

BÁO CÁO
THƯỜNG NIÊN
2021

ẤN TƯỢNG VIETTEL GLOBAL 05

Thông điệp của Chủ tịch HĐQT
Con số ấn tượng 2021
Những sự kiện nổi bật năm 2021
Các danh hiệu, giải thưởng

TỔNG QUAN VỀ VIETTEL GLOBAL 22

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

VIETTEL TOÀN CẦU 31

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

CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN 41

Định hướng phát triển năm 2022
Chiến lược phát triển giai đoạn 2022 - 2025

BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG 2021 44

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

QUẢN TRỊ CÔNG TY 55

Tổng kết hoạt động của HĐQT
Quản trị rủi ro

BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG 62

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

MẠNG LƯỚI HOẠT ĐỘNG 68



ẢN TƯỢNG

VIETTEL GLOBAL

THÔNG điệp CỦA CHỦ TỊCH HĐQT

Kính thưa Quý Cổ đông,

Nhiều ý kiến cho rằng Covid-19 tạo ra cú huých cho chuyển đổi số, nhưng để tạo ra cú huých đó, mỗi khu vực, mỗi quốc gia, mỗi thị trường... phải có người tiên phong. Người tiên phong cần thiết lập được hạ tầng mạng lưới, công nghệ cùng tầm nhìn cho công cuộc chuyển đổi số. 4G, 5G, điện toán đám mây, trí tuệ nhân tạo (AI), Big Data, IoT... tất cả những công nghệ đó Viettel Global đã đẩy mạnh triển khai tại các thị trường.

Với việc đề ra chiến lược cụ thể cho các thị trường từ Tổng Công ty Viettel Global: Tập trung 4G cho thị trường châu Phi, Natcom; Giữ vững vị trí số 1 về hạ tầng số (Di động, CDBR, Data center, ...) đối với châu Á; Đồng thời tập trung làm tốt chuyển đổi số và dịch vụ Ví/Thương mại điện tử để tạo ra sự khác biệt, những cú huých đã được tạo nên tại mỗi thị trường, đóng góp vào kết quả kinh doanh thành công của Viettel Global.

Các công ty không chỉ đứng top đầu về thị phần ở các thị trường, kết quả kinh doanh đã có chuyển biến rất mạnh mẽ. Trong hai năm vừa qua, mặc dù bị ảnh hưởng bởi đại dịch nhưng các thị trường đều tăng trưởng 2 con số. Dòng tiền về 5 năm gần đây đều ổn định và tăng, thậm chí còn vượt mục tiêu của năm. Ngoài các dịch vụ truyền thống như thoại và data, các thị trường đã triển khai được nhiều dịch vụ mới như ví điện tử, sàn thương mại điện tử, xổ số điện tử... góp phần quan trọng để các công ty đạt được tăng trưởng cao trong các năm qua và trong thời gian tới.

Trong năm tới, Viettel Global sẽ tiếp tục tập trung vào kinh doanh hiệu quả tại các thị trường hiện có, tìm các giải pháp để phát triển thuê bao tiêu dùng cao, phát triển các dịch vụ mới, và tối ưu chi phí để mang lại lợi nhuận tốt nhất. Viettel Global hướng đến mục tiêu phát triển bền vững, thể hiện ở việc các công ty vươn lên và giữ vững vị thế số 1, số 2 ở tất cả các thị trường. Tiếp đó là hoàn thành các mục tiêu tài chính và tối đa hoá dòng tiền về. Cuối cùng, chúng tôi đặt mục tiêu đưa Viettel Global trở thành doanh nghiệp Việt Nam dẫn đầu trong lĩnh vực đầu tư ra nước ngoài.

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 tiếp tục phát huy tốt vai trò quản trị, 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

NGUYỄN THỊ HẢI LÝ



Chủ tịch Hội đồng Quản trị
NGUYỄN THỊ HẢI LÝ

CON SỐ ẤN TƯỢNG 2021



Tổng dân số các thị trường đang kinh doanh

220 triệu

gần gấp **2,2 lần** dân số Việt Nam



Tổng số thuê bao hơn

58,7 triệu

trên toàn cầu



5/9 thị trường

đứng **top 1** về thuê bao (Myanmar, Campuchia, Lào, Đông Timor, Burundi)



6/8 thị trường

đứng **top 1 và 2** về thị phần tài chính điện tử



Dịch vụ viễn thông tăng trưởng

15,4%

gấp **3 lần** mức bình quân thế giới (5%)



Dịch vụ ngoài viễn thông tăng trưởng

17%

cao nhất trong **3 năm** trở lại đây



Dịch vụ tài chính điện tử tăng trưởng

59%

cao gấp **4 lần** mức bình quân thế giới (13%)



13 là tổng số giải thưởng quốc tế quan trọng **nhều nhất từ trước tới nay**

NHỮNG SỰ KIỆN NỔI BẬT NĂM 2021

Năm 2021 là năm Viettel Global bứt phá số hóa trên mọi lĩnh vực. Từng thị trường nước ngoài đều đạt được nhiều kết quả nổi bật về chuyển đổi số.

1. VIETTEL GLOBAL CÓ TỔNG GIÁM ĐỐC MỚI

Tháng 7/2021, ông Nguyễn Đạt được bổ nhiệm là Tổng Giám đốc mới của Viettel Global. Ông Nguyễn Đạt có trên 15 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực mạng lưới, hạ tầng viễn thông. Ông đã đảm nhiệm nhiều vị trí quản lý tại Tập đoàn Công nghiệp-Viễn thông Quân đội, như Trưởng ban Kỹ thuật Tập đoàn, Tổng Giám đốc Công ty Mạng lưới (Viettel Network) và Tổng Giám đốc Công ty Movitel S.A (công ty con của Viettel Global tại Mozambique).

Trong thời gian công tác tại Mozambique, ông Đạt đã điều hành công ty lấy lại đà tăng trưởng kỷ lục, bất chấp tình hình dịch Covid-19 diễn biến phức tạp. Movitel cũng được ghi nhận là một trong những thị trường nước ngoài của Viettel Global có dịch chuyển data tốt nhất.



Tổng Giám đốc
NGUYỄN ĐẠT

2. NATCOM RA MẮT DỊCH VỤ VÍ ĐIỆN TỬ NATCASH



Ngày 10/12/2021, Natcom đã chính thức khai trương dịch vụ ví điện tử Natcash, chỉ khoảng 24 giờ sau khi nhận được giấy phép từ Ngân hàng Trung ương Haiti. Với tiêu chí “nhanh, tin cậy và dễ tiếp cận”, Natcash sẽ đáp ứng tất cả các nhu cầu nạp, chuyển và rút tiền của người dân tại Haiti.

Natcash được triển khai với công nghệ tiên tiến và được thử nghiệm kỹ càng trên nền tảng di động. Natcash có sứ mệnh cung cấp cho người dân Haiti những trải nghiệm tốt nhất trên nền tảng ví điện tử, hướng tới một xã hội số không tiền mặt. Natcom sẽ tiếp tục nỗ lực để mang lại cho khách hàng những trải nghiệm mới, dịch vụ mới theo xu thế của thế giới hiện nay.

3. VIETTEL GLOBAL NHẬN BẰNG KHEN CỦA CHÍNH PHỦ VIỆT NAM

Ngày 22/3/2021, Viettel Global đã vinh dự nhận được Bằng khen của Phó Thủ tướng - Bộ trưởng Bộ Ngoại giao Phạm Bình Minh, đúng vào dịp Tổng Công ty chuẩn bị kỷ niệm 15 năm thành lập.

Ghi nhận những dấu ấn của Viettel trên trường quốc tế, lãnh đạo Bộ Ngoại giao nhấn mạnh Viettel đã khẳng định hình mẫu về một doanh nghiệp Việt dũng cảm, tiên phong, khao khát chinh phục thế giới, ghi dấu ấn đậm nét của thương hiệu Việt trên toàn cầu. Viettel cũng là doanh nghiệp viễn thông được Bộ Ngoại giao tin tưởng lựa chọn để thúc đẩy quá trình chuyển đổi số, hướng tới nền ngoại giao toàn diện, hiện đại.



