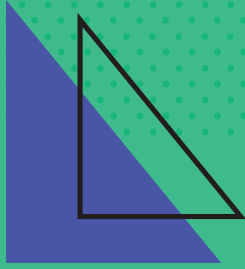




TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN
ĐẦU TƯ QUỐC TẾ VIETTEL

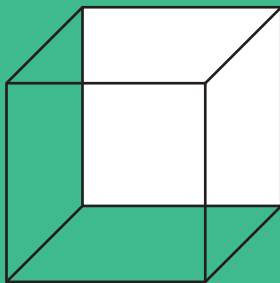
BÁO CÁO
THƯỜNG NIÊN 2016





LỜI GIỚI THIỆU

Báo cáo thường niên năm 2016 cung cấp cho Quý Cổ đông những thông tin toàn diện về hoạt động đầu tư, sản xuất kinh doanh và những sự kiện nổi bật trong năm 2016 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 2017 của Tổng Công ty.





MỤC LỤC

THÔNG TIN CHUNG

Thông điệp của Chủ tịch HĐQT	5
Tâm nhìn, sứ mệnh và giá trị cốt lõi	7
Các danh hiệu, giải thưởng	9

VIETTEL TOÀN CẦU

Các mốc phát triển 2006 – 2016	11
Sơ đồ tổ chức	13
Hội đồng Quản trị	15
Ban Kiểm soát	17
Ban Giám đốc/Thị trường	17
Các thị trường Viettel	19

HOẠT ĐỘNG NĂM 2016

Các sự kiện nổi bật năm 2016	21
Hoạt động của HĐQT	23
Thông tin cổ đông	23
Quan hệ cổ đông và nhà đầu tư	23

BÁO CÁO QUẢN TRỊ

Hoạt động của Hội đồng Quản trị	24
Báo cáo của Hội đồng Quản trị	24
Tổng kết hoạt động 2016	24
Định hướng hoạt động 2017	26
Báo cáo của Ban Kiểm soát	27
Báo cáo và đánh giá của Ban Giám đốc	29
Đánh giá kết quả kinh doanh 2016	29
Dự báo về môi trường kinh doanh 2017	30
Kế hoạch hoạt động 2017	30
Quản trị nguồn nhân lực	32
Thông tin nhân sự	32
Chế độ làm việc	33





THÔNG ĐIỆP CỦA CHỦ TỊCH HĐQT

Kính thưa Quý Cổ đông,

Thị trường viễn thông đã phát triển sang một giai đoạn mới, giai đoạn mà việc xây dựng mạng dữ liệu di động tốc độ cao là điều các nhà mạng bắt buộc phải làm để vượt qua sự bão hòa của dịch vụ thoại và tin nhắn.

Từ một nhà mạng cung cấp các dịch vụ cơ bản vốn có của mình, Viettel đang dịch chuyển để trở thành nhà cung cấp dịch vụ để đáp ứng nhu cầu của thị trường. Việc triển khai 4G LTE tại thị trường Lào, Burundi, Campuchia, Haiti và Peru không chỉ để giữ vững thế tiên phong về công nghệ mà còn là tiền đề quan trọng để Viettel chuyển hóa thành nhà cung cấp dịch vụ thực thụ, cạnh tranh được một cách bình đẳng với các nhà cung cấp đa dịch vụ xuyên quốc gia.

Nhờ nhận thức đó, Tổng Công ty Cổ phần Đầu tư Quốc tế Viettel đã nỗ lực chuyển mình trong năm 2016, để xuất khẩu thành công dịch vụ “ví điện tử” trên 6 thị trường Viettel đang đầu tư, mang lại sự tiện dụng trong thanh toán, giao dịch cho người dùng, đặc biệt là người dùng điện thoại di động. Đặc biệt, dịch vụ “ví điện tử” của Viettel tại Campuchia được đánh giá là “Sản phẩm mới tốt nhất của năm” tại hệ thống giải thưởng Kinh doanh Quốc tế.

Năm 2016, Tổng Công ty cũng ghi nhận tổng số khách hàng tại các thị trường đạt mức 35 triệu, nâng số lượng 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. Kết quả đáng khích lệ đó đến từ chiến lược tập trung mở rộng quy mô thị trường, nhanh chóng chiếm lĩnh thị trường, thu hút khách hàng ở những thị trường mật độ thấp và các dịch vụ gia tăng, ứng dụng trên di động cho những thị trường đã bão hòa – yếu tố quyết định thành công trong kinh doanh viễn thông của Viettel trong những năm vừa qua.

Các mạng viễn thông của Viettel tại nước ngoài đều nhanh chóng giữ vị trí số 1 tại các thị trường, 7/9 thị trường đang kinh doanh đã có lãi sau 3 năm, giúp Viettel thu về gần 800 triệu đô la Mỹ, tương đương 40% tổng đầu tư. Trong đó, Viettel tại Lào cán mốc doanh thu 1 tỷ USD doanh thu lũy kế sau 7 năm kinh doanh. Đặc biệt, với việc lấy giấy phép kinh doanh thành công tại Myanmar trong năm 2016, Viettel Global đã tiếp thêm niềm tin để viễn thông, công nghệ thông tin Việt Nam tự tin vươn ra thế giới.

Thế giới đang ở trên đỉnh của một cuộc cách mạng chuyển đổi công nghệ và cùng với sự tiến bộ khoa học công nghệ, thuật ngữ “smart city” (thành phố thông minh) ra đời để nói về xu hướng đưa công nghệ thông tin vào đời sống xã hội, phát triển đô thị trong tương lai nhằm biến những thành phố lớn trở thành những đô thị thông minh để nâng cao chất lượng sống và duy trì môi trường thân thiện, bền vững.



Với xu thế trên, tôi tin tưởng rằng những gì Tổng Công ty đang làm bằng việc triển khai dịch vụ 4G, phát triển dịch vụ data, ứng dụng công nghệ thông tin trên nền tảng internet di động và băng rộng v.v. sẽ tiếp tục duy trì tăng trưởng trong những năm tiếp theo và góp phần xây dựng Viettel trở thành một Tập đoàn công nghiệp viễn thông toàn cầu.

Để thực hiện được mục tiêu đó, Viettel sẽ tiếp tục theo đuổi chiến lược dài hạn đã đề ra cho các thị trường. Trong năm 2017, triển khai kinh doanh tại Myanmar sau 10 năm theo đuổi, tiếp tục cung cấp các dịch vụ viễn thông – CNTT với chất lượng vượt trội tại các thị trường, xây dựng hạ tầng viễn thông hiện đại, băng thông rộng, phủ sóng 4G rộng khắp; kết hợp viễn thông với CNTT, với thiết bị điện tử để làm cho hạ tầng xã hội được thông minh hơn, các thành phố thông minh hơn là những bước đi mang tính chiến lược để Tổng Công ty sẽ tăng tính cạnh tranh và nâng cao hiệu quả đầu tư bền vững tại các thị trường.

Cuối cùng, thay mặt cho HĐQT Tổng Công ty, tôi xin trân trọng cảm ơn sự ủng hộ của Quý Cổ đông trong suốt thời gian vừa qua. Tôi tin tưởng rằng với những định hướng đúng đắn và sách lược được tính toán thận trọng, chúng ta sẽ gặt hái thêm nhiều thành công mới trong năm 2017 và các giai đoạn tiếp theo. Tôi mong rằng Quý Cổ đông sẽ tiếp tục đồng hành cùng chúng tôi và phát triển 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.

Trân trọng cảm ơn!

Chủ tịch Hội đồng Quản trị

Nguyễn Mạnh Hùng





TÂM NHÌN, SỨ MỆNH & GIÁ TRỊ CỐT LÕI

Tâm nhìn **thương hiệu**

Tâm nhìn thương hiệu được cô đọng từ việc thấu hiểu những mong muốn của khách hàng và những nỗ lực đáp ứng của Viettel. Viettel hiểu rằng, khách hàng luôn muốn được lắng nghe, quan tâm, chăm sóc như những cá thể riêng biệt. Còn Viettel sẽ nỗ lực để sáng tạo phục vụ những nhu cầu riêng biệt ấy với một sự chia sẻ, thấu hiểu nhất.

**SÁNG
_TẠO**
VÌ
**CON
_NGƯỜI**

Triết lý **kinh doanh**

Mỗi khách hàng là một con người – một cá thể riêng biệt, cần được tôn trọng, quan tâm và lắng nghe, thấu hiểu và được phục vụ một cách riêng biệt.

Liên tục đổi mới, cùng với khách hàng sáng tạo ra các sản phẩm, dịch vụ ngày càng hoàn hảo.

Nền tảng cho một doanh nghiệp phát triển là xã hội. Viettel cam kết tái đầu tư lại cho xã hội thông qua việc gắn kết các hoạt động sản xuất kinh doanh với các hoạt động xã hội, hoạt động nhân đạo.

GIÁ TRỊ

CỐT LÕI

- ▲ Thực tiễn là tiêu chuẩn kiểm nghiệm chân lý
- ▲ Trưởng thành qua thách thức và thất bại
- ▲ Thích ứng nhanh là sức mạnh cạnh tranh
- ▲ Sáng tạo là sức sống
- ▲ Tư duy hệ thống
- ▲ Kết hợp Đông – Tây
- ▲ Truyền thống và cách làm người lính
- ▲ Viettel là ngôi nhà chung



Ý NGHĨA SLOGAN

“

**Hãy nói
theo cách của bạn**”



Hãy nói theo cách của bạn

Viettel luôn mong muốn phục vụ khách hàng như những cá thể riêng biệt. Viettel hiểu rằng, muốn làm được điều đó phải thấu hiểu khách hàng, phải lắng nghe khách hàng. Và vì vậy, khách hàng được khuyến khích nói theo cách mà họ mong muốn và bằng tiếng nói của chính mình.

Ý NGHĨA LOGO

Logo được thiết kế dựa trên ý tưởng lấy từ hình tượng dấu ngoặc kép. Khi bạn trân trọng câu nói của ai đó, bạn sẽ trích dẫn trong dấu ngoặc kép. Điều này cũng phù hợp với Tâm nhìn thương hiệu và Slogan mà Viettel đã lựa chọn. Viettel quan tâm và trân trọng từng nhu cầu cá nhân của mỗi khách hàng.

Logo Viettel mang hình elip được thiết kế từ nét nhỏ đến nét lớn, nét lớn lại đến nét nhỏ tạo thành hình elip biểu tượng cho sự chuyển động liên tục, sáng tạo không ngừng (Văn hóa phương Tây) và cũng biểu tượng cho âm dương hòa quyện vào nhau (Văn hóa phương Đông).

Ba màu trên logo cũng có những ý nghĩa đặc biệt: màu xanh (thiên), màu vàng (địa), và màu trắng (nhân). Sự kết hợp giao hòa giữa trời, đất và con người thể hiện cho sự phát triển bền vững của thương hiệu Viettel.





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.



