại các thị trường Campuchia, Myanmar, Lào tiếp tục giữ vững thế tiên phong về công nghệ.

CÓ TRÁCH NHIỆM VỚI XÃ HỘI

Quan điểm đầu tư của Viettel Global là giúp nâng tầm nền viễn thông của nước bạn, đem tới sự phát triển bền vững của một quốc gia. Theo đó, Viettel Global đầu tư vào công nghệ hiện đại, đầu tư vào hạ tầng bền vững, chuyển giao và đào tạo cho người sở tại, và đặc biệt, xây dựng những thương hiệu riêng cho mỗi thị trường, để mỗi Công ty mà Viettel đầu tư là thương hiệu của quốc gia đó, là Công ty của chính những người sở tại, là niềm tự hào của mỗi quốc gia đó.



Với triết lý kinh doanh gắn liền trách nhiệm xã hội, Viettel Global luôn hài hòa lợi ích doanh nghiệp với lợi ích xã hội, tích cực thực hiện các hoạt động phục vụ xã hội, cộng đồng. Tại mỗi quốc gia, Tổng Công ty luôn đặt nhu cầu của khách hàng lên trên hết, không ngừng nghiên cứu và phát triển để cống hiến cho khách hàng những dịch vụ tốt nhất về cả chất lượng và giá cả. Tổng Công ty cũng triển khai nhiều chương trình xã hội mang lại lợi ích và đóng góp cho sự phát triển của nước bạn về giáo dục (internet trường học miễn phí), y tế (mổ tìm cho em, phát thẻ bảo hiểm y tế cho các gia đình khó khăn), hỗ trợ người dân địa phương (phủ sóng vùng sâu, vùng xa) hoặc giúp xây dựng chính phủ điện tử, v.v





BẢO VỆ MÔI TRƯỜNG

Viettel Global luôn xác định rõ tầm quan trọng của môi trường trong lĩnh vực kinh doanh của mình. Tổng Công ty luôn nỗ lực hết sức để gìn giữ và cải thiện môi trường tại mỗi thị trường đang đầu tư.

Đồng thời, Tổng Công ty luôn thúc đẩy ý thức bảo vệ môi trường tới từng thành viên của mình và sau đó tới các bên liên quan như khách hàng, nhà cung cấp và cộng đồng xung quanh.

Đối với hoạt động nội bộ, Tổng Công ty chú trọng vào việc nâng cao nhận thức của cán bộ nhân viên về bảo vệ môi trường và ứng phó với biến đổi khí hậu.

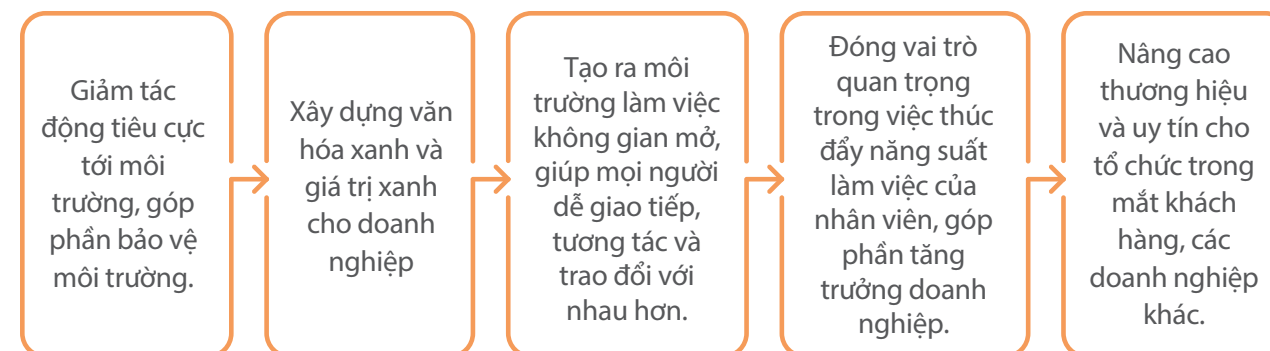
❖ TIẾT KIỆM NĂNG LƯỢNG VÀ TÀI NGUYÊN TỰ NHIÊN