Tên gọi Viettel không còn là tên gọi của riêng doanh nghiệp mà gắn với hình ảnh một Việt Nam năng động, đổi mới, hiện đại, thân thiện, giàu lòng nhân ái tại các quốc gia Viettel đầu tư.

Thủ trưởng Bộ Ngoại giao | ĐẶNG HOÀNG GIANG

4. MYTEL VƯỢT LÊN SỐ 1 THỊ TRƯỜNG MYANMAR

Tuy trải qua một năm khó khăn, liên tiếp chịu ảnh hưởng thiên tai, dịch Covid-19 và đặc biệt là bất ổn chính trị, nhưng Mytel vẫn linh hoạt và tận dụng triệt để cơ hội để kinh doanh. Theo đó, từ nhà mạng thứ 4 gia nhập thị trường, Mytel đã đã xuất sắc vượt lên vị trí số 1 với 32,8% thị phần thuê bao di động

và 51% thị phần dịch vụ internet có dây, trở thành thị trường có tập khách hàng và doanh thu lớn nhất trong các thị trường Viettel Global đầu tư. Bên cạnh đó, Siêu ứng dụng MyID tiếp tục là ứng dụng số 1 tại Myanmar để người dân tự chăm sóc, tương tác với nhà mạng, giải trí kết nối, đạt gần 14 triệu người dùng.



5. CÁC THỊ TRƯỜNG ĐẠT 13 GIẢI THƯỞNG QUỐC TẾ

Năm 2021, các công ty thị trường đã đạt được 13 giải thưởng quốc tế uy tín – nhiều nhất từ trước tới nay. Các giải thưởng đều bám sát theo định hướng chuyển đổi số phù hợp với chiến lược phát triển trong giai đoạn mới.



Giải thưởng Kinh doanh Quốc tế - Stevie Awards

MYTEL Giải Bạc hạng mục “Công ty của năm” và Giải Vàng hạng mục “Chiến dịch marketing trên di động của năm”.

NATCOM và HALOTEL lần lượt đạt Giải Vàng và Giải Bạc hạng mục “Sản phẩm viễn thông tốt nhất”.

UNITEL Giải Đồng hạng mục “Công ty công nghệ sáng tạo của năm” cho doanh nghiệp có quy mô lớn.

TELEMOR Giải Bạc hạng mục “Trải nghiệm thương hiệu với khách hàng của năm”.

Giải thưởng Doanh nghiệp Quốc tế tốt nhất – Globee Awards

METFONE Giải Vàng các hạng mục “Ứng dụng giải trí hay nhất của năm”, “Giải pháp CNTT dành cho Doanh nghiệp/Tổ chức tốt nhất của năm” và “Sản phẩm giáo dục và đào tạo hay nhất của năm”.

MYTEL Giải Vàng hạng mục “Chiến dịch marketing trên di động của năm” và Giải Đồng hạng mục “Doanh nghiệp trách nhiệm của năm”.

Giải thưởng Truyền thông Xuất sắc – Globee Awards

METFONE Giải Vàng hạng mục “Giải pháp thanh toán”.

Giải thưởng Consumer Choice Awards Africa

HALOTEL đạt giải “Dịch vụ viễn thông thân thiện với người tiêu dùng với giá cả phải chăng”

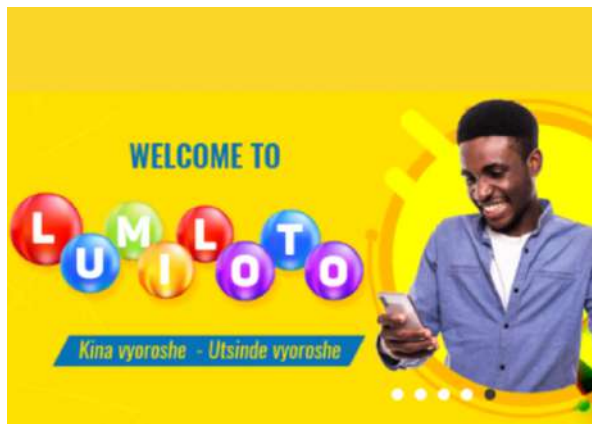
6. HALOTEL CÁN MỐC 5 TRIỆU THUÊ BAO TRƯỚC KẾ HOẠCH 1 NĂM



Tháng 7/2021, thuê bao của Halotel cán mốc 5 triệu, hoàn thành mục tiêu trước 1 năm so với kế hoạch. Để đạt được điều này, Halotel đã tận dụng tốt thời cơ kết hợp với chiến lược “Tập trung nguồn lực vào 4G làm thế mạnh cạnh tranh, làm nguồn tăng trưởng chính” và tăng trưởng đột phá trong năm vừa qua.

Ngoài ra, cũng phải kể đến đóng góp của dịch vụ ví điện tử HaloPesa: việc đã đưa ra ba gói cước đặc biệt, khuyến mại khủng về thoại dành cho khách hàng khi mua thẻ cào bằng HaloPesa đã giữ chân và thu hút thêm số lượng thuê bao nhất định về cho Halotel.

7. LUMITEL - NHÀ MẠNG ĐẦU TIÊN CUNG CẤP DỊCH VỤ SỐ SỐ ĐIỆN TỬ TẠI BURUNDI



Ngày 01/07/2021, Lumitel chính thức khai trương dịch vụ số điện tử Lumiloto tại thị trường Burundi, trở thành nhà mạng đầu tiên được cấp phép khai thác dịch vụ này tại Burundi cũng như trong số các thị trường nước ngoài của Viettel. Sự kiện đánh dấu một bước tiến mới của Lumitel nói riêng và Viettel Global nói chung trong mục tiêu trở thành nhà cung cấp dịch vụ số hàng đầu. Dịch vụ Lumiloto đã bổ sung thêm vào hệ sinh thái các sản phẩm, dịch vụ số của Lumitel hiện có, bao gồm Lumi-Cash (Ví điện tử), LumiCloud (B2B Solution), LumiTV (OTT TV) bên cạnh các dịch vụ viễn thông truyền thống (thoại, sms, data, VAS).

8. METFONE CHÍNH THỨC VƯỢT ĐỐI THỦ VỀ QUY MÔ DOANH THU

Năm 2021, trong bối cảnh thị trường viễn thông Campuchia đã bão hòa, môi trường kinh doanh có nhiều thay đổi, Metfone vẫn giữ vững vị trí số 1 tại thị trường với 42% thị phần dịch vụ di động và 62% dịch vụ cố định băng rộng.

Doanh thu dịch vụ tăng trưởng 8%, hoàn thành 118% kế hoạch - mức tăng trưởng cao nhất trong các thị trường đã bão hòa về dịch vụ viễn thông.



Metfone cũng thực hiện tốt định hướng chuyển dịch data, tỷ trọng khách hàng data chiếm 87% trong đó khách hàng 4G chiếm 93%, cao nhất tại các thị trường Viettel đầu tư. Nhờ đó, Metfone chính thức vượt qua đối thủ Smart về quy mô doanh thu; cùng với đó, các chỉ số hiệu quả tài chính đạt cao nhất trong 5 năm trở lại đây.



9. UNITEL BÙNG NỔ MẠNH MẼ VỚI VÍ ĐIỆN TỬ U-MONEY

Sau 2 năm chính thức ra mắt, u-money đã cán mốc 1,5 triệu thuê bao đăng ký sử dụng ví, tăng gấp 3 lần so với năm 2020 và gấp 1,2 lần số lượng thẻ ATM do toàn bộ các ngân hàng đã phát hành tại Lào.

U-money cũng có mạng lưới 10.000 điểm giao dịch và 80.000 điểm chấp nhận thanh toán thông qua mã QR Code, góp phần đẩy mạnh việc thanh toán số, phổ cập dịch vụ tài chính điện tử cho mọi người dân tại Lào.