Giải vàng hạng mục Doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất khu vực Trung Đông và Châu Phi (2014) – Được mệnh danh là “Điều kỳ diệu của châu Phi” - Movitel tại Mozambique.

Giải bạc hạng mục “Doanh nghiệp khởi nghiệp thành công nhất” (2014) – Được gọi là “Doanh nghiệp khởi đầu hạnh phúc”; Giải vàng hạng mục “Doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất năm 2015 khu vực châu Á, châu Úc và New Zealand” (2015) - Telemor tại Đông Timor.

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

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

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

Giải thưởng Truyền thông Quốc tế

*(WCA - World
Communications Awards)*

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



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

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

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

Nhà cung cấp dịch vụ viễn thông tốt nhất tại thị trường đang phát triển (12/2015) - Telemor tại Đông Timor.

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



CÁC DANH HIỆU GIẢI THƯỞNG

Tổ chức nghiên cứu thị trường Frost and Sullivan

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

Nhà cung cấp dịch vụ tốt nhất của năm tại thị trường mới nổi (2010) - Metfone tại Campuchia.

Hiệp hội Truyền thông châu Phi (Africom)

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

Giải Sáng tạo Di động (Mobile Innovations Awards)

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

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

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

Giải thưởng truyền thông Cameroon (Ascom Prize)

Nhà cung cấp dịch vụ Internet tốt nhất tại Cameroon (2015) - Nexttel tại Cameroon.

Giá trị thương hiệu Brand Finance



Top 5 thương hiệu viễn thông hoạt động hiệu quả nhất ASEAN - Unitel tại Lào.

Top 100 thương hiệu viễn thông giá trị nhất khu vực Đông Nam Á ~ 94 triệu USD - Metfone tại Campuchia.

CÁC MỐC PHÁT TRIỂN

2006 - 2016

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

- 05/2006: Thành lập Công ty Viette Cambodia Pte Ltd. và nhận giấy phép cung cấp dịch vụ VoIP tại Campuchia.

- Vươn lên đứng số 1 tại Campuchia về hạ tầng viễn thông.

- 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. Nhờ vậy, kết thúc năm 2010, Unitel đã có lãi với doanh thu 60 triệu USD và lợi nhuận sau thuế gần 12 triệu USD.

- 04/2010: Thăng thầu, nhận giấy phép viễn thông tại Haiti thông qua Công ty Natcom S.A. Chỉ sau 8 tháng, Natcom phát sóng 5 trạm BTS đầu tiên và thực hiện thành công cuộc gọi quốc tế về Việt Nam.

- 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". Dịch vụ 3G của Unitel có đường truyền ổn định và tốc độ cao, lên tới 7,2 Mbps (tương đương mạng 3,5G).

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

2006

2007

2008

2009

2010

2011

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

- 12/2007: Thành lập Công ty Star Telecom Co., Ltd, liên doanh với công ty Lao - Asia Telecom và nhận giấy phép cung cấp dịch vụ viễn thông tại Lào.

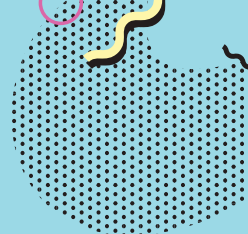
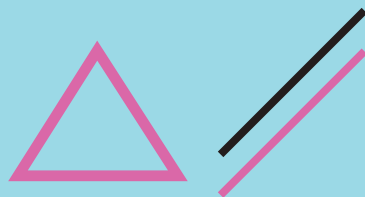
- 19/02/2009: Khai trương Metfone tại Campuchia, là thương hiệu đầu tiên của Viettel được "xuất khẩu" ra nước ngoài. Metfone là doanh nghiệp đầu tiên tại Campuchia cung cấp đa dịch vụ viễn thông; nhà mạng đầu tiên phủ sóng khu vực biển đảo tại Campuchia.

- 16/10/2009: Khai trương Unitel tại Lào với hạ tầng mạng lưới kỹ thuật lớn nhất: 900 trạm BTS, chiếm 35% tổng số trạm BTS của cả nước, mạng lưới cáp quang phủ trên 80% tổng số các huyện.

- 01/2011: Thăng thầu, nhận giấy phép di động tại Mozambique.

- 07/09/2011: Khai trương mạng viễn thông Natcom tại Haiti với mạng lưới lớn nhất, hiện đại nhất: gần 1.000 trạm BTS (nhiều hơn 30% so với Digicel - mạng di động lớn nhất tại đây đã triển khai trong 6 năm); 3.000 km cáp quang phủ đến cấp huyện (gấp 20 lần số cáp quang mà Haiti có trước tháng 9/2011); là công ty duy nhất cung cấp đầy đủ các dịch vụ viễn thông từ thành thị đến nông thôn; là hãng duy nhất cung cấp dịch vụ 3G tại Haiti.

- Năm 2011 cũng đánh dấu mốc 2 năm sau khai trương của Metfone. Thành tựu đạt được: 46% thị phần di động, 60% thị phần CĐBR, tốc độ tăng trưởng đạt 300%; hơn 5.000 trạm BTS phủ 98% dân số và 100% diện tích; hơn 17.000 km cáp quang phủ 100% huyện và 95% xã.



- 07/2012: Thắng thầu, 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: Thắng thầu, nhận giấy phép đầu tư tại Cameroon.
- Tổng kết 2012, Unitel cũng trở thành nhà mạng hàng đầu tại Lào với 44% thị phần.

- 10/2016: Chính thức cán mốc 35 triệu thuê bao tại các thị trường nước ngoài, nâng tổng số thuê bao toàn cầu của Viettel lên 100 triệu, giúp Viettel lọt top 30 tập đoàn viễn thông có số lượng khách hàng lớn nhất thế giới.
- 12/2016: Nhận giấy phép đầu tư tại Myanmar – thị trường thứ 10 bên ngoài Viettel, là thị trường có quy mô và tiềm năng nhất của Viettel từ trước tới nay, sau 15 năm nỗ lực theo đuổi. Công ty với tên gọi Myanmar National Tele & Communications Co.,Ltd liên doanh giữa Viettel cùng công ty Myanmar National Telecom Holding Public Limited (MNTH) và Star High Public Company Limited (Star High) sẽ trở thành nhà mạng thứ 4 tại Myanmar. Dự án có vốn đầu tư lớn nhất của Viettel, tổng giá trị đầu tư dự án gần 2 tỷ USD.
- 2016: Cung cấp dịch vụ ví điện tử trên phạm vi 6/8 thị trường với các tên gọi eMoney (Campuchia), E-Mola (Mozambique), Lajan Cash (Haiti), Halopesa (Tanzania), Lumicash (Burundi), Possa (Cameroon).
- 2016: Chính thức cung cấp dịch vụ 4G tại các thị trường Lào, Burundi, Campuchia và Haiti, tiếp tục giữ vững thế tiên phong về công nghệ.

2012

2013

2014

2015

2016

- 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 Cộng hòa Burundi.
- Kết thúc năm 2013, doanh thu từ hoạt động nước ngoài đạt gần 1 tỷ USD.

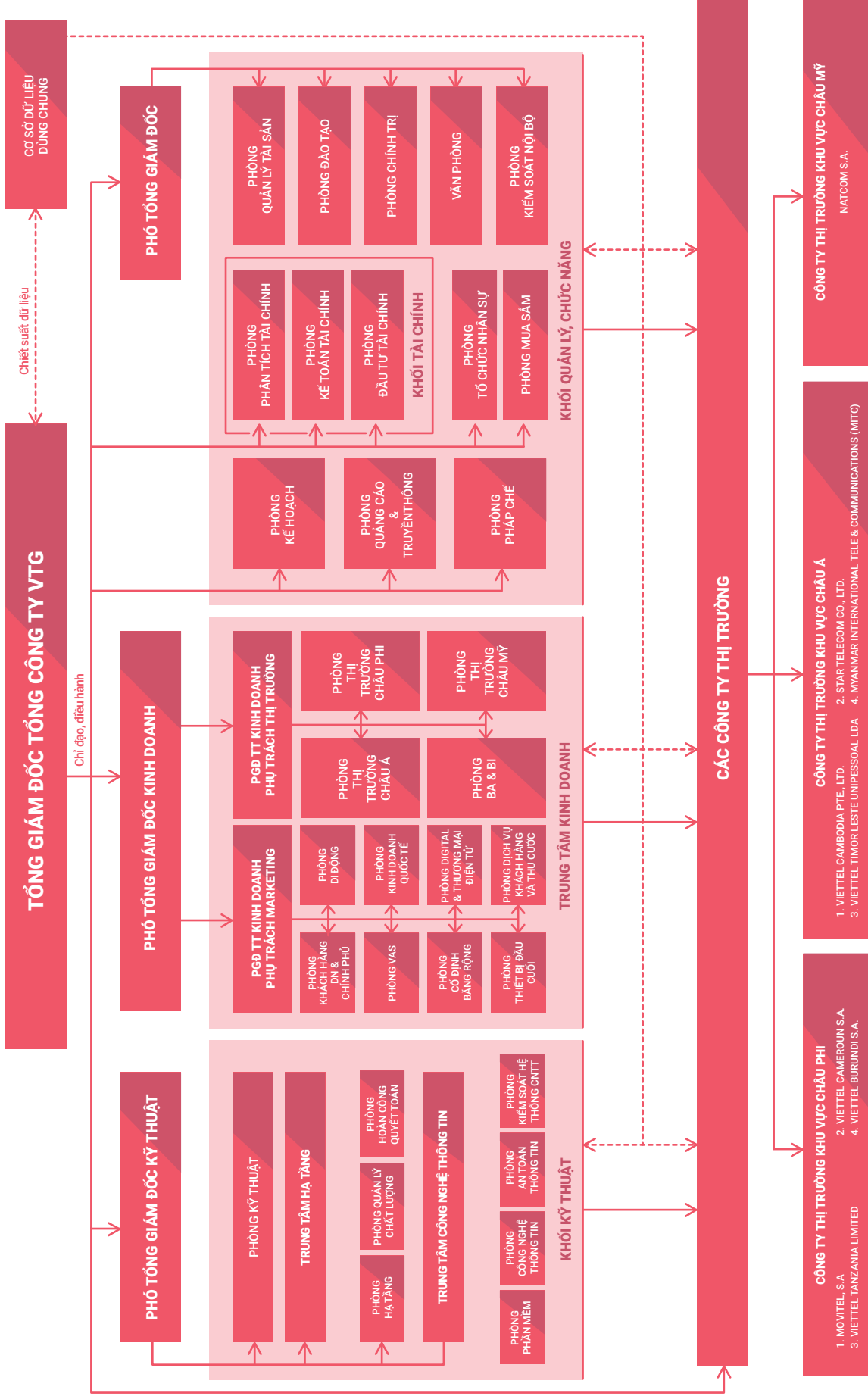
- 06/2014: Movitel, từ nhà mạng đứng vị trí thứ 3 (thời điểm khai trương 2012) đã vươn lên vị trí số 1 tại Mozambique về thị phần di động – chiếm 38%.
- 12/09/2014: Bắt đầu cung cấp dịch vụ viễn thông tại Cameroon với tên thương hiệu Nexttel, là nhà mạng đầu tiên tại Cameroon cung cấp dịch vụ 3G.
- 10/2014: với 420.000 thuê bao, Telemor chính thức vươn lên trở thành nhà mạng lớn nhất tại Đông Timor, với độ phủ 95% dân số.
- 10/2014: Nhận giấy phép viễn thông tại Tanzania.