Viettel Global đã đẩy mạnh việc tiết kiệm điện năng tại trụ sở văn phòng của mình cũng như tại các thị trường nước ngoài đang đầu tư. Tổng Công ty đã tiến hành nhiều biện pháp nhằm nâng cao ý thức tiết kiệm điện, kiểm soát tốt nguồn năng lượng và tài nguyên từ những hành động nhỏ bé nhất như: tắt điện, tắt đèn, tắt máy tính sau giờ làm/khi không sử dụng, tái sử dụng giấy đã in v.v

❖ KIẾN TẠO KHU LÀM VIỆC XANH, GẮN GỬI THIÊN NHIÊN, GÓP PHẦN BẢO VỆ MÔI TRƯỜNG

Tại trụ sở của Tổng Công ty Viettel Global, văn phòng được thiết kế với mục đích “xanh hóa” không gian làm việc, nâng cao sự kết nối giữa con người với thiên nhiên hướng tới nâng cao ý thức và thói quen “sống xanh” của cán bộ nhân viên.

Từ những thay đổi rất đổi giản đơn ngay trong không gian văn phòng làm việc, Viettel Global ghi nhận thấy nhiều lợi ích thiết thực mà một không gian làm việc xanh tạo ra:





MẠNG LƯỚI HOẠT ĐỘNG

- **TỔNG CÔNG TY CP ĐẦU TƯ QUỐC TẾ VIETTEL**

Trụ sở chính

Địa chỉ: Tầng 39 - 40 Keangnam Hanoi Landmark Tower 72, Lô E6, đường Phạm Hùng, phường Mỹ Trì, quận Nam Từ Liêm, Hà Nội

Website: www.viettelglobal.vn

- **CAMPUCHIA**

Tên công ty: Viettel Cambodia Pte., Ltd.

Địa chỉ: 199 Mao Tse Tung Blvd (đường 245), SangkatToulSvayPrey 2, Khan Chamkarm

Website: www.metfone.com.kh

- **LÀO**

Tên công ty: Star Telecom Co., Ltd.

Địa chỉ: Nongbone road, Phonxay village, Saysettha district, Vientiane Capital, Lao P.D.R

Website: www.unitel.com.la

- **CAMEROON**

Tên công ty: Viettel Cameroun S.A.

Địa chỉ: P.B 87 Yaounde, Cameroon

Website: www.nexttel.cm

- **BURUNDI**

Tên công ty: Viettel Burundi S.A.

Địa chỉ: No 51, Boulevard de l'UPRONA, Quartier Rohero II, Commune Rohero, Bujumbura-Mairie

Website: <http://www.lumitel.bi>

- **ĐÔNG TIMOR**

Tên công ty: Viettel Timor Leste Unipessoal LDA

Địa chỉ: CBD Plaza II - Rua Presidente - Nicolau Lobato - Comoro, Dili, Timor Leste

Website: www.telemor.tl

- **HAITI**

Tên công ty: Natcom S.A.

Địa chỉ: Angle Ave. Martin Luther King et rue Fernand, Pont Morin, Port-au-Prince, Haiti

Website: www.natcom.com.ht

- **MOZAMBIQUE**

Tên công ty: Movitel, S.A.

Địa chỉ: No 2586 Av.Ahmed Sekou Toure, Maputo, Mozambique

Website: www.movitel.co.mz

- **TANZANIA**

Tên công ty: Viettel Tanzania Limited

Địa chỉ: 4th Floor, Tropical Center, New Bagamoyo Road, P.O Box 34716, Dar Es Salaam, Tanzania

Website: <http://www.halotel.co.tz>

- **MYANMAR**

Tên công ty: Myanmar International Tele & Communications (MITC)

Địa chỉ: #61-63, Zoological Garden Rd, Dagon Township, Yangon, Myanmar