U-Money là ứng dụng có lượt tải về nhiều nhất trên các nền tảng Android và iOS với hơn 650.000 lượt tải, tương đương lượng tải về của ứng dụng ngân hàng lớn nhất ở Lào đã triển khai được 9 năm và gấp 8 lần so với đối thủ.

Trong năm 2021, u-money được Phòng Thương mại và Công nghiệp Lào (LNCCI) trao danh hiệu "Doanh nghiệp dẫn đầu - Ứng phó với Covid 19", nâng tổng số giải thưởng trong nước và quốc tế của ví điện tử này lên 4 giải.





CÁC DANH HIỆU GIẢI THƯỞNG



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.
- 2016 Top 100 thương hiệu viễn thông giá trị nhất khu vực Đông Nam Á ~ 94 triệu USD – 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.

- 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.
- 2016 Chiến dịch xây dựng thương hiệu tốt nhất - Lumitel tại Burundi.

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.
- 2020**
 - Giải Đồng hạng mục “Dịch vụ tài chính xuất sắc nhất” - Telemor tại Đông Timor.
 - Giải Bạc hạng mục “Công ty của năm” và giải Vàng hạng mục “Chiến dịch marketing trên di động của năm” – Mytel tại Myanmar.
 - Natcom tại Haiti và Halotel tại Tanzania lần lượt đạt Giải Vàng và Giải Bạc hạng mục “Sản phẩm viễn thông tốt nhất”.
- 2021**
 - Giải Đồng hạng mục “Công ty công nghệ sáng tạo của năm” cho doanh nghiệp có quy mô lớn – Unitel tại Lào.
 - Giải Bạc hạng mục “Trải nghiệm thương hiệu với khách hàng của năm” – Telemor tại Đông Timor.

GIẢI THƯỞNG CÔNG NGHỆ THÔNG TIN THẾ GIỚI

(IT WORLD AWARDS)

Là giải thưởng thường niên do Network Product Guide (trụ sở tại Thung lũng Silicon, Hoa Kỳ) tổ chức, nhằm tôn vinh những thành tựu tiêu biểu của ngành Công nghệ thông tin (CNTT) trên toàn thế giới.

- 2020**
 - Giải Vàng hạng mục “Sản phẩm và dịch vụ CNTT tốt nhất dành cho Chính phủ” - Unitel tại Lào.
 - Giải Bạc hạng mục “Sản phẩm và dịch vụ CNTT tốt nhất dành cho ngành Tài chính, Ngân hàng và Bảo hiểm” - Unitel tại Lào.

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

GIẢI THƯỞNG STEVIE AWARDS CHÂU Á - THÁI BÌNH DƯƠNG

(PACIFIC ASIA STEVIE AWARDS)

Stevie Awards là giải thưởng uy tín hàng đầu thế giới nhằm vinh danh những thành tựu, đóng góp của các tổ chức và chuyên gia trên toàn thế giới từ năm 2002.

- 2020**
 - Giải Bạc hạng mục “Đổi mới Sản phẩm và Dịch vụ tiêu dùng” – Unitel tại Lào.
 - Giải Đồng hạng mục “Đổi mới và phát triển Dịch vụ chính phủ Điện tử” – Unitel tại Lào.

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 EMEA)

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

HỘI NGHỊ ĐẦU TƯ THƯỜNG NIÊN

(AIM)

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

GLOBEE AWARDS

- 2021** • Metfone tại Campuchia đạt Giải Vàng các hạng mục:
- ♦ “Ứng dụng giải trí hay nhất của năm”
 - ♦ “Giải pháp CNTT dành cho Doanh nghiệp/Tổ chức tốt nhất của năm”
 - ♦ “Sản phẩm giáo dục và đào tạo hay nhất của năm”
 - ♦ “Giải pháp thanh toán”
- 2021** • Mytel tại Myanmar đạt:
- ♦ Giải Vàng hạng mục “Chiến dịch marketing trên di động của năm”
 - ♦ Giải Đồng hạng mục “Doanh nghiệp trách nhiệm của năm”

GIẢI THƯỞNG DO NGƯỜI TIÊU DÙNG BÌNH CHỌN CỦA CHÂU PHI

(CONSUMER CHOICE AWARDS AFRICA)

- 2021** • “Dịch vụ viễn thông thân thiện với người tiêu dùng và giá cả phải chăng” – 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 “Vi sự nghiệp phát triển ngành CNTT” – Unitel tại Lào
- Huân chương Anh hùng hạng Nhì - Unitel tại Lào
- 2016** • Huân chương Lao động hạng Nhì - 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 Nhì - Unitel tại Lào
- Huân chương Lao động hạng Nhất – Metfone tại Campuchia
- 2019** • Huân chương Tự do hạng Nhất – Unitel tại Lào
- Huân chương Phát triển hạng Nhất – Unitel tại Lào
- 2020** • Bằng khen cao quý nhất cấp nhà nước “Honneur & Mérite” ghi nhận “9 năm đóng góp cho cộng đồng và tiến bộ công nghệ của ngành viễn thông ở Haiti” – Natcom tại Haiti.



TỔNG QUAN VỀ VIETTEL GLOBAL

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	84-24-62626868
Fax	84-24-62568686
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 23 ngày 16/12/2019
Người đại diện theo pháp luật	Nguyễn Đạt - Chức vụ: Tổng Giám đốc
Vốn điều lệ đăng ký	30.438.112.000.000 đồng
Vốn điều lệ thực góp	30.438.112.000.000 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:	3.043.811.200 (Ba tỷ không trăm bốn mươi ba triệu tám trăm mười một nghìn hai trăm) cổ phiếu