- 03/2015: Bắt đầu cung cấp dịch vụ thử nghiệm tại Burundi với tên thương hiệu Lumitel. Chỉ sau 1 tháng, đã có hơn 600.000 khách hàng hòa mạng, mang lại hơn 2 triệu USD doanh thu.
- 06/2015: Cung cấp dịch vụ 4G tại thị trường Lào.
- 10/2015: Khai trương mạng viễn thông Halotel tại Tanzania với 18.000 km cáp quang (gấp 2,5 lần đường trục của Chính phủ là 7.500 km); hơn 2.500 BTS - điều mà các nhà đầu tư viễn thông lớn tại Tanzania chưa đạt được sau 20 năm kinh doanh. Chỉ sau 3 tháng khai trương, đạt doanh thu 4,2 triệu USD, phát triển được 1 triệu thuê bao - tốc độ tăng trưởng con số tuyệt đối về thuê bao nhanh nhất từ trước tới nay.



SƠ ĐỒ TỔ CHỨC

MÔ HÌNH TỔ CHỨC TỔNG CÔNG TY VTG NĂM 2017





HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

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

- ▲ Quyết định chiến lược, kế hoạch phát triển trung hạn và kế hoạch kinh doanh hằng năm của Tổng Công ty.
- ▲ Quyết định giải pháp phát triển thị trường, tiếp thị và công nghệ.
- ▲ Giám sát, chỉ đạo Tổng Giám đốc và người quản lý khác trong điều hành công việc kinh doanh hằng ngày của Tổng Công ty.
- ▲ Quyết định cơ cấu tổ chức, quy chế quản lý nội bộ của Tổng Công ty bao gồm quy chế quản lý tài chính, quy chế hoạt động của HĐQT, quy chế quản lý quỹ khen thưởng phúc lợi, quy chế lương, quyết định thành lập công ty con, lập chi nhánh, văn phòng đại diện và việc góp vốn, mua cổ phần của doanh nghiệp khác.
- ▲ Trình báo cáo quyết toán tài chính hằng năm lên ĐHĐCĐ.
- ▲ Thực hiện các quyền và nghĩa vụ khác được quy định bởi Pháp luật, Điều lệ Tập đoàn và các nghị quyết của ĐHĐCĐ.

Danh sách các thành viên HĐQT

ÔNG **NGUYỄN MẠNH HÙNG**

Chủ tịch HĐQT

ÔNG **LÊ ĐĂNG DŨNG**

Phó Chủ tịch HĐQT

ÔNG **HOÀNG SƠN**

Thành viên HĐQT

ÔNG **TÀO ĐỨC THẮNG**

Thành viên HĐQT

BÀ **ĐÀO THÚY HƯƠNG**

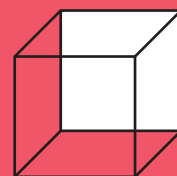
Thành viên HĐQT

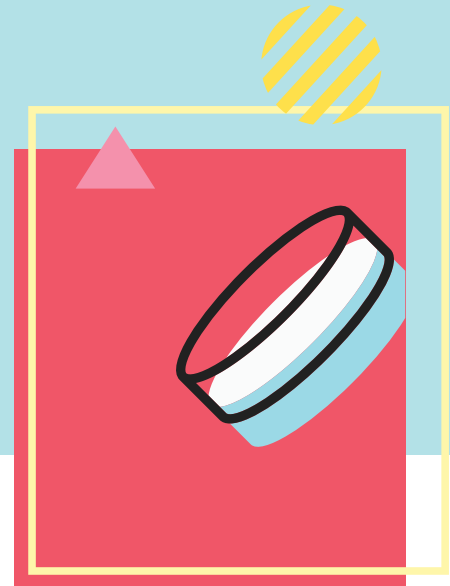
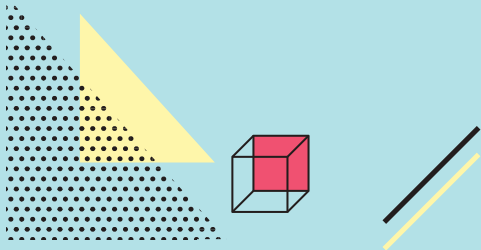
ÔNG **NGUYỄN THANH NAM**

Thành viên HĐQT

ÔNG **NGUYỄN THANH HẢI**

Thành viên HĐQT





CHỦ TỊCH HĐQT ÔNG NGUYỄN MẠNH HÙNG

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

Ông gắn liền với lịch sử phát triển của Tập đoàn Viettel suốt hơn 25 năm, góp phần quan trọng tạo ra sức phát triển đưa Viettel trở thành một tập đoàn toàn cầu có mặt tại 11 quốc gia với 100 triệu khách hàng. Trong 15 năm, kể từ khi gia nhập thị trường viễn thông, Viettel tăng gần 4.500 lần về doanh thu, 48.000 lần về lợi nhuận, vốn chủ sở hữu tăng gần 20.000 lần.

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

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

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

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

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

BAN KIỂM SOÁT

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

Trách nhiệm chính của BKS:

- Ban kiểm soát thực hiện giám sát HĐQT, Tổng Giám đốc trong việc quản lý và điều hành Tổng Công ty.
- Kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp, tính trung thực và mức độ cẩn trọng trong quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh; tính hệ thống, nhất quán và phù hợp của công tác kế toán, thống kê và lập báo cáo tài chính.
- Thẩm định tính đầy đủ, hợp pháp và trung thực của báo cáo tình hình kinh doanh, báo cáo tài chính hằng năm và 06 tháng của Công ty, báo cáo đánh giá công tác quản lý của HĐQT và trình báo cáo thẩm định tại cuộc họp thường niên Đại hội đồng cổ đông.
- Rà soát, kiểm tra và đánh giá hiệu lực và hiệu quả của hệ thống kiểm soát nội bộ, kiểm toán nội bộ, quản lý rủi ro và cảnh báo sớm của Tổng Công ty.
- Kiến nghị HĐQT hoặc ĐHĐCĐ các biện pháp sửa đổi, bổ sung, cải tiến cơ cấu tổ chức quản lý, giám sát và điều hành hoạt động kinh doanh của Tổng Công ty.
- Thực hiện các quyền và nghĩa vụ khác theo Điều lệ Tổng Công ty và nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông.

Danh sách BKS:	Bà Trương Thị Thu Hà	Trưởng ban
	Ông Đặng Huy Thạch	Thành viên
	Bà Đặng Thu Trang	Thành viên

BAN GIÁM ĐỐC/THỊ TRƯỜNG

VTG

**TỔNG CÔNG TY
VIETTEL GLOBAL**

Ông Lê Đăng Dũng	TGD
Ông Nguyễn Thanh Nam	PTGD
Ông Nguyễn Việt Dũng	PTGD
Ông Đào Xuân Vũ	PTGD
Ông Fernandes Savio Victor	PTGD

**VIETTEL
CAMBODIA LTD**

Công ty con tại thị trường nước ngoài

Ông Nguyễn Thành Nhung	TGD
Ông Phạm Đình Chương	PTGD
Ông Tô Văn Trường	PTGD
Ông Nguyễn Thị Tuyết Mai	PTGD
Ông Nguyễn Cảnh Hòa	PTGD
Ông Nguyễn Đình Thái	PTGD

STAR TELECOM

Ông Cao Anh Sơn	TGD
Ông Trần Hữu Hiến	PTGD
Ông Nguyễn Hoàng Sơn	PTGD
Ông Lê Đăng Ngọc	PTGD

**VIETTEL
MYANMAR**

Ông **Nguyễn Thanh Nam** TGD
Ông **Nguyễn Thế Nghĩa** PTGD

NATCOM SA

Ông **Hà Thế Dương** TGD
Ông **Thủy Vũ Vương** PTGD
Ông **Lê Hồng Giang** PTGD
Ông **Khuất Duy Sơn** PTGD

MOVITEL SA

Ông **Nguyễn Văn Thái** TGD
Ông **Nguyễn Ngọc Nam** PTGD
Ông **Đặng Mạnh Chiến** PTGD
Ông **Trần Văn Đạt** PTGD

**VIETTEL
TIMOR LESTE**

Ông **Hoàng Trung Thành** TGD
Ông **Trần Minh Tiến** PTGD
Ông **Trần Văn Bằng** PTGD

**VIETTEL
CAMEROON SARL**

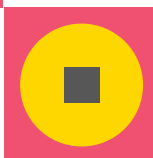
Ông **Nguyễn Đức Quang** TGD
Ông **Đoàn Thanh Bình** PTGD
Ông **Nguyễn Đức Thủy** PTGD
Ông **Nguyễn Đình Dũng** PTGD

**VIETTEL
TANZANIA**

Ông **Đỗ Mạnh Hùng** TGD
Ông **Phạm Đình Quân** PTGD
Ông **Nguyễn Văn Sơn** PTGD
Ông **Lê Văn Đại** PTGD
Ông **Triệu Thanh Bình** PTGD
Ông **Lê Minh Phương** PTGD

**VIETTEL
BURUNDI**

Ông **Nguyễn Anh Sơn** TGD
Ông **Nguyễn Văn Hiến** PTGD



CÁC THỊ TRƯỜNG VIETTEL

THỊ TRƯỜNG CAMPUCHIA



- Khai trương **19/2/2009**
- Số 1 về hạ tầng: **9.000** trạm phát sóng (BTS), **20.000** km cáp quang, vùng phủ 97%
- Về thuê bao: **7,0 triệu** khách hàng, chiếm 46% thị phần

Top 100 thương hiệu viễn thông giá trị nhất khu vực Đông Nam Á năm 2016. Tiên phong trong công nghệ với dịch vụ ví điện tử eMoney, góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế – xã hội của Campuchia. Năm 2016, đạt liền 2 giải thưởng Kinh doanh Quốc tế hạng mục “Chiến dịch Marketing của năm” (chương trình Color Race) và “Sản phẩm tốt nhất của năm” (sản phẩm eMoney). Trước đó, cũng đạt danh hiệu Nhà cung cấp dịch vụ viễn thông tốt nhất do Frost&Sullivan và Giải thưởng Truyền thông Thế giới WCA trao tặng.

