

Số: ... /BC-BĐH

Hà Nội, ngày ... tháng ... năm 2025

**BÁO CÁO CỦA BAN ĐIỀU HÀNH**  
**Về kết quả sản xuất kinh doanh năm 2024 và kế hoạch 2025**

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông Tổng Công ty Cổ phần Bưu chính Viettel.

**A. KẾT QUẢ THỰC HIỆN NĂM 2024**

**I. Đặc điểm tình hình**

Nền kinh tế tăng trưởng tốt, thu hút dòng vốn lớn đầu tư nước ngoài, quan hệ Việt Nam – Trung Quốc đang trong giai đoạn thuận lợi, đặc biệt hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa, thúc đẩy logistics phát triển.

Thị trường TMĐT tăng trưởng tốt 31,7% so với năm 2023. TMĐT xuyên biên giới có sự phát triển nhanh chóng, đơn hàng quốc tế mua qua sàn TMĐT tại Việt Nam tăng từ 11,2% (tháng 3) lên 31,7% (tháng 9), các sàn TMĐT quốc tế lớn (Temu, 1688...) đã tiếp cận thị trường Việt Nam.

Thị trường chuyển phát tăng trưởng 18,6% so với năm 2023 trong đó VTPost tăng trưởng gấp 2,4 lần thị trường giúp nâng cao thị phần, tuy nhiên cạnh tranh bằng giá vẫn tiếp tục diễn ra khốc liệt đặc biệt trong phân khúc hàng TMĐT bởi các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (GHN, J&T) và các doanh nghiệp chuyển phát do các sàn sở hữu (SPX, LEX, TikiNOW).

Thị trường kho vận: 80% kho thuộc các doanh nghiệp nước ngoài (Mappletree, BW Industrial, SPL,...) nhưng mức độ tự động hóa, chuyển đổi số còn thấp, chưa áp dụng các công nghệ tự động, thông minh, chi phí lưu kho cao, chỉ tập trung làm dịch vụ Warehouse. Hiện thị trường chưa có các doanh nghiệp kho vận chuyên nghiệp, cung cấp dịch vụ toàn trình trên quy mô toàn quốc.

**II. Kết quả kinh doanh**

Bám sát định hướng Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2024, sự chỉ đạo điều hành của Hội đồng quản trị, Ban Điều hành Tổng Công ty Cổ phần Bưu chính Viettel đã triển khai nhiều giải pháp linh hoạt để thúc đẩy kinh doanh.

Kết quả đạt được như sau:

| TT                        | Chỉ tiêu                 | ĐVT     | TH 2023   | KH 2024   | TH 2024   | Tỷ lệ   | % vs 2023 |
|---------------------------|--------------------------|---------|-----------|-----------|-----------|---------|-----------|
| <b>SỐ LIỆU HỢP NHẤT</b>   |                          |         |           |           |           |         |           |
| 1                         | Tổng doanh thu & TN khác | Tỷ đồng | 19.727,23 | 13.189,76 | 20.825,95 | 157,89% | 5,57%     |
| 2                         | Lợi nhuận trước thuế     | Tỷ đồng | 478,18    | 462,44    | 483,33    | 104,52% | 1,08%     |
| 3                         | Lợi nhuận sau thuế       | Tỷ đồng | 379,88    | 369,95    | 383,08    | 103,55% | 0,84%     |
| 4                         | ROE                      | %       | 25,02%    | 22,94%    | 24,28%    | 105,83% | -2,96%    |
| <b>SỐ LIỆU CÔNG TY MẸ</b> |                          |         |           |           |           |         |           |
| 1                         | Tổng doanh thu & TN khác | Tỷ đồng | 17.931,28 | 11.453,03 | 19.117,86 | 166,92% | 6,62%     |
| 2                         | Lợi nhuận trước thuế     | Tỷ đồng | 418,32    | 461,41    | 457,02    | 99,05%  | 9,25%     |
| 3                         | Lợi nhuận sau thuế       | Tỷ đồng | 379,38    | 369,13    | 377,68    | 102,32% | -0,45%    |
| 4                         | ROE                      | %       | 25,60%    | 22,74%    | 24,31%    | 106,89% | -5,06%    |
| 5                         | Cổ tức bằng tiền         | %       | 15%       | 15%       | 10,81%    | 72,07%  | -27,93%   |

Năm 2024, VTPost hoàn thành kế hoạch các chỉ tiêu kinh doanh chính, doanh thu lĩnh vực chuyển phát có mức tăng trưởng cao, cụ thể như sau:

- Tổng doanh thu và thu nhập khác đạt 157,89% KH, trong đó lĩnh vực chuyển phát tăng trưởng 45%, gấp hơn 2 lần tăng trưởng chung của ngành.
- Lợi nhuận trước thuế hợp nhất đạt 104,52% KH tăng trưởng 1,08% so với 2023.