THÔNG TIN CỔ ĐÔNG

CỔ ĐÔNG LỚN TÍNH TỚI 30/12/2021

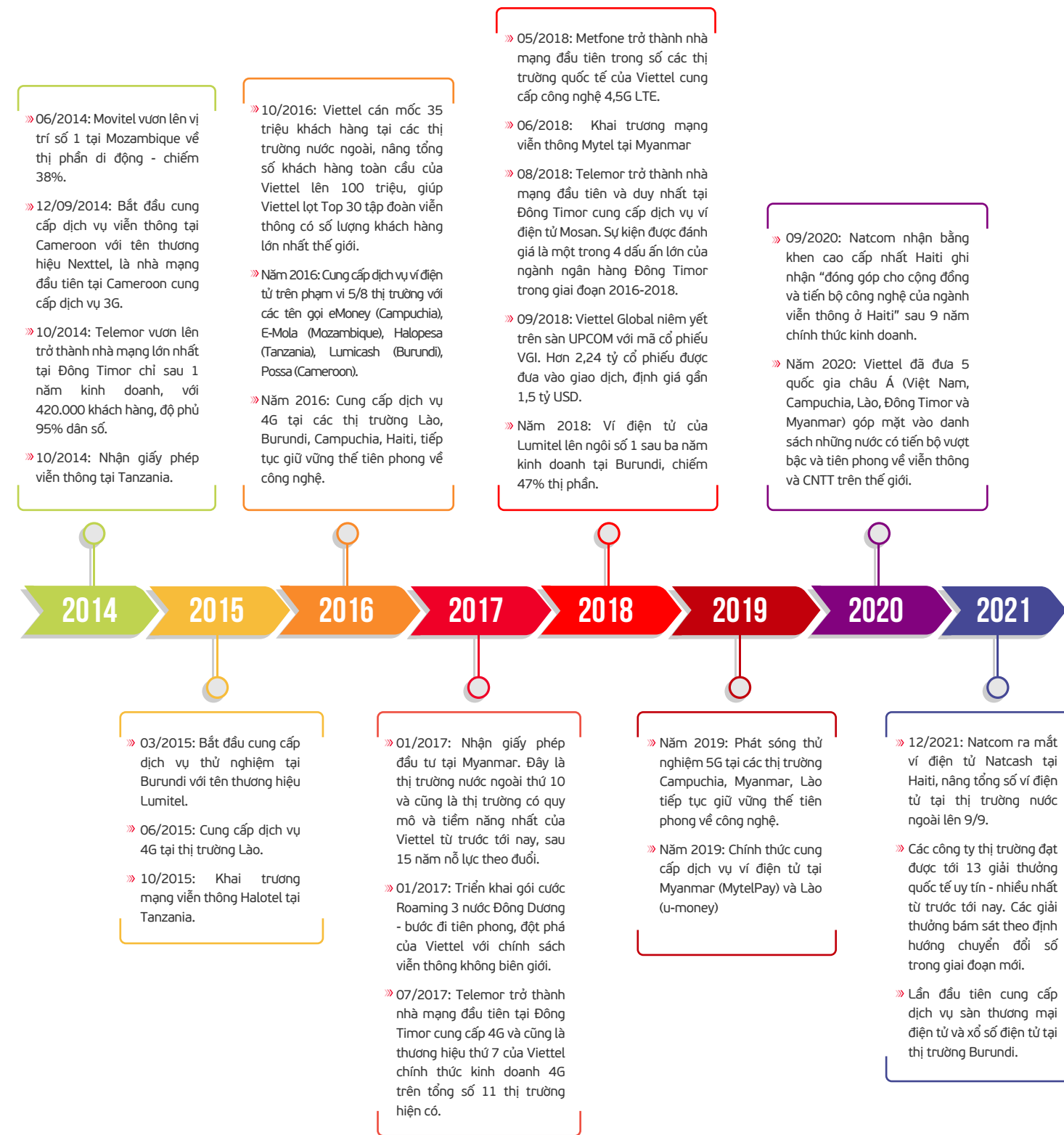
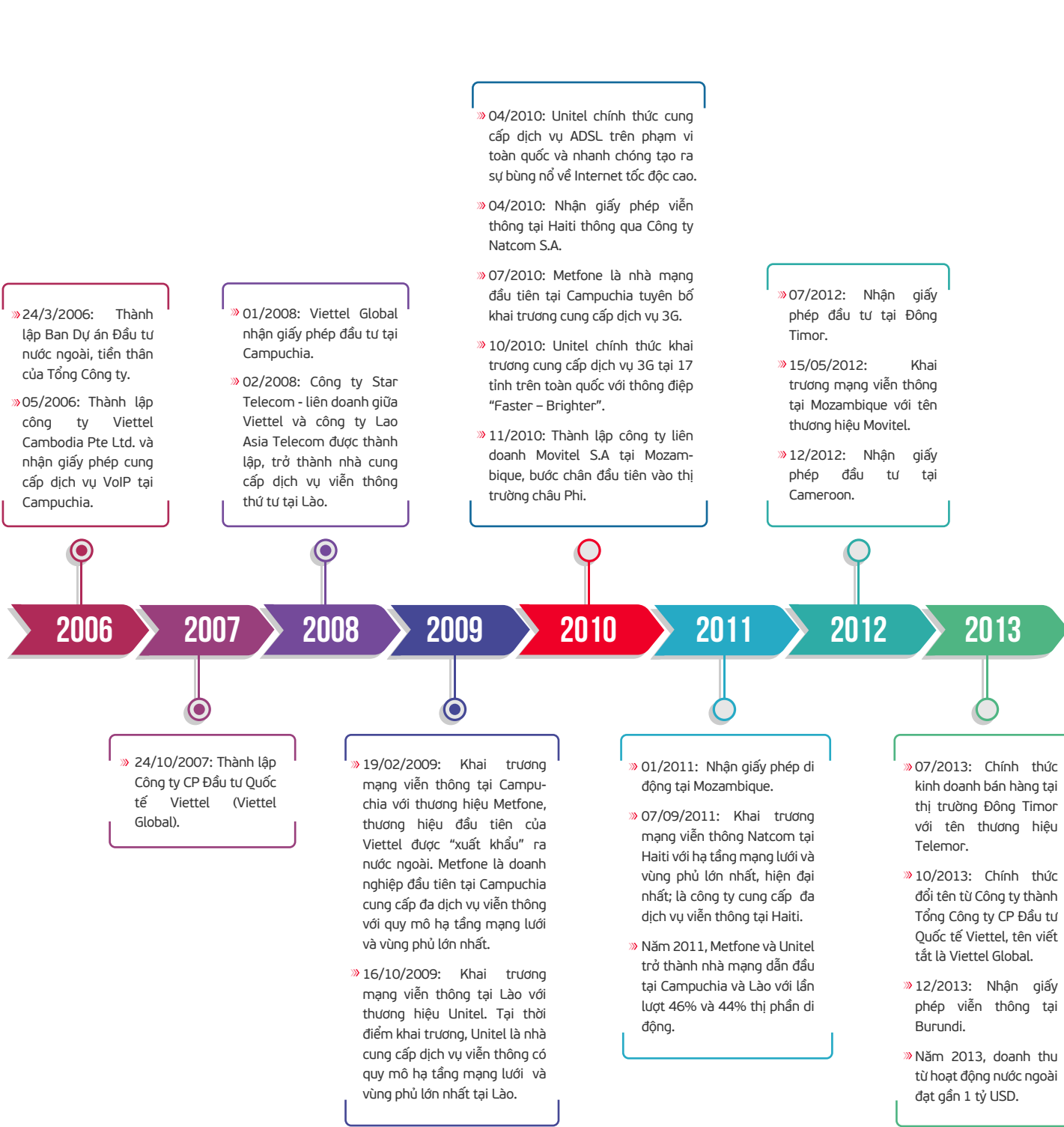
Tên:	Tập đoàn Công nghiệp - Viễn thông Quân đội
Số lượng:	3.014.205.300 cổ phần
Tỉ lệ:	99,027 %
Ngoài ra có:	9.833 Cổ đông (theo Chốt danh sách cổ đông ngày 24/05/2021)