- Khai trương **16/10/2009**
- Số 1 về hạ tầng: **4.200** trạm phát sóng (BTS), **24.000** km cáp quang, vùng phủ 92%
- Số 1 về thuê bao: **3,9 triệu** khách hàng, chiếm 47% thị phần

Thương hiệu hoạt động hiệu quả nhất khu vực Đông Nam Á năm 2015
1 tỷ USD doanh thu lũy kế, 300 triệu lợi nhuận lũy kế, EBITDA margin trên 60%.
Năm 2012, được trao giải Nhà cung cấp dịch vụ viễn thông tốt nhất tại các quốc gia đang phát triển.

THỊ TRƯỜNG LÀO



THỊ TRƯỜNG HAITI



- Khai trương **7/9/2011**
- Số 1 về hạ tầng: **1.700** trạm phát sóng (BTS), **6.000** km cáp quang
- Về thuê bao: **2,5 triệu** thuê bao, chiếm 30% thị phần di động

Doanh nghiệp đầu tiên xây dựng mới hoàn toàn hạ tầng mạng cáp quang cho Haiti sau thảm họa động đất với chiều dài 4.681 km.
Đúng đầu về Internet băng rộng tới 100% các tỉnh huyện của Haiti.

- Khai trương **15/5/2012**
- Số 1 về hạ tầng: **3.400** trạm phát sóng (BTS), **33.000** km cáp quang, vùng phủ 95%
- Số 1 về thuê bao: **6,5 triệu** khách hàng, chiếm 38% thị phần

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

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

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

THỊ TRƯỜNG MOZAMBIQUE



THỊ TRƯỜNG ĐÔNG TIMOR



Khai trương tháng **7/2013**

- Số 1 về hạ tầng: **600 trạm** phát sóng (BTS), **2.000 km** cáp quang, vùng phủ đạt 98%
- Số 1 về thuê bao: **870 nghìn** khách hàng, chiếm 52% thị phần

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

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

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

- Khai trương tháng **9/2014**
- Số 1 về hạ tầng: **2.500** trạm phát sóng (BTS), **8.000** km cáp quang, vùng phủ 98%
- Về thuê bao: **5,6 triệu** khách hàng

Là nhà mạng đầu tiên tại Cameroon cung cấp dịch vụ 3G.
Được bình chọn là Nhà cung cấp dịch vụ internet tốt nhất tại Cameroon.

THỊ TRƯỜNG CAMEROON



THỊ TRƯỜNG BURUNDI



- Khai trương tháng **5/2015**
- Số 1 về hạ tầng: **950** trạm phát sóng (BTS), **3.000** km cáp quang, vùng phủ đạt 90%
- Số 1 về thuê bao: **2,2 triệu** khách hàng, chiếm 46% thị phần

Nhà mạng đầu tiên và duy nhất tại Burundi cung cấp dịch vụ 4G (từ tháng 2/2016).
Nhà mạng đứng số 1 thị trường chỉ sau 1 năm kinh doanh.

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

- Khai trương **15/10/2015**
- Về hạ tầng: **5.500** trạm phát sóng (BTS), **18.000** km cáp quang, vùng phủ đạt 95%
- Về thuê bao: **4,8 triệu** khách hàng (chỉ sau 3 tháng khai trương)

Giúp 1.800 ngôi làng lần đầu tiên được tiếp cận dịch vụ di động.
Có tốc độ phát triển thuê bao ngoạn mục: 1 triệu khách hàng sau 2 tháng.
Dự án đầu tư tốt nhất năm 2014 tại khu vực Đông, Tây và Trung Phi.

THỊ TRƯỜNG TANZANIA



THỊ TRƯỜNG MYANMAR



Ký kết hợp đồng liên doanh ngày 8/9/2016

Dự kiến đầu tư 1,5 tỷ USD, mục tiêu đến 2020 vùng phủ đạt 95% dân số.

Mytel là cái tên mang tính quốc tế khi sử dụng tiếng Anh - ngôn ngữ thứ 2 được giảng dạy ở trường học, nhưng vẫn thể hiện được nét dân tộc khi kết hợp "My" trong "Myanmar" và "Tel" trong "Telecom" để tạo ra thương hiệu viễn thông của người Myanmar. Mytel còn được hiểu là mạng di động của tôi (My = của tôi), cho thấy sự tôn trọng, lắng nghe từng nhu cầu riêng biệt của khách hàng;

8 SỰ KIỆN NỔI BẬT NĂM 2016

1. Chính thức nhận giấy phép đầu tư tại Myanmar

Ngày 25/03/2016, Bộ Giao thông & Truyền thông Myanmar chính thức công bố Viettel trúng thầu liên doanh với hai đối tác Myanmar gồm công ty Myanmar National Telecom Holding Public Limited (MNTH) và Star High Public Company Limited (Star High). Liên doanh với tên gọi Myanmar National Tele & Communications Co.,Ltd sẽ trở thành nhà mạng di động thứ 4 tại Myanmar. Đây là thị trường thứ 10 bên ngoài Việt Nam, cũng là dự án đầu tư lớn nhất của Viettel, tổng giá trị đầu tư dự án gần 2 tỷ USD.

Dự án thể hiện sự kiên trì theo đuổi mục tiêu của Viettel, xúc tiến trong khoảng thời gian dài nhất của Viettel – 15 năm. Dù đã từng không thắng thầu năm 2013, nhưng Viettel vẫn không nản chí, không bỏ cuộc dù phải cạnh tranh với hàng chục hãng viễn thông lớn trên thế giới và đã giành chiến thắng trong năm 2016.

2. Đánh dấu cột mốc 10 năm Viettel đầu tư ra nước ngoài

Ngày 24/03/2006, Tổng Giám đốc Tổng Công ty Viễn thông Quân đội đã ký quyết định về việc thành lập Ban Quản lý Dự án Đầu tư nước ngoài với mục tiêu mở rộng kinh doanh ra các thị trường nước ngoài. Sau 10 năm, Ban Quản lý Dự án đã trở thành Tổng Công ty Cổ phần Đầu tư Quốc tế (Viettel Global) với tổng số thị trường đang đầu tư là 9 nước trải rộng từ châu Á, châu Phi đến châu Mỹ với hơn 200 triệu dân, gấp hơn 2 lần dân số Việt Nam.

Năm 2016 đánh dấu 10 năm Viettel ra nước ngoài bằng việc cán mốc 35 triệu khách hàng quốc tế, nâng tổng số thuê bao toàn cầu của Viettel lên 100 triệu, đưa Viettel lọt vào top 30 tập đoàn viễn thông có số lượng khách hàng lớn nhất thế giới.

3. Nhận 5 giải thưởng quốc tế danh giá

Tháng 11/2016, Lumitel (Burundi) và Metfone (Campuchia) lần lượt nhận 3 danh hiệu lớn tại lễ trao Giải thưởng Kinh doanh Quốc tế năm 2016 (International Business Awards – Stevie Awards): Lumitel - Giải Bạc chương trình “Khởi nghiệp thành công nhất của năm”; Metfone - Giải Vàng hạng mục “Chiến dịch Marketing của năm”; Giải Bạc hạng mục “Sản phẩm mới tốt nhất của năm”.

Cũng trong tháng 11/2016, Lumitel nhận Giải thưởng “Nhà cung cấp dịch vụ viễn thông tốt nhất tại thị trường mới nổi” và Giải “Chiến dịch xây dựng thương hiệu tốt nhất” do Giải thưởng Truyền thông quốc tế (WCA – World Communication Award 2016) trao tặng.

4. Chính thức cung cấp dịch vụ 4G tại Burundi, Campuchia và Haiti

Năm 2016 tiếp tục bước chuyển dịch từ công nghệ 3G sang 4G của Viettel Global khi đồng loạt khai trương mới tại 3 thị trường Burundi, Campuchia và Haiti, nâng tổng số thị trường đã có 4G lên 4 nước. Trước đó, Unitel (Lào) đã cung cấp dịch vụ 4G vào tháng 6/2015. Với việc triển khai công nghệ tiên tiến như 4G, thương hiệu Viettel tiếp tục giữ vị thế dẫn đầu và tiên phong tại các thị trường.

5. Xuất khẩu dịch vụ “Ví điện tử” trên 6 thị trường

Trên thành công của dịch vụ Bankplus tại Việt Nam, Viettel Global đã nhân rộng dịch vụ “ví điện tử” tại 6/8 thị trường Viettel đang đầu tư với các tên gọi: eMoney (Campuchia), E-Mola (Mozambique), Lajan Cash (Haiti), Halopesa (Tanzania), Lumicash (Burundi), Possa (Cameroon). Dịch vụ mang lại sự tiện dụng trong thanh toán, giao dịch cho người dùng, đặc biệt là người dùng điện thoại di động. Khi sử dụng những sản phẩm này, việc thanh toán, chuyển tiền, nhận tiền được thực hiện dễ dàng, đặc biệt là tại những nơi mà dịch vụ ngân hàng chưa phát triển, ví dụ như các quốc gia ở châu Phi.

6. Xóa bỏ cước roaming 3 nước Việt Nam, Lào, Campuchia

Tháng 11/2016, Viettel thực hiện chủ trương của Thủ tướng 3 nước Khu vực Tam giác phát triển Campuchia-Lào-Việt Nam trong việc đầu tư hiện đại hóa mạng viễn thông ba nước bằng công nghệ 4G, hỗ trợ Chính phủ điện tử và tiên phong xây dựng chính sách giá cước thống nhất giữa 3 nước, bước đầu tạo thế giới phẳng về viễn thông. Đây là lần đầu tiên trên thế giới có một khối kinh tế làm được việc này.

7. Unitel cán mốc doanh thu 1 tỷ USD

Hết tháng 8/2016, Viettel đón nhận tin vui từ Lào khi Unitel đã cán mốc 1 tỷ USD doanh thu lũy kế sau 7 năm kinh doanh tại đất nước Triệu voi (từ 10/2009). Là thương hiệu nước ngoài thứ hai của Viettel (sau Metfone ở Campuchia), Unitel nhanh chóng trở thành nhà mạng số 1 tại Lào. Unitel hiện có 2,5 triệu khách hàng, chiếm 47% thị phần di động và 35% thị phần băng rộng với lợi nhuận lũy kế hơn 300 triệu USD với EBITDA (Lợi nhuận trước thuế, lãi vay và khấu hao) đạt trên 60%.

Theo đánh giá của Brand Finance - công ty tư vấn chiến lược và đánh giá thương hiệu hàng đầu thế giới có trụ sở tại Anh, giá trị thương hiệu của Unitel tăng 106% so với năm 2015, đạt 132 triệu USD, nằm trong Top 30 thương hiệu viễn thông giá trị nhất trong khu vực và đứng số 1 tại Lào.