### **III. Kết quả nhiệm vụ trọng tâm của Ban điều hành:**

#### **1. Lĩnh vực chuyển phát tăng trưởng cao, công ty giao hàng uy tín, tin cậy.**

- Lĩnh vực chuyển phát tăng trưởng 45%, gấp 2,4 lần so với thị trường.
- Top 1 DN uy tín nhóm ngành chuyển phát, giao hàng chặng cuối – Ngành logistics năm 2024 (theo báo cáo của Vietnam Report).

- Tập trung kinh doanh phân khúc hàng, nhóm khách hàng, dịch vụ có hiệu quả cao; lấy chất lượng tốt, phục vụ tốt, trải nghiệm tốt và đảm bảo thu nhập tốt hơn cho người lao động là động lực chính cho tăng trưởng doanh thu: nhóm khách hàng B2B (sàn TMĐT, phần mềm quản lý bán hàng, các doanh nghiệp lớn) tăng trưởng 66,4%, nhóm khách hàng shop, cá nhân tăng trưởng 33,8%.

#### **2. Trở thành tên tuổi uy tín cung cấp dịch vụ tại Việt Nam về kho bãi, vận tải; làm chủ công nghệ trong lĩnh vực kho vận và ứng dụng thực tế trong**

### **vận hành đáp ứng tiêu chuẩn của khách hàng là các Tập đoàn đa quốc gia.**

- Doanh thu tăng trưởng 44,9%, cung cấp đầy đủ các dịch vụ: kho, dịch vụ trong kho, vận tải, Fulfillment...

- Mở rộng diện tích kho, bãi ~ 1,2 triệu m<sup>2</sup>, làm chủ công nghệ cả phần cứng và phần mềm 10/10 công nghệ phục vụ cho hoạt động logistics.

- Hợp tác và đầu tư với gần 2.000 xe ô tô các loại, 12 đoàn tàu Bắc - Nam chạy 7/7 ngày.

- Mở rộng cung cấp giải pháp logistics cho chuỗi cung ứng: ngành dược phẩm (*Dược Hoa Linh, Dược Sóc Trăng, Dược Trà Vinh, Dược Lâm Đồng, Dược Minh Phước...*); ngành phân phối và bán lẻ (*Unilever, Lixibox, Dova, AEON...*); ngành chế biến nông sản, thức ăn chăn nuôi (*OLAM, CP...*).

### **3. Xây dựng hạ tầng Logistics của Viettel.**

- Đưa vào hoạt động tổ hợp công nghệ chia chọn thông minh tại Quảng Minh, Công viên Logistics Viettel Lạng Sơn, kho Long Bình - Đồng Nai, kho tại Tp Hồ Chí Minh.

- Đầu tư và đưa vào kinh doanh 40 xe container (*thường, lạnh*), tham gia thị trường vận tải xuyên biên giới.

- Tiếp tục hợp tác với Tổng Công ty Đường sắt Việt Nam tăng số lượng đoàn tàu vận tải hàng hóa Bắc Nam và xuyên biên giới, giảm thời gian hành trình, phát triển kinh doanh tuyến liên vận Việt Nam - Trung Quốc.

- Phối hợp với Tổng cục Hải quan, các cơ quan quản lý xin giấy phép đại lý giám sát hải quan, cảng cạn, TMĐT, CFS tại Công viên Logistics Viettel Lạng Sơn và kho chuyển phát nhanh tại Yên Viên; tích cực xúc tiến làm việc với chính quyền và các đối tác triển khai cửa khẩu thông minh tại Lạng Sơn, Lào Cai.

- Nghiên cứu làm chủ các công nghệ Smart gate, Smart inspection, hệ thống CNTT tích hợp với hải quan số, triển khai tại dự án Công viên Lạng Sơn.