CƠ CẤU CỔ ĐÔNG TẠI THỜI ĐIỂM CHỐT DANH SÁCH CỔ ĐÔNG NGÀY 24/05/2021

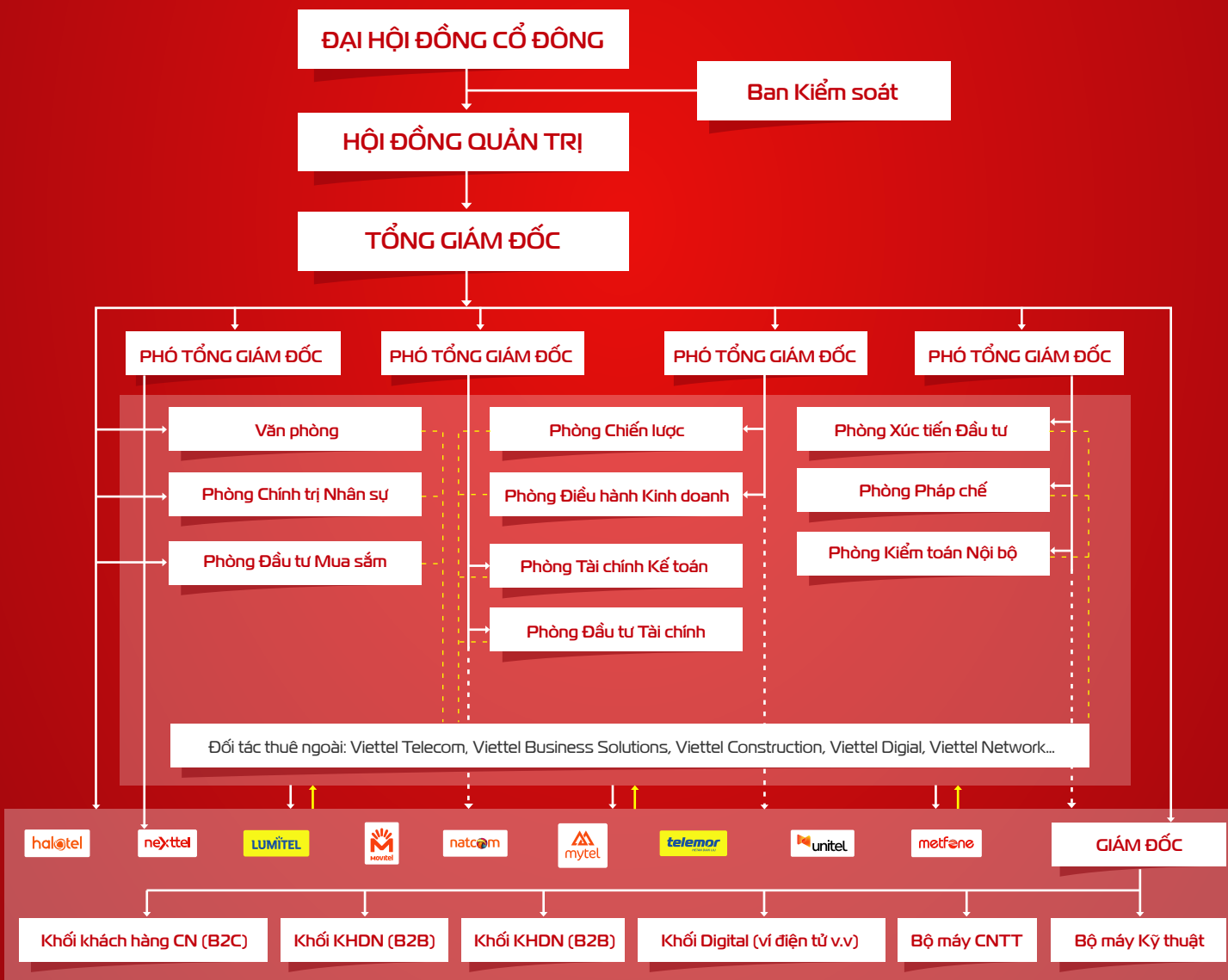
STT	Họ và tên	Số lượng cổ đông	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ % trên vốn điều lệ thực góp
I	Cổ đông trong nước	9.543	3.040.626.192	99,895%
1	Tổ chức	9	3.014.497.388	99,037%
2	Cá nhân	9.543	26.128.804	0,858%
II	Cổ đông nước ngoài	291	2.684.288	0,105%
1	Tổ chức	3	28.700	0,001%
2	Cá nhân	288	3.156.308	0,104%
III	Cổ phiếu quỹ	0	0	0
	Tổng cộng	9.834	3.043.811.200	100%

CÁC MỐC PHÁT TRIỂN
VIETTEL GLOBAL

CÁC MỐC PHÁT TRIỂN



SƠ ĐỒ TỔ CHỨC VÀ CƠ CẤU QUẢN LÝ



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 Tổng Công ty và các nghị quyết của ĐHĐCĐ.

DANH SÁCH CÁC THÀNH VIÊN HĐQT:



ÔNG

TÀO ĐỨC THẮNG

Chủ tịch Hội đồng quản trị (Miễn nhiệm từ ngày 12/01/2022)



BÀ

NGUYỄN THỊ HẢI LÝ

Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị (Bổ nhiệm Chủ tịch từ ngày 12/1/2022)



ÔNG

NGUYỄN ĐẠT

Thành viên Hội đồng quản trị



ÔNG

NGUYỄN ĐỨC QUANG

Thành viên Hội đồng quản trị



ÔNG

LÊ XUÂN HÙNG

Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị



BÀ

NGUYỄN THỊ THANH NGA

Thành viên Hội đồng quản trị



ÔNG

PHAN TRƯỜNG SƠN

Thành viên Hội đồng quản trị

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:

- Giám sát các hoạt động của HĐQT: Giám sát việc triệu tập và tổ chức ĐHĐCĐ thường niên, bất thường trong năm; Giám sát, kiểm tra việc thực thi các Nghị quyết của ĐHĐCĐ, công tác tổ chức các cuộc họp HĐQT, việc ban hành các Nghị quyết, các quy chế thuộc thẩm quyền của HĐQT.
- Giám sát các hoạt động quản lý của Ban điều hành: Giám sát, kiểm tra việc thực thi các Nghị quyết của HĐQT, tính tuân thủ trong phân cấp thẩm quyền của HĐQT cho Ban điều hành; Giám sát việc ban hành và thực thi các nội dung theo các quy định, quy trình, quy chế thuộc thẩm quyền của Ban điều hành.
- Kiểm tra, thẩm định báo cáo tài chính định kỳ của Tổng Công ty.
- Kiểm tra, giám sát công tác hạch toán, kế toán, tính trung thực, hợp lý trong việc trình bày BCTC của Tổng Công ty.
- Kiểm tra, đánh giá tính hiệu lực, hiệu quả của Hệ thống kiểm soát nội bộ của Tổng Công ty.

DANH SÁCH BKS



ÔNG

LÊ QUANG TIỆP

Trưởng Ban Kiểm soát



ÔNG

NGUYỄN HOÀI BẮC

Thành viên Ban Kiểm soát



BÀ

QUẢN THỊ THU HÀ

Thành viên Ban Kiểm soát

BAN ĐIỀU HÀNH VIETTEL GLOBAL



ÔNG

NGUYỄN ĐẠT

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



Năm 2021, trong bối cảnh dịch bệnh Covid-19 bùng phát nghiêm trọng, thị trường viễn thông Campuchia đã bão hòa, môi trường kinh doanh có nhiều thay đổi, Metfone vẫn tiếp tục bứt phá. Doanh thu dịch vụ tăng trưởng 8%, hoàn thành 118% kế hoạch - mức tăng trưởng cao nhất trong các thị trường đã bão hòa về dịch vụ viễn thông. Metfone cũng thực hiện tốt định hướng chuyển dịch data, tỷ trọng khách hàng data chiếm 87% trong đó khách hàng 4G chiếm 93%, cao nhất tại các thị trường Viettel đầu tư. Metfone tiếp tục giữ vững vị trí Công ty Viễn thông số 1 với 42% thị phần dịch vụ di động và 62% dịch vụ cố định băng rộng.

Bên cạnh đó, siêu Ứng dụng CamID, nhằm phục vụ và nâng cao trải nghiệm khách hàng, đã có 2 triệu khách hàng chỉ sau 8 tháng. Hệ sinh thái số với các hoạt động marketing, bán hàng, chăm sóc khách hàng

đạt hơn 10 triệu người dùng và theo dõi trên các nền tảng Facebook, YouTube, TikTok, Telegram, CamID.

Ngoài ra, Metfone cũng đã đồng hành với cơ quan Chính phủ Campuchia cung cấp các giải pháp chuyển đổi số cho các lĩnh vực như y tế và giáo dục, ký kết hợp tác toàn diện với nhiều công ty, tập đoàn hàng đầu tại Campuchia.

Năm 2021 cũng là năm đặc biệt thành công khi Metfone đạt 4 giải vàng cho 4 sản phẩm CamID, hệ thống SIS (School Information System), ví điện tử eMoney và chuỗi phim Phật giáo Path of Dharma, được tổ chức giải thưởng quốc tế Globee Awards xứng tên là Top 5 công ty nhận được giải thưởng nhiều nhất trong năm. Những giải thưởng này một lần nữa khẳng định vị thế dẫn đầu của Metfone trên thị trường và góp phần lan tỏa hình ảnh thương hiệu một cách tích cực và mạnh mẽ.



Năm 2021, đồng hành cùng chính phủ chống dịch Covid-19, Unitel đã có những hỗ trợ kịp thời cho lực lượng y tế tuyến đầu, hỗ trợ hệ thống cầu truyền hình cho hội nghị ASEAN với Mỹ về vắc-xin phòng chống Covid, hệ thống cầu truyền hình cho các tuyến huyện để điều hành hàng ngày, hỗ trợ Bộ y tế nhắn tin tới 4 triệu người dân. Vì những đóng góp quan trọng đó, Unitel đã vinh dự được nhận bằng khen của Bộ Ngoại giao nước CHXHCN Việt Nam về thành tích xuất sắc trong công tác phòng chống Covid-19 tại nước ngoài.