8. Quốc tế hóa nhân sự tại Viettel Global

Năm 2016 chứng kiến nhiều sự kiện nổi bật về những người nước ngoài làm việc tại Viettel. Lần đầu tiên ban lãnh đạo Tổng công ty có sự tham gia của người nước ngoài. Lần đầu tiên các nhân viên sở tại về Việt Nam học tập và làm việc, góp phần xây dựng một môi trường làm việc đa văn hóa, đưa Viettel Global trở thành một công ty toàn cầu. Không chỉ hòa nhập tại văn phòng, trong công việc, mà Ban Tổng Giám đốc còn kì vọng các bạn nước ngoài có thể tìm hiểu và yêu thích văn hóa, cuộc sống và con người Việt Nam. Hiện đã có gần 30 nhân viên người sở tại tới làm việc tại trụ sở Viettel Global.

HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

THÔNG TIN CỔ ĐÔNG

Cổ đông lớn tính tới 31/12/2016

Tên: Tập đoàn Viễn thông Quân đội

Số lượng: **2.214.205.300** cổ phần

Tỉ lệ: **98.68%**

QUAN HỆ CỔ ĐÔNG VÀ NHÀ ĐẦU TƯ

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

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

Công bố và minh bạch hóa thông tin

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

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

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

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH CHUNG

Viễn thông thế giới phát triển sang một giai đoạn mới, ngày càng mở rộng, viễn thông kết hợp với công nghệ thông tin đã len lỏi vào tất cả các lĩnh vực trong đời sống hàng ngày, đã xóa nhòa các khoảng cách biên giới về loại hình dịch vụ, sự chuyển đổi mang tính cách mạng - từ thoại, nhắn tin sang dữ liệu data và bây giờ là internet kết nối vạn vật. Điều đó đã mở ra cơ hội cho tất cả các công ty viễn thông trên thế giới, nhưng cũng là thách thức để tồn tại và phát triển.

Năm 2016 đã chứng kiến sự suy giảm của đà tăng trưởng kinh tế, hầu hết các nền kinh tế cho thấy sự tăng trưởng trì trệ, bất chấp những nỗ lực nới lỏng tài khóa và tiền tệ. Mức tăng trưởng giảm này được ghi nhận thông qua việc điều chỉnh tăng trưởng giảm tại các nước ở khu vực Châu phi, Mỹ la tinh và vùng Caribe, là các địa bàn Viettel Global đang đầu tư.

Tại các nước Viettel đầu tư gặp nhiều thách thức từ nền kinh tế, tỷ giá biến đổi, cạnh tranh gay gắt với những công ty hàng đầu thế giới, với nguồn lực lớn hơn Viettel nhiều lần, có kinh nghiệm hàng trăm năm phát triển. Nhưng chính trong những khó khăn đó Viettel Global đã xác định cho mình được đường lối chiến lược đầu tư rõ ràng, đã có những thành công ban đầu trong quá trình đầu tư ra quốc tế.

Những thay đổi nhanh chóng và sự ảnh hưởng của thị trường viễn thông trong năm 2016, Tổng Công ty Cổ phần Đầu tư Quốc tế Viettel (“Tổng Công ty” hoặc “Viettel Global”) xác định: Thị trường có nhiều biến động, nhưng Tổng Công ty vẫn giữ vững niềm tin và các mục tiêu đã đặt ra, có thể thay người đứng đầu, thay đổi cách làm, thay đổi chiến lược nhưng không thay đổi mục tiêu. Giữ vững định hướng đó, trong năm 2016 Viettel Global đã có những điều chỉnh về bộ máy tổ chức, chiến lược đầu tư, chiến lược kinh doanh cho phù hợp với tình hình thực tế. Những điều chỉnh đó đã giúp Tổng Công ty tiếp tục tăng trưởng trong năm 2016.

ĐÁNH GIÁ VIỆC THỰC HIỆN CÁC NHIỆM VỤ DO ĐHĐCĐ GIAO

Trong năm 2016, Hội đồng Quản trị (“HĐQT”) Tổng Công ty đã tích cực 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 2016 ủy quyền/giao như sau:

Nội dung 1: Thực hiện việc chi trả cổ tức (10% bằng tiền mặt).

HĐQT đã ban hành Nghị quyết số: 13/NQHĐQT-VTG ngày 17 tháng 5 năm 2016, theo đó HĐQT đã thông qua việc chi trả ngay cổ tức bằng tiền mặt theo quy định.

Nội dung 2: Thực hiện phát hành cổ phiếu riêng lẻ để tăng Vốn điều lệ của Tổng Công ty.

HĐQT đã thông qua phương án cụ thể để tăng vốn Điều lệ, sau khi hoàn thành đợt chào bán, Tổng Công ty đã huy động được 8.000 tỷ đồng đạt tỷ lệ thành công 100%.

Nội dung 3: Thực hiện tính toán để đầu tư vào thị trường Myanmar.

Năm 2016, HĐQT đã thông qua việc đầu tư vào Myanmar bằng phương án liên kết với các cổ đông tại Myanmar, trong đó Viettel Global sở hữu 49%. Dự án có tổng mức đầu tư là 1,75 tỷ đô la Mỹ, trong đó vốn đầu tư ra nước ngoài của Viettel Global là 859 triệu đô la Mỹ. Dự kiến đầu năm 2018 sẽ triển khai kinh doanh dịch vụ viễn thông tại Myanmar.

TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NĂM 2016

CÁC CUỘC HỌP CỦA HĐQT VÀ TRIỆU TẬP HỌP ĐHĐCĐ

Năm 2016, HĐQT đã triệu tập, tổ chức 01 cuộc họp ĐHĐCĐ thường niên; Thực hiện họp HĐQT 6 lần, 5 lần biểu quyết bằng văn bản và ra 12 Nghị quyết tương ứng để thực hiện điều hành các hoạt động của Tổng Công ty. Các Nghị quyết của HĐQT ban hành đều dựa trên sự thống nhất, chấp thuận của đa số các thành viên HĐQT và vì lợi ích hợp pháp của Tổng Công ty, quyết định các nội dung quan trọng đúng thẩm quyền, đúng thủ tục.

CÔNG TÁC TỔ CHỨC BỘ MÁY – NHÂN SỰ

HĐQT căn cứ tình hình hoạt động của Tổng Công ty, tình hình đầu tư của Tổng Công ty tại các thị trường, tình hình hoạt động kinh doanh tại các thị trường và mô hình của Tổng Công ty trong thời gian tới, trong năm 2016 đã kịp thời điều chỉnh chiến lược kinh doanh và phương pháp điều hành cho phù hợp.

- ▲ Ngày 15/3/2017 HĐQT đã thông qua việc bổ nhiệm ông Lê Đăng Dũng – Phó Chủ tịch HĐQT đảm nhiệm chức danh Tổng Giám đốc thay thế cho ông Nguyễn Thanh Nam;
- ▲ Ông Nguyễn Thanh Nam được HĐQT đề cử làm Tổng Giám đốc Công ty tại thị trường Myanmar để triển khai dự án lớn nhất của Tổng Công ty, đồng thời là Phó TGD của Tổng Công ty.
- ▲ Bổ nhiệm ông Nguyễn Việt Dũng, người có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh trong nước và nước ngoài đảm nhiệm chức danh Phó Tổng giám đốc phụ trách lĩnh vực kinh doanh của Tổng Công ty.
- ▲ Ngày 12/8/2016 HĐQT đã miễn nhiệm chức danh Phó Tổng giám đốc phụ trách lĩnh vực Kỹ thuật và Phó Tổng Giám đốc phụ trách lĩnh vực Công nghệ thông tin của Tổng Công ty để phù hợp với mô hình mới.

HĐQT chỉ đạo Tổng Giám đốc thực hiện phân công nhiệm vụ rõ ràng trong ban Tổng Giám đốc để điều hành từng thị trường cụ thể, đảm bảo việc kinh doanh tăng trưởng cao, tiếp tục đưa người nước ngoài về Tổng Công ty làm việc, tuyển dụng người nước ngoài vào làm việc tại Tổng Công ty và công ty thị trường ở cấp cao để tăng cường nguồn nhân sự.

Trong năm 2017, HĐQT tiếp tục điều chuyển các thành viên trong Ban Tổng Giám đốc để đảm bảo phù hợp với hoạt động của Tổng Công ty.

VỀ CÔNG TÁC CHỈ ĐẠO ĐIỀU HÀNH CỦA HĐQT

HĐQT thường xuyên và trực tiếp chỉ đạo Ban Tổng giám đốc để đẩy mạnh hoạt động kinh doanh tại nước ngoài, theo đó trong năm đã định hướng Ban Tổng giám đốc như sau:

- ▲ Tổng Giám đốc trực tiếp tuyển chọn nhân sự tại các đơn vị có kinh nghiệm trong nước để làm việc tại nước ngoài, đảm bảo nhân sự tại nước ngoài là nhân sự tốt nhất.
- ▲ Vận hành mô hình kỹ thuật, hạ tầng toàn cầu để chất lượng hạ tầng mạng lưới tại thị trường được tốt hơn.
- ▲ Các thị trường chủ động trong việc giải quyết các vấn đề của mình, tận dụng tối đa nguồn lực sẵn có, Tổng Công ty sẽ hỗ trợ và tư vấn để đạt kết quả tốt hơn.

- ▲ Triển khai công nghệ 4G tại các thị trường để đón đầu xu thế.
- ▲ Tại các thị trường, khi xây dựng hệ thống sản phẩm dịch vụ, cần đảm bảo các yếu tố sáng tạo, đồng bộ, đơn giản, dễ sử dụng, từng bước hình thành sản phẩm đặc trưng có tính dẫn dắt cho thương hiệu của từng thị trường.

THÙ LAO VÀ CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NĂM 2016

Năm 2016, việc chi trả thù lao HĐQT được thực hiện theo đúng mức, tính trên số ngày công thực hiện, đã được ĐHĐCĐ thông qua, cụ thể:

- ▲ Chủ tịch HĐQT: 14.560.000 đồng/tháng.
- ▲ Thành viên HĐQT: 10.400.000 đồng/thành viên/tháng.
- ▲ Thành viên HĐQT độc lập: 30.000.000 đồng/tháng.
- ▲ Tổng mức thù lao dự kiến chi trả 12 tháng của năm 2016 là: 1.158.720.000 đồng.
- ▲ Năm 2016 không phát sinh chi phí hoạt động của HĐQT.