### **4. Mở rộng đầu tư nước ngoài**

- Hoàn thiện cấp phép kinh doanh các dịch vụ từ chuyển phát đến logistics tại các thị trường Myanmar (*tăng trưởng 22,4% so với cùng kỳ*), Campuchia; tổ chức lại hoạt động kinh doanh tại Campuchia; thành lập công ty và đưa vào kinh doanh tại đất nước Lào.

- Mở văn phòng đại diện tại thị trường Trung Quốc, Thái Lan nhằm đẩy mạnh kinh doanh vận tải xuyên biên giới.

### **5. Làm chủ công nghệ, từng bước thương mại hóa**

- Nghiên cứu, ứng dụng công nghệ cả phần cứng, phần mềm 10/10 sản phẩm công nghệ trong hoạt động vận hành khai thác, từng bước thương mại hóa và có khả năng may đo theo yêu cầu khách hàng, rút ngắn thời gian và chi phí thực hiện.

- Bước đầu thương mại hóa bằng việc cho thuê phần mềm quản lý vận hành kho (WMS) và hệ thống Robot Sorting chia hàng tự động.

- Tự chủ công nghệ với việc đăng ký 8 đơn sáng chế, bản quyền phần mềm và kiểu dáng công nghiệp; thu hút 300 nhân sự xuất sắc, tài năng trong lĩnh vực CN & CNTT đến từ các trường Đại học top đầu.

- Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ, CNTT vào mọi mặt của đơn vị: tính năng rút tiền COD tự động 24/7; hệ thống chấm công qua app; ứng dụng AI giám sát cuộc gọi, kiểm tra hình ảnh gạch báo phát ảo; khóa IoT thông minh,...

- Năm 2024, VTPost là đơn vị xếp thứ 1/29 toàn Tập đoàn về mức độ trưởng thành số với 3,96 điểm.

## **B. KẾ HOẠCH TRIỂN KHAI NĂM 2025**

Căn cứ vào tình hình thị trường, trên cơ sở năng lực hiện có, Ban Điều hành đề nghị Đại hội đồng cổ đông xem xét thông qua kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2025 như sau:

### **I. Đặc điểm tình hình**

Mối quan hệ chính trị, thương mại giữa Việt Nam và Trung Quốc đang rất tốt: các dự án Logistics được đẩy mạnh, đặc biệt hạ tầng kết nối: đường sắt, cửa khẩu thông minh, đường hàng không, đường biển... hỗ trợ hoạt động XNK hàng hóa giữa 2 nước; 03 Nghị định thư được ký kết giữa Việt Nam – Trung Quốc về xuất khẩu sầu riêng đông lạnh, dưa tươi tăng số mặt hàng xuất khẩu chính ngạch từ 14 lên 16 mặt hàng, cơ hội lớn để nông sản Việt Nam tiếp cận với thị trường tỷ dân của Trung Quốc.

Chính sách tăng thuế nhập khẩu của chính quyền Tổng thống Trump tác động lớn đến thương mại toàn cầu. Với lập trường “Nước Mỹ là trên hết”, ông Trump đã đưa ra nhiều chính sách thuế mạnh tay dẫn đến sự căng thẳng của thương mại toàn cầu, nguy cơ xảy ra Chiến tranh thương mại, tác động tiêu cực đến hoạt động xuất khẩu của Việt Nam. Tuy nhiên, việc áp mức thuế cao lên hàng hóa Trung Quốc cũng sẽ thúc đẩy làn sóng FDI rời khỏi nước này, di chuyển đến các quốc gia khác, mở ra cơ hội thu hút đầu tư, tăng nhu cầu Logistics xuyên biên giới và vận tải từ Việt Nam đi Mỹ.

Chính phủ thực hiện cải cách, tinh gọn bộ máy nhà nước, sắp xếp đơn vị hành chính theo 2 cấp, giảm khoảng 50% số đơn vị hành chính cấp tỉnh và 60% - 70% đơn vị cấp cơ sở có thể tác động tích cực đến việc quy hoạch, phát triển hạ tầng mạng lưới giao thông liên vùng, các trung tâm logistics lớn, đồng thời giảm thiểu các thủ tục hành chính trong việc xin cấp phép vận tải, thông quan giúp thúc đẩy hoạt động vận tải trong nước và quốc tế.