Dịch vụ Ví điện tử u-money đã được chính phủ và các tổ chức quốc tế lựa chọn là kênh chuyển tiền lương và trợ cấp cho xã hội. Trong đó, kho bạc Nhà nước đã lựa chọn Unitel để chi trả lương hàng tháng cho công chức tại 9 tỉnh, trưởng bản, doanh nghiệp ở 96/123 mường.

Unitel cũng trở thành công ty chiến lược được Chính phủ tin tưởng phát triển các

dự án như: Dự án hệ thống quản lý hộ tịch, hệ thống quản lý ngân hàng, ứng dụng công nghệ trong cuộc sống hàng ngày, góp phần vào cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 của chính phủ như xây dựng Chính phủ điện tử, hệ thống an toàn thông tin, dự án chăm sóc sức khỏe và hệ thống quản lý giáo dục điện tử.

Unitel cung cấp đa dạng các dịch vụ giải trí nội dung số như Super Apps Mocha – Mạng xã hội của người Lào, uClip – YouTube của người Lào, Muanlai TV, Film Online... đạt số lượng hơn 550 nghìn, tương đương 30% khách hàng di động sử dụng dịch vụ trả phí hàng tháng.

Ngoài ra, Unitel cũng đã nhận được các giải thưởng trong nước và quốc tế như: Giải Đồng IBA: Công ty công nghệ sáng tạo của năm; Giải khuyến khích cuộc thi Lao ICT do Bộ Công thương Lào tổ chức; Giải thưởng doanh nghiệp xuất sắc đối với ví điện tử u-money; lọt vào vòng chung kết Giải thưởng Truyền thông Thế giới (WCA).

natcom

Haiti



Với mục tiêu chuyển đổi từ một công ty viễn thông truyền thống sang một công ty công nghệ toàn diện, Natcom thực hiện tối ưu hóa hiệu quả hoạt động, đẩy mạnh các ứng dụng thông tin trong quản trị nội bộ, số hóa các quy trình, tăng năng suất, tối ưu chi phí.

Những thay đổi về quản trị, công nghệ đã mang lại cho Natcom nhiều kết quả nổi bật. Doanh thu dịch vụ duy trì tăng trưởng 2 con số 5 năm liên tiếp, số lượng khách hàng tăng trưởng 6 năm liên tiếp, cán mốc 3,1 triệu khách hàng.

Natcom cũng xây dựng hình ảnh mới theo hướng trẻ trung, năng động để phù hợp với chiến lược của giai đoạn mới là “lấy data làm lợi thế cạnh tranh”. Theo đó, màu cam được chọn là gam màu chủ đạo. Đồng thời, Natcom cũng ra mắt các sản phẩm, gói cước nhiều ưu đãi cho giới trẻ và người có thu nhập cao, tích cực tổ chức các sự kiện

cho giới trẻ như giải bóng đá sinh viên, ma-ra-tông, quảng cáo qua các TVC trẻ trung và đầy mạnh trên nền tảng mạng xã hội, OTT. Chiến dịch đã tạo ra sự thay đổi cả về hình thức lẫn nội dung trong tâm trí khách hàng, tạo sức bật cho Natcom phát triển thuê bao và tạo ấn tượng tốt cho khách hàng về một nhà mạng tiên phong công nghệ, số một về data tại Haiti.

Bên cạnh đó, Natcom đã và đang trở thành đối tác tin cậy của Chính phủ và cộng đồng doanh nghiệp Haiti trong việc tư vấn, cung cấp hạ tầng, xây dựng giải pháp số. Natcom đã cung cấp nhiều giải pháp cho các doanh nghiệp đặc biệt là khối SME. Hiện nay, cộng đồng doanh nghiệp tại quốc gia này đã coi Natcom là nhà tư vấn uy tín về chuyển đổi công nghệ và cung cấp các dịch vụ số ở Haiti.

M

movitel

Mozambique



Tăng trưởng 31,8% trong năm 2021, Movitel duy trì mức tăng trưởng trên 20% trong 3 năm liên tiếp. Một trong những chiến lược then chốt của Movitel là quyết liệt chuyển hướng sang chiến lược “thành thị và 4G”. Hoạt động chuyển dịch sang thuê bao 4G được thúc đẩy bằng cách liên tục mở rộng vùng phủ và nâng cấp dung lượng mạng 4G. Với việc mỗi năm tăng thêm 400 trạm 4G, Movitel trở thành nhà mạng có vùng phủ rộng nhất và chất lượng tốt nhất. Đồng thời, nhà mạng này tiếp tục lấy lợi thế về chính sách data cạnh tranh hơn để tạo cơ hội chia sẻ tập khách hàng data của đối thủ.

Năm 2021, Movitel là 1 trong 3 công ty thị trường có sự chuyển dịch tốt nhất về thuê bao Arpu cao và thành thị, góp phần tăng trưởng khách hàng chung toàn mạng: khách hàng di động tăng thêm mạnh mẽ, lũy kế đạt đỉnh 6,5 triệu, đạt 44,6% thị phần, trong đó có tới 43% là khách hàng data.

Movitel cũng chú trọng mở rộng và chăm sóc kênh phân phối, kết quả là số lượng kênh bán có kích hoạt khách hàng mới hàng tháng tăng 43% so với năm 2020. Qua đó, sản lượng khách hàng mới và nạp thẻ trung bình tháng tăng 31% so với cùng kỳ 2020.

Đối với các dịch vụ số mới, Movitel cũng đạt được những thành quả nhất định trong việc phát triển khách hàng Ví (tăng gấp 2,5 lần so với 2020) và mở rộng mạng lưới điểm giao dịch rộng khắp (22.000 điểm trên toàn quốc).

Đặc biệt, Movitel đã có tầm nhìn hướng tới việc xây dựng một hệ sinh thái xã hội số trong tương lai, bước đầu tìm ra chiến lược để phát triển thuê bao ví điện tử và xây dựng Siêu ứng dụng (Super App). Trong giai đoạn đầu, hệ thống SuperApp hoạt động ổn định thu hút 730.000 người dùng, trong đó tỷ lệ hoạt động hàng tháng cao tới 85%.



Hệ thống Trường học trực tuyến (MEskola) được phát triển bởi Telemor đã trở thành ứng dụng tốt nhất để dạy và học trực tuyến cho người dân Đông Timor. Đối với khách hàng doanh nghiệp, trong suốt nhiều năm qua, Telemor là đối tác tin cậy của chính phủ, nhiều tổ chức và công ty trên cả nước. Về sản phẩm dịch vụ số, ví điện tử Mosan đạt mục tiêu thách thức, tiếp tục là kênh thanh toán số hàng đầu với ~85% thị phần. Ứng dụng SuperApp Kakoak tăng trưởng nhanh chóng, đạt 200 nghìn thuê bao, chiếm ~60% số lượng thuê bao data.

Những thành quả đáng khích lệ này giúp Telemor giữ vững vị trí nhà mạng số 1 về di động. Không chỉ vậy, Telemor cũng là thị trường có tỉ lệ chuyển dịch data cao của Viettel, đạt 64% khách hàng sử dụng data trên toàn mạng.

Ngoài ra, chiến dịch "Hello Bonita Timor" – loạt phim về cảnh đẹp, đất nước, con người của Đông Timor – cũng giành được giải quốc tế IBA danh giá.



Cameroon là thị trường thứ 7 trên toàn thế giới và là thị trường thứ 2 tại châu Phi của Viettel. Dự án Nexttel là dự án trọng điểm và lớn nhất của Việt Nam từ trước đến nay tại Cameroon: kết quả của dự án Nexttel tạo nên một bức tranh toàn diện cho các nhà đầu tư nước ngoài thấy rõ môi trường đầu tư tại Cameroon và sẽ ảnh hưởng tới các quyết định đầu tư vào đất nước này.

Tại thời điểm đầu tư, thị trường viễn thông Cameroon có 11 triệu thuê bao register với mật độ thâm nhập di động khoảng 38%, được chiếm lĩnh bởi 03 nhà mạng Orange, MTN và CAMTEL. Tại thời điểm khai trương, Nexttel có 1.100 trạm BTS, phủ sóng tới 70% dân số và 8.200 km cáp quang. Với số lượng cáp quang này, Nexttel trở thành nhà mạng số 1 về hạ tầng tại Cameroon.