ĐÁNH GIÁ VIỆC THỰC HIỆN NHIỆM VỤ CỦA BAN ĐIỀU HÀNH

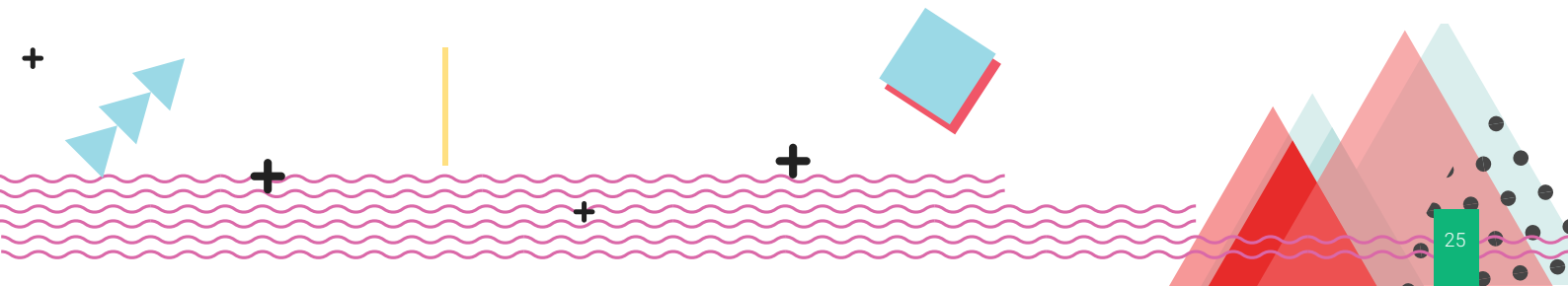
Thị trường viễn thông, công nghệ thông tin năm 2016 thay đổi, sự ảnh hưởng của kinh tế tại các thị trường đầu tư, Viettel Global đã có những thay đổi về bộ máy tổ chức, chiến lược đầu tư, chiến lược kinh doanh cho phù hợp với những thay đổi của thực tế. Chính những điều chỉnh đó đã giúp Tổng Công ty tiếp tục tăng trưởng, với tổng doanh thu dịch vụ tăng 21,5%, gấp hơn 2 lần so với tốc độ tăng trưởng năm 2015. Trong đó, các thị trường mới của Viettel tại châu Phi có sức tăng trưởng mạnh mẽ (Viettel Tanzania tăng 1.343%, Viettel Cameroon tăng 43%, Viettel Burundi tăng 42%).

Tổng số khách hàng lũy kế của Viettel Global đã đạt mức 35,99 triệu, tăng trưởng 28% so với năm 2015. Các mạng viễn thông của Viettel tại nước ngoài đều nhanh chóng giữ vị trí số 1 tại các thị trường, 7/9 thị trường đang kinh doanh đã có lãi sau 3 năm, giúp Viettel thu về gần 800 triệu đô la Mỹ, tương đương 40% tổng đầu tư. Trong đó, Viettel tại Lào cán mốc doanh thu 1 tỷ USD doanh thu lũy kế sau 7 năm kinh doanh.

Hoàn thành 100% kế hoạch đầu tư, phát triển thị trường mới đã đặt ra trong năm 2016, khi tháng 12 Tổng Công ty chính thức đầu vào thị trường Myanmar, sự kiện này đánh dấu sự phát triển về thương hiệu và vị thế của Viettel đối với chính phủ các nước và đối tác quốc tế.

Trong năm, Tổng Công ty tập trung vào việc mở rộng quy mô thị trường, đồng thời do ảnh hưởng của chênh lệch tỷ giá, điều đó đã khiến cho doanh thu và lợi nhuận năm 2016 chưa đạt được như kỳ vọng.

- ▲ Doanh thu hợp nhất đạt 733,7 triệu USD/kế hoạch 969 triệu USD = 75,7% kế hoạch.
- ▲ Doanh thu cộng ngang đạt: 1.041 triệu USD/kế hoạch 1.486 triệu USD = 70% kế hoạch.
- ▲ Lợi nhuận trước thuế hợp nhất không đạt kế hoạch đã đặt ra.



ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2017

Năm 2017 dự kiến sức cạnh tranh trong ngành viễn thông, công nghệ thông tin thế giới sẽ tiếp tục khốc liệt, sẽ có nhiều công ty viễn thông muốn thoát khỏi thị trường. Viettel Global nhận định trong có khăn thách thức luôn có cơ hội, việc tham gia vào các thị trường mà các nhà cung cấp viễn thông khác phải từ bỏ, buộc Viettel Global phải tái tạo chính mình, chạy đua với chính quá trình đầu tư của mình để tạo được lợi thế cạnh tranh của người mới tham gia thị trường, phải chấp nhận cạnh tranh với các đối thủ hàng đầu trên thế giới, có nguồn lực lớn hơn Viettel Global nhiều lần, có kinh nghiệm hàng trăm năm phát triển. Viettel Global xác định và chủ động chấp nhận đi xuyên qua các khó khăn đó để xây dựng các công ty sáng tạo tại thị trường đầu tư, để tiến đến sự thành công. Trên cơ sở đó, HĐQT đặt ra mục tiêu, phương hướng hoạt động cho Tổng Công ty như sau:

MỤC TIÊU

Năm 2017, Tổng Công ty tiếp tục thực hiện mục tiêu dài hạn đã đề ra từ các năm trước đó là: Phấn đấu đến năm 2020, Viettel Global đứng trong top 10 doanh nghiệp viễn thông đầu tư ra nước ngoài trên thế giới. Mở rộng đầu tư thêm 10-15 quốc gia nâng tổng số nước đầu tư lên 20-25 quốc gia, vùng lãnh thổ, với tổng dân số 600- 800 triệu dân.

Mục tiêu trong năm: Đầu tư thêm 1 thị trường mới; Chính thức kinh doanh dịch vụ tại thị trường Myanmar; Điều hành tốt kinh doanh tại các thị trường đã cung cấp dịch vụ; Tối ưu chi phí hoạt động.

CÁC CHỈ TIÊU CẦN ĐẠT ĐƯỢC TRONG NĂM 2017

Doanh thu cộng ngang khoảng tăng trưởng từ 25% - 30% so với năm 2016.

Tập trung phát triển thuê bao mới tại các thị trường, đảm bảo thuê bao lũy kế hết năm 2017 tăng trưởng thêm 30% so với năm 2016.

Năm 2017 Tổng Công ty tập trung đầu tư cho các thị trường, đặc biệt là thị trường lớn Myanmar, nhưng vẫn đảm bảo có lợi nhuận hợp nhất trước thuế.

ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG

- ▶ Năm 2017 Viettel Global tiếp tục thực hiện theo chiến lược dài hạn đã đề ra cho tất cả các thị trường, đó là: Tiếp tục cung cấp các dịch vụ viễn thông, công nghệ thông tin hàng đầu tại các thị trường đã đầu tư, đẩy mạnh phát triển các dịch vụ data, ứng dụng công nghệ thông tin trên nền tảng Internet di động và băng rộng.
- ▶ Tổ chức tối ưu mạng lưới 4G tại các thị trường đã triển khai bao gồm: Lào, Campuchia, Timor, Cameroon, Haiti. Các thị trường còn lại thực hiện triển khai 4G để tăng cường sức mạnh cạnh tranh.
- ▶ Tập trung triển khai hạ tầng mạng lưới, kinh doanh dịch vụ cố định băng rộng, thuê kênh quốc tế tại thị trường Myanmar để sẵn sàng khai trương, cung cấp dịch vụ vào đầu năm 2018.
- ▶ Tìm kiếm nhân sự xuất sắc, giỏi tại Việt Nam và nước ngoài để làm việc tại Viettel Global và các công ty tại thị trường nhằm tìm ra cách làm mới, thúc đẩy sự sáng tạo và là nguồn nhân sự sẵn sàng cho thị trường mới.

Việc lấy các giấy phép mới tại các thị trường ngày càng khó khăn do tài nguyên tần số đã hết, Viettel Global phải đẩy mạnh phương án thâm nhập thị trường mới bằng mua bán các công ty khác, một lĩnh vực Viettel Global mới chỉ có những bước đi đầu, chưa có nhiều kinh nghiệm.

BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT

Ban Kiểm soát (BKS) được bầu bởi ĐHĐCĐ của Tổng Công ty và hiện có 3 thành viên, mỗi thành viên được bầu với nhiệm kỳ 5 năm. Trong năm 2016, Ban Kiểm soát đã thực hiện được những công việc sau:

- ▲ Giám sát việc thực hiện quyết nghị của ĐHĐCĐ năm 2016.
- ▲ Giám sát và đưa ý kiến về việc thực hiện các mục tiêu và hoạt động sản xuất kinh doanh, nhằm đạt được chỉ tiêu về doanh thu.
- ▲ Giám sát các khoản đầu tư tài chính, tư vấn cho HĐQT ý kiến chuyên môn để các khoản đầu tư mang lại hiệu suất lợi nhuận cao nhất, ít tính rủi ro nhất.
- ▲ Thẩm tra các Báo cáo tài chính quý, năm nhằm đánh giá tính trung thực và hợp lý của các số liệu tài chính, phù hợp với các chuẩn mực, chế độ kế toán và chính sách tài chính hiện hành của các thị trường.
- ▲ Kiểm soát việc tuân thủ các quy định về công bố thông tin của Tổng Công ty và các công ty thị trường
- ▲ Soát xét, thẩm định các giao dịch trọng yếu của Tổng Công ty với các bên liên quan.

Bằng những hoạt động liên tục và thường xuyên, BKS không nhận thấy có dấu hiệu bất thường trong hoạt động sản xuất kinh doanh, đầu tư dự án, hoạt động tài chính của Tổng Công ty trong suốt năm 2016. BKS cũng không thực hiện thanh tra đột xuất bất thường nào trong năm qua, do các hoạt động đều được triển khai ổn định và minh bạch.

Nhằm thực hiện tốt các mục tiêu năm 2017, xây dựng chiến lược phát triển để điều chỉnh và thay đổi kịp thời với hoạt động kinh doanh, góp phần mang lại hiệu quả kinh tế cao hơn, nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển ngày càng bền vững, BKS phấn đấu thực hiện tốt các chức năng, nhiệm vụ được quy định:

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

BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN GIÁM ĐỐC

ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ KINH DOANH 2016

Theo kết quả kinh doanh năm 2016, tổng doanh thu cộng ngang tăng trưởng 80,4% so với năm 2015 nếu không tính biến động tỷ giá. Tuy nhiên ảnh hưởng của mất giá đồng nội tệ so với đồng USD tiếp tục diễn ra trong năm 2016 này đã khiến cho doanh thu của Tổng Công ty chỉ đạt 1.041 triệu USD, bằng 70% so với kỳ vọng đặt ra.

Kết quả kinh doanh của các thị trường châu Phi bị ảnh hưởng của biến động tỷ giá khi quy đổi doanh thu từ đồng nội tệ sang USD, riêng Mozambique biến động lên đến 58%. Tuy nhiên, nếu tính theo đồng nội tệ của các nước thì doanh thu của các thị trường Châu Phi vẫn tăng trưởng mạnh: Viettel Tanzania tăng 1.343%, Viettel Cameroon tăng 43%, Viettel Burundi tăng 42%.

Năm 2016, thuê bao tăng trưởng vượt bậc so với năm 2015, tăng 28%, nâng tổng số khách hàng lũy kế của Tổng Công ty lên đến 35,99 triệu, gấp hơn 7 lần so với mức tăng trưởng trung bình thế giới.

Ngoài các kết quả về kinh doanh, năm 2016 Tổng Công ty cũng có nhiều cột mốc thay đổi lớn về nhiều mặt, đem lại những kết quả tốt.