Thị trường TMĐT tiếp tục tăng trưởng tốt, dự kiến 2025 tăng trưởng ~20%: Shopee tiếp tục tăng tỷ lệ vận chuyển qua SPX và các đơn vị vận chuyển Trung Quốc; các sàn TMĐT quốc tế lớn đẩy mạnh tiếp cận thị trường Việt Nam, phát triển TMĐT xuyên biên giới; Chính phủ thắt chặt quản lý TMĐT, yêu cầu truy thu thuế, định danh người bán hàng trên TMĐT, quản lý nguồn hàng hóa,...

Quy mô thị trường kho vận năm 2025 dự kiến đạt 25,44 tỷ USD (theo dự báo Statistas, 2024) trong khi VTPost mới chỉ chiếm khoảng 0,4%, dư địa thị trường còn rất lớn, tập trung phát triển khách hàng thuộc 6 ngành có tỷ trọng lớn và tăng trưởng tốt gồm dược phẩm, mỹ phẩm, thời trang, chuỗi phân phối hàng tiêu dùng, sữa và thực phẩm từ sữa, đồ gia dụng.

## II. Chỉ tiêu kinh doanh năm 2025:

| TT                        | Chỉ tiêu                 | ĐVT     | TH 2024   | KH 2025   |
|---------------------------|--------------------------|---------|-----------|-----------|
| <b>SỐ LIỆU HỢP NHẤT</b>   |                          |         |           |           |
| 1                         | Tổng doanh thu & TN khác | Tỷ đồng | 20.825,95 | 21.028,15 |
| 2                         | Lợi nhuận trước thuế     | Tỷ đồng | 483,33    | 506,10    |
| 3                         | Lợi nhuận sau thuế       | Tỷ đồng | 383,09    | 404,88    |
| 4                         | ROE                      | %       | 24,28%    | 18,78%    |
| <b>SỐ LIỆU CÔNG TY MẸ</b> |                          |         |           |           |
| 1                         | Tổng doanh thu & TN khác | Tỷ đồng | 19.117,86 | 19.252,10 |
| 2                         | Lợi nhuận trước thuế     | Tỷ đồng | 457,02    | 475,73    |
| 3                         | Lợi nhuận sau thuế       | Tỷ đồng | 377,68    | 380,59    |
| 4                         | ROE                      | %       | 24,31%    | 17,77%    |
| 5                         | Cổ tức bằng tiền         | %       | 10,81%    | 10-15%    |

## III. Các nhiệm vụ trọng tâm năm 2025

1. Lĩnh vực chuyển phát giữ vững thị phần cao, gia tăng khoảng cách với đối thủ xếp sau, tăng trưởng gấp 2-3 lần thị trường. Hiện đại hóa hạ tầng chuyển phát theo hướng thông minh; nâng cao năng lực khai thác, vận hành.

2. Lĩnh vực kho vận: trở thành doanh nghiệp cung cấp dịch vụ kho vận hàng đầu tại Việt Nam về công nghệ vận hành trong kho. Mở rộng cung cấp giải pháp kho lạnh, vận hành, vận chuyển. Tiếp tục đầu tư, hiện đại hóa hạ tầng logistics, đưa vào vận hành khai thác các dự án trọng điểm.

3. Triển khai kinh doanh tại Lào, Campuchia, Trung Quốc, Thái Lan, thiết lập mạng lưới logistics xuyên biên giới, kết nối giữa Asean – Trung Quốc.

4. Làm chủ thiết kế, hệ thống điều khiển một số dự án công nghệ trong lĩnh vực logistics & TMĐT, hợp tác sản xuất, đẩy mạnh thương mại hóa.

5. Tinh gọn bộ máy, tối ưu nhận sự gián tiếp từ 6% xuống dưới 5% trên tổng

quân số, nâng quy mô quản lý của chi nhánh, bưu cục thông qua việc tinh gọn, giảm 20% đầu mối.

6. Xây dựng chiến lược kinh doanh của Tổng Công ty giai đoạn 2026-2030 trong đó tập trung 4 lĩnh vực chính: chuyển phát, kho vận, vận tải, thương mại dịch vụ.