Nexttel là nhà mạng có chuyên môn và khả năng chuyển đổi cuộc sống của khách hàng và triển vọng của họ thông qua các công nghệ mới, đồng thời góp phần tiên phong thay đổi cách tiếp cận và sử dụng các dịch vụ viễn thông tại Cameroon.

- Là nhà mạng đầu tiên tại Cameroon cung cấp dịch vụ 3G.
- Triển khai các dịch vụ giá trị gia tăng trên nền tảng 3G như ứng dụng Nexttel TV, ví điện tử Possa v.v và nhận được nhiều phản hồi tích cực từ phía khách hàng.
- Cá thể hóa chính sách đến từng đối tượng khách hàng nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu cá nhân.
- Nhà cung cấp dịch vụ Internet tốt nhất – Giải thưởng Ascom.
- Kênh phân phối rộng khắp, tới tận vùng sâu vùng xa: cung cấp dịch vụ tới mọi người dân CMR.

LUMITEL Burundi



Năm 2013, tại Burundi - một quốc gia nằm ở trung tâm châu Phi, dân số 10 triệu người nhưng chỉ có 1 đài truyền hình và radio. Gần 80% hộ gia đình không có tivi và 98% dân số chưa từng sử dụng Internet.

Năm 2021, khung cảnh quen thuộc trên đường phố, trong nhà, nơi văn phòng công sở hay trên cánh đồng, trang trại của Burundi... là hàng triệu người dân đang sử dụng điện thoại di động có kết nối data. Đặc biệt, những người dân này có thể không có tài khoản ngân hàng nhưng sẽ có tài khoản ví điện tử - dịch vụ thanh toán số hiện đại nhất tại quốc gia này.

Đóng góp vào những thay đổi của Burundi là Lumitel. Có mặt từ năm 2013, Lumitel nhanh chóng phủ các trạm phát sóng kín 18 tỉnh thành, đem sóng di động đến từng ngõ ngách, địa bàn xa xôi và tung ra các sản phẩm đột phá trong dịch vụ Internet như gói Social truy cập Facebook và WhatsApp không giới hạn.

Năm 2021, Lumitel đã chủ động, tích cực thúc đẩy phát triển kinh tế số tại Burundi với hệ sinh thái đa dạng gồm: viễn thông, fintech, giải pháp CNTT và dịch vụ số, đồng thời tiên phong phát triển các giải pháp công nghệ cho doanh nghiệp và chính phủ. Lumitel là nhà mạng đầu tiên tại Burundi và cũng là công ty nước ngoài đầu tiên của Viettel cung cấp các dịch vụ sàn thương mại điện tử và xử lý số điện tử.

Chiến lược phát triển thuê bao data đã giúp Lumitel giữ vững ngôi vị số 1 và tăng thêm thị phần di động. Năm 2021, Lumitel đạt 58% thị phần, tăng 1,9% so với năm 2020. Về dịch vụ ví điện tử, Lumicash đã khẳng định vai trò quan trọng trong việc thanh toán điện tử của người dân Burundi với thị phần lên đến 75% (tăng 2,4% so với năm trước).

halotel Tanzania



Năm 2021 tiếp tục là một năm tăng trưởng vượt bậc của Halotel: doanh thu dịch vụ bình quân đạt 25%/năm, hoàn thành mục tiêu 5 triệu khách hàng trước một năm so với kế hoạch. Đặc biệt, Halotel cũng có những bước chuyển dịch data thành công: tỷ lệ khách hàng data chiếm tỷ trọng 43% tổng khách hàng di động, cao nhất trong các thị trường châu Phi.

Về dịch vụ ví điện tử, HaloPesa là sản phẩm được đông đảo khách hàng đón nhận tích cực, với 53% khách hàng di động Halotel sử dụng HaloPesa (khoảng 2,7 triệu khách hàng, chiếm 10% thị phần ví điện tử tại Tanzania). Kể từ khi dịch vụ được ra mắt, Halopesa, với sự đơn giản trong cách sử dụng và giao diện thân thiện với người dùng, đã mang lại cho khách hàng trải nghiệm hiệu quả và tiện lợi trong việc thực hiện giao dịch thanh toán không dùng tiền mặt. Hiện nay, doanh thu từ dịch vụ ví đóng góp 10% tổng doanh thu và có tới 45% giao dịch nạp thẻ được thực hiện qua ví.

“ HALOPESA ĐANG LÀ MỘT TRONG CÁC DỊCH VỤ VÍ TẠI THỊ TRƯỜNG NƯỚC NGOÀI THÀNH CÔNG NHẤT ”

Những cố gắng của Halotel trong giai đoạn khó khăn chung toàn cầu do dịch bệnh đã được ghi nhận xứng đáng. Ví HaloPesa đạt Giải Bạc hạng mục “Sản phẩm của công ty viễn thông” thuộc hệ thống Giải thưởng Kinh doanh Quốc tế (Stevie Awards). Ngoài ra, Halotel cũng được tôn vinh là “Dịch vụ viễn thông thân thiện với người tiêu dùng và giá cả phải chăng” do Giải thưởng Người tiêu dùng Châu Phi (Consumer Choice Awards Africa) 2021 trao tặng. Đây là lần đầu tiên Halotel được công nhận tại một giải thưởng danh giá của khu vực. Những giải thưởng này đã nâng cao nhận thức thương hiệu Halotel và lan tỏa sự hiện diện của thương hiệu tới hàng triệu khách hàng Châu Phi.


mytel
Myanmar



Năm 2021 là một trong những năm khó khăn của Myanmar và là một năm cực kỳ khó khăn của Mytel trong 3,5 năm kinh doanh. Mytel liên tiếp chịu ảnh hưởng từ thiên tai, đại dịch Covid-19 và đặc biệt là bất ổn chính trị. Tuy nhiên, Mytel vẫn xuất sắc vươn lên vị trí số 1 về thị phần và trở thành nhà mạng có khách hàng và doanh thu lớn nhất trong các thị trường Viettel đầu tư.

Mytel cũng đang là nhà cung cấp dịch Internet cố dây (FTTH) số 1 tại Myanmar, chiếm 51% thị phần. Siêu ứng dụng MyID tiếp tục là ứng dụng số 1 để người dân tự chăm sóc, tương tác với nhà mạng, giải trí kết nối, đạt gần 14 triệu người dùng.

Năm 2021, với tỷ lệ 67%, Mytel đứng thứ 3 trong những công ty ở nước ngoài của Viettel đạt tỷ trọng tiêu dùng Data trên 50% cùng với Metfone, Bitel, Unitel, Telemor, Natcom.

Không những thế, Mytel còn xuất sắc giành được 4 giải thưởng quốc tế danh giá dành cho nhà mạng viễn thông. Game MyGarawa – trò chơi điều khiển bằng giọng nói độc đáo lần đầu tiên tại Myanmar – đã đem lại 2 Giải Vàng tại Stevie Awards và Globe Awards cho hạng mục “Chiến dịch marketing trên nền tảng di động”. Bên cạnh đó, Mytel cũng đạt giải Bạc Stevie Awards cho hạng mục “Doanh nghiệp của năm” và giải Giải Đồng Globe Business Awards cho hạng mục “Doanh nghiệp vì cộng đồng của năm” với loạt chương trình ý nghĩa hỗ trợ người dân Myanmar vượt qua đại dịch Covid.

CHIẾN LƯỢC
PHÁT TRIỂN

Tầm nhìn đến năm 2025, Viettel Global là Doanh nghiệp Đầu tư về Viễn thông – Dịch vụ số và các Công ty thị trường là các Doanh nghiệp Viễn thông – Dịch vụ số hàng đầu. Trong đó, viễn thông đóng vai trò chủ đạo tối đa hoá lợi nhuận, ưu tiên đầu tư vào chuyển đổi công nghệ; Dịch vụ số ngoài viễn thông như CNTT, tài chính điện tử, nội dung số ... là nguồn động lực mới cho tăng trưởng doanh thu; Các lĩnh vực dịch vụ số ngoài viễn thông kinh doanh độc lập theo mục tiêu tài chính.