- ▲ Chính thức đón nhận giấy phép đầu tư nước ngoài tại Myanmar vào tháng 12/2016 giúp Tổng Công ty đánh dấu thị trường thứ 10 với quy mô dân số lên đến khoảng 230 triệu dân, gấp hơn 2,5 lần dân số của Việt Nam.
- ▲ Duy trì vị trí số 1 về hạ tầng và thuê bao tại các thị trường đã kinh doanh trên 3 năm như mạng Unitel tại Lào, Metfone tại Campuchia, Telemor tại Đông Timor, Movitel tại Mozambique và Lumitel tại Burundi.
- ▲ Giữ vững vị thế của nhà mạng đi đầu về công nghệ và dẫn dắt thị trường khi cung cấp dịch vụ 4G tại các thị trường Lào, Burundi, Campuchia, Haiti.
- ▲ Tiên phong xây dựng chính sách giá cước thống nhất giữa 3 nước Campuchia-Lào-Việt Nam, bước đầu tạo thế giới phẳng về viễn thông, thực hiện theo chủ trương của Thủ tướng 3 nước khu vực Tam giác phát triển.

Về hoạt động điều hành chung, Tổng Công ty đã linh hoạt hơn trong công tác điều hành kỹ thuật, tận dụng tốt các tri thức, kinh nghiệm của ngành kỹ thuật trong nước để xử lý các vấn đề khó của thị trường qua mô hình dùng chung - Trung tâm khai thác toàn cầu, Trung tâm thiết kế toàn cầu.

Về quản trị nhân sự, nhằm tối ưu chi phí tiền lương và tạo nguồn cán bộ trẻ cho Công ty thị trường trong tương lai, Tổng Công ty đã thực hiện chính sách tuyển dụng nhân sự người Việt Nam mới tốt nghiệp đại học, có trình độ ngoại ngữ tốt đi làm việc theo cơ chế thị trường, hiện đã áp dụng cho thị trường Mozambique và Campuchia.

Chiến lược kinh doanh và điều hành quản trị đúng đắn này đã được ghi nhận qua 05 giải thưởng quốc tế danh giá về thương hiệu sản phẩm mới tốt nhất thế giới trong năm 2016. Metfone đạt giải Vàng hạng mục "Chiến dịch marketing của năm" và giải Bạc hạng mục "Dịch vụ mới tốt nhất của năm" (Stevie Awards); Lumitel đạt 03 giải: Giải thưởng nhà cung cấp dịch vụ viễn thông tốt nhất tại thị trường mới nổi; Chiến dịch xây dựng thương hiệu tốt nhất (WCA); Giải Bạc hạng mục "Khởi nghiệp thành công nhất của năm" (Stevie Awards)

Tuy nhiên, việc kiểm soát hoạt động toàn hệ thống một cách đồng bộ dựa trên nền tảng CNTT thống nhất chưa được hoàn thành như kì vọng. Đồng thời, chất lượng nhân sự chưa theo kịp sự phát triển của Tổng Công ty mang tính toàn cầu. Một phần do nhân sự còn yếu về ngoại ngữ, thiếu kinh nghiệm xử lý các tình huống, mặt khác do chưa được rèn luyện, thử thách tại môi trường có văn hóa, chính trị, pháp luật hoàn toàn khác so với Việt Nam.

DỰ BÁO VỀ MÔI TRƯỜNG KINH DOANH 2017

Viettel đã trở thành một thương hiệu nổi tiếng, có quy mô lớn, có năng lực giải quyết các vấn đề xã hội, tạo ra sự phát triển bền vững cho ngành viễn thông của các quốc gia Viettel đầu tư. Uy tín và vị thế của Tổng Công ty ngày càng được nâng cao khi nhiều dự án lớn cấp Chính phủ đã được lãnh đạo các quốc gia giao cho triển khai cũng như nhiều quốc gia, đối tác quan tâm, mời tham gia đầu tư.

Công nghệ mới (mạng không dây thế hệ thứ 4-LTE) đã triển khai rộng trên toàn thế giới, giá thành thiết bị giảm đã tạo ra những cơ hội mới cho Tổng Công ty khi đầu tư, thiết lập hạ tầng tại các thị trường mới (đã triển khai 4G cho Metfone tại Campuchia, Unitel tại Lào, Natcom tại Haiti, Lumitel là mạng đầu tiên cung cấp 4G tại Burundi).

Với tốc độ phát triển vượt bậc trên phạm vi toàn cầu, Internet đã trở thành một phần không thể thiếu trong đời sống hằng ngày của đại đa số người dân trên toàn thế giới, giao dịch điện tử trên di động trở nên phổ biến trong mọi hoạt động kinh tế, xã hội. Đây chính là cơ hội để các Công ty thị trường đưa ra các sản phẩm gia tăng, sản phẩm tiện ích theo xu hướng kinh doanh mới. Viettel Global đã nhìn rõ các điểm yếu năm 2016 và đã có giải pháp, cách làm để 2017 giảm thiểu các rủi ro về tài chính, phát triển hạ tầng tăng trưởng thuê bao, đảm bảo các chỉ tiêu kinh doanh hiệu quả.

Tuy nhiên, việc lấy các giấy phép mới tại các thị trường ngày càng khó khăn do tài nguyên tần số đã hết, Tổng Công ty phải đẩy mạnh phương án thâm nhập thị trường mới bằng mua bán các công ty khác, một lĩnh vực Tổng Công ty mới đang có những bước đi đầu, chưa có nhiều kinh nghiệm.

Các thị trường đã đầu tư tiếp tục phải đối mặt với rất nhiều đối thủ lớn trên thị trường viễn thông thế giới như Orange, MTN ở Châu Phi; Movistar, Claro, Digicel ở Châu Mỹ, Axiata ở Châu Á và gần đây là Telenor, Ooredoo tại Myanmar. Các nhà mạng này đã đi trước chúng ta nhiều năm, với tiềm lực kinh tế mạnh.

Ngoài ra, việc phát triển và xu thế sử dụng các dịch vụ OTT (Facebook Messenger, Viber, WhatsApp, ...) đã và đang khiến cho doanh thu trên các dịch vụ truyền thống thoại/tin nhắn ngày càng giảm.

KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2017

Định hướng chính của Viettel Global trong năm 2017 là đặt các thị trường dưới sự quản trị một cách nghiêm túc và chuyên nghiệp hơn. Tổng Công ty sẽ phải thể hiện rõ vai trò của mình trong việc điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như tập trung vào giải quyết vấn đề trọng tâm, từ đó tìm hướng điều hành các lĩnh vực khác để hỗ trợ phát triển một mục tiêu cho thị trường.

Tổng Công ty vận hành theo cơ chế GSM - hỗ trợ (Support) rồi đưa ra hướng dẫn (Guideline) từ đó đảm bảo công tác điều hành bộ máy (Monitoring) từ trong nước đến các thị trường. Tổng Công ty cần phải hỗ trợ cho thị trường giải quyết các vấn đề, đưa ra các quy trình, quy phạm về kỹ thuật, kinh doanh, và tổ chức nhằm tăng năng suất và hiệu quả xử lý công việc.

Về nhân sự, xây dựng môi trường làm việc và đãi ngộ theo tiêu chuẩn quốc tế, với lực lượng nhân sự được trang bị đủ kiến thức và kỹ năng để làm việc trong môi trường quốc tế. Tập trung đào tạo nhân sự trẻ, nhằm nâng cao trình độ chuyên môn, kỹ năng mềm v.v. nhằm xây dựng lực lượng lao động chủ chốt trong tương lai.

CÁC CHỈ TIÊU CHÍNH

Kế hoạch năm 2017, Viettel Global đặt mục tiêu khai trương thị trường mới Myanmar, tăng trưởng mạnh mẽ về thuê bao với 12,9 triệu khách hàng mới, nâng lũy kế khách hàng tại thị trường nước ngoài lên 48,92 triệu, tăng trưởng 35%. Mục tiêu tổng doanh thu là gần 1,4 tỉ đô la Mỹ, tăng trưởng 29%.

Dự kiến năm 2017, ngoài triển khai kinh doanh tại Myanmar, Viettel sẽ tiếp tục cung cấp các dịch vụ viễn thông – CNTT với chất lượng vượt trội tại các thị trường, xây dựng hạ tầng viễn thông hiện đại, băng thông rộng, phủ sóng 4G rộng khắp; kết hợp viễn thông với CNTT, với thiết bị điện tử để tạo dựng hạ tầng xã hội thông minh tại các thị trường quốc tế.

NHIỆM VỤ TRỌNG TÂM TRONG NĂM 2017

Đưa Viettel Global quay lại lợi nhuận dương với mục tiêu lợi nhuận trước thuế hợp nhất đạt tối thiểu 5 triệu USD.

Tiếp tục xúc tiến thị trường mới, trọng tâm là các nước ASEAN và các thị trường có quy mô lớn về dân số, mục tiêu lấy được 01- 02 giấy phép, thị trường trên 200 triệu dân. Quy mô thị trường kỳ vọng đạt 450 triệu dân, gấp 4 lần Việt Nam.

Thực hiện cam kết của Tập đoàn với Chính phủ đối với 3 nước Đông Dương - tạo nền tảng kết nối, hiện đại hóa giữa 3 nước bằng việc nâng cấp hạ tầng 4G và bỏ cước roaming giữa thuê bao của Viettel tại 3 nước.

Hoàn thành xây dựng hạ tầng mạng lưới thị trường Myanmar, triển khai kinh doanh dịch vụ cố định băng rộng, dịch vụ thuê kênh quốc tế trong năm 2017.

Giữ vững ngôi vị đứng đầu tại các thị trường hiện đang đứng vị trí số 1. Vươn lên vị trí số 3 tại Tanzania. Bùng nổ thuê bao 4G tại các thị trường đủ các điều kiện để kinh doanh như Lào, Campuchia. Đẩy mạnh cung cấp dịch vụ viễn thông cho các tổ chức, Chính phủ, đặc biệt là kinh doanh dịch vụ ví điện tử tại các thị trường tiềm năng như Burundi, Mozambique.

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

Ổn định nguồn lực về tài chính, con người và tri thức: Về tài chính, thực hiện các biện pháp giảm rủi ro về tài chính tại các thị trường bị ảnh hưởng do chênh lệch tỷ giá; Về con người, nâng cao chất lượng nhân sự hiện tại; đảm bảo thu hút nhân tài từ bên ngoài và tạo động lực để nhân sự gắn bó với công ty; Về tri thức, tận dụng các nguồn tri thức chung từ các đơn vị trong Tập đoàn (Trung tâm Thiết kế Toàn cầu, Trung tâm khai thác Toàn cầu). Xây dựng các kênh lan tỏa tri thức giữa Tổng Công ty và các thị trường và giữa các thị trường.

GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

Tập trung nguồn lực cho thị trường mới như Myanmar, với tâm thế làm kinh doanh ngay từ đầu để đem lại doanh thu lợi nhuận thay vì trải các giai đoạn xây dựng hạ tầng, chuẩn bị kinh doanh. Triển khai một cách đồng bộ về hạ tầng vùng phủ, tổ chức con người, hình ảnh kinh doanh và các điều kiện đảm bảo khác ngay từ năm đầu tiên.

Khai thác lợi thế dịch vụ internet di động bằng rộng để thu hút khách hàng giàu bằng các gói dùng data miễn phí thoại, miễn phí dịch vụ OTT. Xây dựng kênh bán hàng mới như telesales, digital cho 3G và kênh bán hàng riêng biệt cho khách hàng giàu. Chủ động sáng tạo, nắm bắt xu hướng các sản phẩm dịch vụ mới song song với việc duy trì các chính sách giá tốt.

Đầu tư bổ sung trạm 3G, 4G; củng cố toàn diện mạng, nâng cao chất lượng mạng lưới để mở rộng vùng phủ.

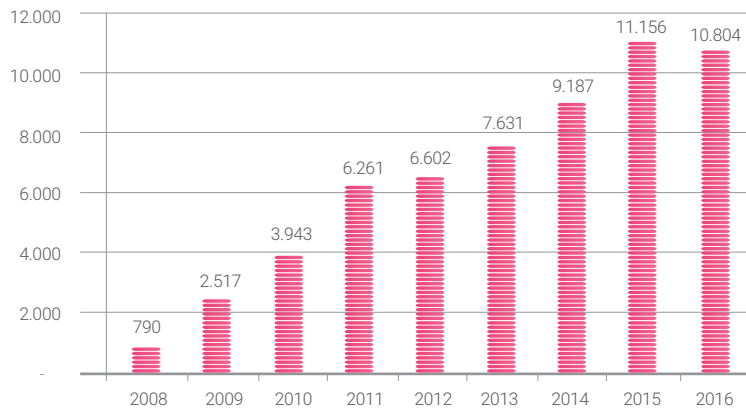
Đẩy mạnh các chương trình đào tạo, trao đổi nhân sự để nâng cao chất lượng nhân sự hiện tại; nhân rộng chính sách mới về tuyển dụng để thu hút nhân tài từ bên ngoài; xây dựng môi trường làm việc và chế độ đãi ngộ tốt để giữ chân người giỏi.

Công nghệ thông tin hóa toàn diện vào các mặt hoạt động sản xuất kinh doanh tại Tổng Công ty và các thị trường.

QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC

THÔNG TIN NHÂN SỰ

Số lượng
lao động bình quân
qua các năm

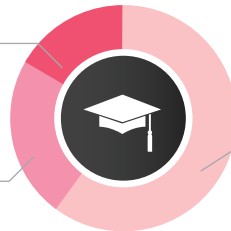


Cơ cấu nhân sự
năm 2016
theo trình độ

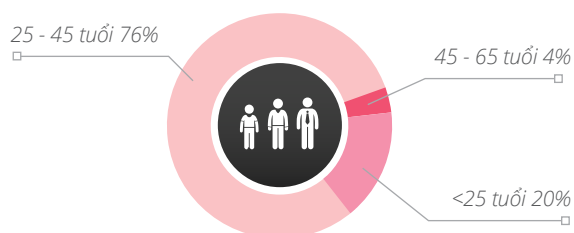
Bằng nghề/sơ cấp
trở xuống 17%

Cao đẳng/
trung cấp 25%

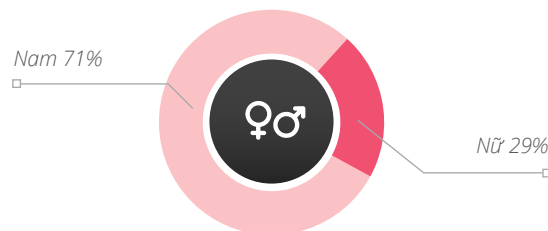
Đại học &
trên đại học 58%



Cơ cấu nhân sự
năm 2016
theo độ tuổi



Cơ cấu nhân sự
năm 2016
theo giới tính



■ CHẾ ĐỘ LÀM VIỆC

Tài sản lớn nhất của Viettel Global là con người, vì vậy Tổng Công ty luôn có chính sách để phát hiện, thu hút, bồi dưỡng, trọng dụng và đãi ngộ xứng đáng đối với người có tài năng.

Thời gian làm việc, nghỉ ngơi

Tổng Công ty tổ chức làm việc 8 giờ/ngày, 5,5 ngày/tuần (đối với Khối cơ quan) và 5,5 ngày - 6 ngày/ tuần (đối với Khối nước ngoài). Khi có yêu cầu để bảo đảm tiến độ, chất lượng trong các hoạt động kinh doanh, dịch vụ, Tổng Công ty có thể yêu cầu CBNV làm thêm giờ và thực hiện các chế độ đãi ngộ thỏa đáng.

CBNV được hưởng chế độ nghỉ Lễ, nghỉ phép, nghỉ việc riêng có hưởng nguyên lương theo đúng quy định của Luật Lao động Việt Nam và các nước sở tại.

Nội quy lao động

Tổng Công ty và các công ty thị trường đều rất chú trọng xây dựng Nội quy lao động theo đúng quy định của Pháp luật Việt Nam và pháp luật nước sở tại.

Các chế độ phụ cấp

Tổng công ty và các công ty thị trường áp dụng các mức và loại hình phụ cấp khác nhau tùy theo đặc điểm tình hình tại từng nước. Các phụ cấp cơ bản được áp dụng bao gồm ăn trưa, điện thoại, đi lại v.v.

Tuyển dụng

Mục tiêu tuyển dụng của Tổng Công ty là toàn cầu hóa nguồn nhân lực, thu hút và chào đón tất cả những ứng viên người Việt Nam và sở tại đang quan tâm tìm kiếm một môi trường làm việc năng động, tốc độ, sáng tạo và hiệu quả – nơi mỗi cá nhân có thể tự do phát huy tối đa khả năng và kiến thức chuyên môn.

Từng vị trí cụ thể sẽ có những tiêu chuẩn riêng, song tất cả các chức danh đều phải đáp ứng các yêu cầu chính như: có trình độ chuyên môn cơ bản, có quyết tâm phát triển nghề nghiệp, có tinh thần trách nhiệm và tính kỷ luật cao, không ngừng vươn lên học hỏi và có trình độ tiếng Anh đạt chuẩn TOEIC quốc tế.

Đối với chức danh quản lý, ứng viên phải là những người có năng lực tổ chức và quản lý tốt. Các vị trí quản lý cấp cao có yêu cầu tuyển dụng khắt khe với các tiêu chuẩn về kinh nghiệm công tác, khả năng tư duy logic, phán đoán nhanh nhạy, phân tích và giải quyết vấn đề hiệu quả, đồng thời có năng lực đào tạo cấp dưới hiệu quả.

Thời gian làm việc, nghỉ ngơi

Tổng Công ty đã xây dựng và áp dụng chính sách Khen thưởng đối với tất cả CBNV người Việt Nam và sở tại đang làm việc ở tất cả các đơn vị thuộc Tổng Công ty. Theo đó, mọi CBNV có thành tích, đóng góp vào hiệu quả hoạt động của bộ phận đều được ghi nhận, biểu dương và khen thưởng

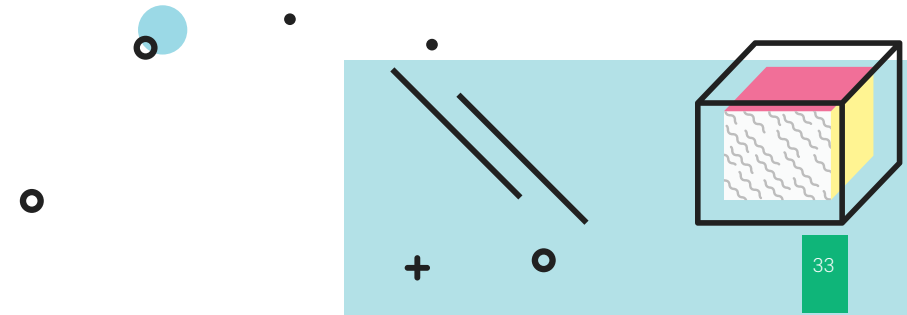
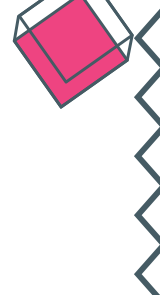
Các loại hình khen thưởng: Khen thưởng thành tích đột xuất; Khen thưởng thành tích khi kết thúc phong trào thi đua; Khen thưởng sáng kiến; Khen thưởng điển hình xuất sắc toàn cầu; Khen thưởng thành tích định kỳ; Khen thưởng chính quyền.

Hình thức khen thưởng: Tặng Giấy khen/Bằng khen cấp Cơ sở, cấp Tổng Công ty; Tặng thưởng tiền mặt; Tặng thưởng chuyến du lịch trong hoặc ngoài nước; Đề bạt, nâng lương trước hạn.

Lương thưởng, phúc lợi

Tổng Công ty và các công ty thị trường đã xây dựng chính sách lương, thưởng phù hợp với từng vị trí công việc, kỹ năng và trình độ chuyên môn của CBNV. Theo đó, tạo động lực khuyến khích CBNV phát huy năng lực, trách nhiệm để nâng cao năng suất, chất lượng và hiệu quả công việc. Áp dụng chế độ lương 2 chóp: quản lý và chuyên môn/chuyên gia.

Việc trích nộp Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm y tế, Bảo hiểm thất nghiệp được thực hiện theo đúng quy định của pháp luật. Ngoài ra, CBNV đi công tác và làm việc tại nước ngoài đều được mua bảo hiểm y tế toàn cầu.



MẠNG LƯỚI HOẠT ĐỘNG

Trụ sở chính

Địa chỉ: Tầng 39 - 40 Keangnam Hanoi Landmark Tower 72, Lô E6, đường Phạm Hùng, phường Mễ Trì, quận Nam Từ Liêm, Hà Nội
Website: www.viettelglobal.vn

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

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

Cameroon

Tên công ty: Viettel Cameroun S.A.
Địa chỉ: P.B 87 Yaounde, Cameroon
Website: www.nexttel.cm

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>

Campuchia

Tên công ty: Viettel Cambodia Pte., Ltd.
Địa chỉ: 199 Mao Tse Tung Blvd (đường 245), SangkatToulSvayPrey 2, Khan Chamkarmon, Phnom Penh, Vương quốc Campuchia

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

Mozambique

Tên công ty: Movitel, S.A.
Địa chỉ: No 2586 Av.Ahmed Sekou Toure, Maputo, Mozambique
Website: www.movitel.co.mz

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>

Myanmar

Tên công ty: Myanmar International Tele & Communications (MITC)
Địa chỉ: #61-63, Zoological Garden Rd, Dagon Township, Yangon, Myanmar



THANK YOU



BÁO CÁO
THƯỜNG NIÊN **2016**