#### **IV. Giải pháp kinh doanh**

Trên cơ sở các chỉ số doanh thu, lợi nhuận năm 2025, Ban Điều hành đưa ra một số giải pháp phấn đấu hoàn thành thắng lợi kế hoạch kinh doanh năm, cụ thể như sau:

##### **1. Lĩnh vực chuyển phát:**

- Đẩy mạnh hợp tác với các khách hàng B2B (mục tiêu sản TMĐT tăng trưởng 73,4%, phần mềm QL BH tăng trưởng 33,6%), nâng cao chất lượng dịch vụ, phục vụ, giá cạnh tranh, tiếp tục đấu tranh pháp lý quyền chọn nhà cung cấp dịch vụ chuyển phát trên Sàn TMĐT.

- Phát triển kinh doanh các Shop bán hàng online tại 20 tỉnh/thành trọng điểm tập trung khách hàng doanh nghiệp/Shop vừa và nhỏ sản lượng <1.000 đơn/tháng, cung cấp các giải pháp hỗ trợ bán hàng.

- Thúc đẩy kinh doanh dịch vụ nội tỉnh tập trung tại trung tâm thành phố/tỉnh, cung cấp dịch vụ giao ngay, giao nhanh cho các Shop. Mục tiêu doanh thu chiếm 9,7% tổng doanh thu dịch vụ chuyển phát COD.

- Cung cấp giải pháp chuyển phát đối với nhóm khách hàng đặc thù (*ICT, Dược phẩm, Ngân hàng, Phân phối*), yêu cầu quy trình, ứng dụng CNTT riêng, mục tiêu tăng trưởng 58,6%; phát triển tập khách hàng hành chính (*Công an, UBND tỉnh, Tỉnh ủy, Trung tâm hành chính của tỉnh,...*), mục tiêu tăng trưởng 66,7%.

- Xây dựng các chuyên tuyến mới, cạnh tranh với các hãng chuyển phát quốc tế: Mỹ, Châu Âu, Trung Quốc, Nhật Bản, mục tiêu tăng trưởng 60,7%; đẩy mạnh đàm phán, hợp tác với DHL, UPS, Fedex giảm giá vốn đầu vào.

##### **2. Lĩnh vực kho vận:**

- Cung cấp giải pháp 06 ngành có tỷ trọng lớn và tăng trưởng tốt (*Dược phẩm, Mỹ phẩm, Thời trang, Chuỗi phân phối hàng tiêu dùng, Sữa và thực phẩm từ sữa, Đồ gia dụng*); mở rộng hạ tầng kho phục vụ lĩnh vực Kho vận.

- Cung cấp dịch vụ kho & fulfillment cho khách hàng lớn tại địa bàn phục vụ của chi nhánh, tập trung vào khách hàng có sản lượng >1.000 đơn/ tháng, tận dụng diện tích trống tại các TTKT chi nhánh, bưu cục để cung cấp dịch vụ, mục tiêu tăng trưởng 60,2%

##### **3. Lĩnh vực vận tải:**

- Đưa Công viên Logistics Viettel Lạng Sơn, tổng kho Long Bình đi vào hoạt

động giúp thúc đẩy phát triển dịch vụ vận tải trong nước, xuyên biên giới.

- Tận dụng mạng lưới tại cơ sở, đẩy mạnh kinh doanh vận tải cho xuất nhập khẩu từ vùng nguyên liệu, vùng sản xuất, khu công nghiệp đến các cửa ngõ giao thương với quốc tế.

- Tăng cường năng lực vận tải thông qua hợp tác với đường sắt và đầu tư phương tiện. Tổ chức mạng lưới vận tải xuyên biên giới tuyến Myanmar – Thái Lan – Campuchia – Lào – Việt Nam – Trung Quốc.

#### **4. Thị trường nước ngoài:**

- Đầu tư và đi vào kinh doanh tại Lào, Trung Quốc; Mở rộng kinh doanh tại Campuchia, Myanmar *(trong điều kiện thuận lợi)*.

- Thúc đẩy vai trò xúc tiến kinh doanh tại Thái Lan; nghiên cứu phương án mở văn phòng đại diện tại Hàn Quốc và Nhật Bản.

Trên đây là báo cáo của Ban Điều hành về kết quả hoạt động kinh doanh năm 2024 và kế hoạch kinh doanh năm 2025, kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét thông qua.

Trân trọng cảm ơn.

**TỔNG GIÁM ĐỐC**

**PHÙNG VĂN CƯỜNG**