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 SỐ THEO 5 TRỤ CHÍNH

Chuyển đổi thông tin (Information DX)

Tiếp cận tập trung để trích xuất và phát triển giá trị của thông tin liên quan đến khách hàng, thị trường, giao dịch, sản phẩm, dịch vụ, tài sản và kinh nghiệm kinh doanh.

Chuyển đổi trải nghiệm khách hàng (Omni-Experience DX)

Tiếp cận hệ sinh thái toàn diện và đa chiều để liên tục gia tăng trải nghiệm xuất sắc đối với sản phẩm và dịch vụ.

Chuyển đổi nguồn lực (Worksource DX)

Triển khai và tích hợp nguồn lực bên trong và bên ngoài một cách hiệu quả.

Chuyển đổi vận hành (Operating DX)

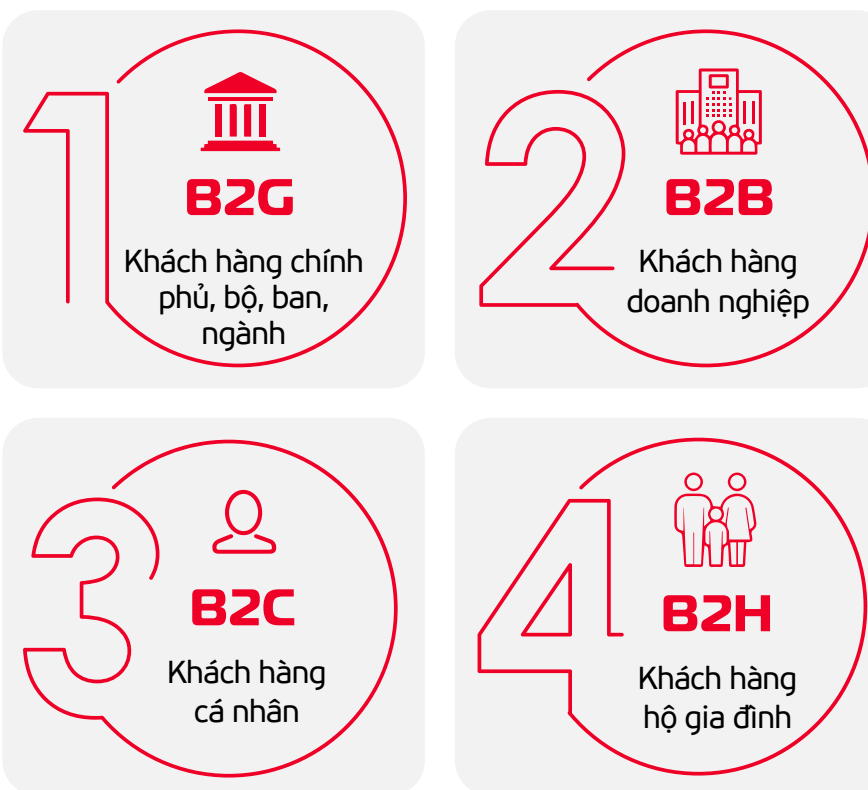
Giúp việc kinh doanh trở nên hiệu quả và nhạy bén hơn bằng cách ứng dụng số vào các hoạt động trong doanh nghiệp.

Chuyển đổi phương thức lãnh đạo, quản trị (Leadership DX)

- Phát triển tầm nhìn chuyển đổi số về cách thức quản lý, điều hành, kinh doanh được tối ưu hoá để mang lại giá trị cho đối tác, khách hàng và nhân viên.
- 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 CHIẾN LƯỢC VỀ TẬP KHÁCH HÀNG

PHÂN CHIA KHÁCH HÀNG THÀNH CÁC NHÓM



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 P&L 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 sáp 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 HOẠT ĐỘNG NĂM 2021

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

ĐẶC ĐIỂM, TÌNH HÌNH CHUNG 2021

Tăng trưởng GDP toàn cầu 2021 hồi phục sau năm 2020 tăng trưởng âm (-3,3%) và đạt mức kỷ lục 5,9% (theo báo cáo của IMF). GDP tăng trưởng tập trung chủ yếu ở các quốc gia phát triển, làm chủ công nghệ vắc xin và kiểm soát dịch, các quốc gia đang phát triển có độ trễ hơn về phục hồi kinh tế.

Viễn thông là ngành dịch vụ thiết yếu nhờ vậy vẫn giữ được sự tăng trưởng trong bối cảnh nhiều những thách thức chung của thế giới trong năm 2021 và các ngành khác giảm hoặc không tăng trưởng.

Bên cạnh đó, những thay đổi hành vi, hoạt động hàng ngày từ kênh truyền thống sang trực tuyến (làm việc, giải trí, y tế, giáo dục từ xa ...) tạo động lực thúc đẩy chuyển đổi số của các nhà mạng, mở ra các cơ hội kinh doanh mới ngoài dịch vụ viễn thông truyền thống.

ĐÁNH GIÁ VIỆC THỰC HIỆN CÁC NHIỆM VỤ DO ĐHĐCĐ GIAO

Trong năm 2021, 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 ủy quyền/giao như sau:

- ◆ Hoàn thành sáp nhập Công ty TNHH Viettel Overseas vào Tổng Công ty.
- ◆ Hoàn thành các thủ tục, sẵn sàng IPO đối với Công ty Viettel Tanzania.
- ◆ Đối với nội dung bảo lãnh cho Công ty Mytel tại Myanmar vay vốn tại Ngân hàng TP Bank (đây là nội dung đã được ĐHĐCĐ thông qua Nghị quyết bằng văn bản ngày 05/10/2020, tuy nhiên Tổng Công ty không thực hiện được việc bảo lãnh này do chính biến tại Myanmar vào đầu năm 2021).

ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2022

1. DỰ BÁO ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH CHUNG

Trong năm 2022, theo dự báo của IMF tốc độ tăng trưởng GDP toàn cầu ở mức 4,9%, và GDP đã hồi phục về mức trước đại dịch. Tốc độ phục hồi nền kinh tế toàn cầu diễn ra nhanh chóng nhờ vào việc triển khai vắc xin trên diện rộng, các quốc gia mở cửa lại và các hoạt động kinh tế, xã hội dần quay trở lại trạng thái bình thường.

Tuy nhiên, bất ổn về xung đột tại khu vực Châu Âu tuy chưa có những dự báo cụ thể nhưng đã gây ra những ảnh hưởng tới nguồn cung cấp nguyên liệu, giá năng lượng, hàng hóa tăng và gián đoạn các chuỗi cung ứng. Bất ổn kéo dài có thể ảnh hưởng đến sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp cũng như tăng trưởng kinh tế.

Về mặt công nghệ: Năm 2022 tiếp tục bùng nổ công nghệ 5G tại các quốc gia phát triển khi công nghệ này tiếp tục được mở rộng thương mại hoá. Các dịch vụ khai thác trên nền tảng 5G (cần kết nối nhanh, sử dụng

dữ liệu lớn) như IoT, thực tế tăng cường (AR), thực tế ảo (VR), AI, vũ trụ ảo Metaverse... tiếp tục được tập trung phát triển để gia tăng nhu cầu và trải nghiệm của khách hàng đối với mạng 5G. Trong đó, Metaverse được kỳ vọng là một trong những động lực mới cho sự bùng nổ nền kinh tế số. Đối với các quốc gia đang phát triển, độ trễ của ứng dụng công nghệ sẽ khoảng 2, 3 năm so với các quốc gia phát triển.

Nắm bắt xu hướng công nghệ, năm 2022 ngoài việc mở rộng quy mô và chuyên nghiệp hoá các dịch vụ ngoài Viễn thông truyền thống như Tài chính điện tử, Giải pháp cho Khách hàng doanh nghiệp, Dịch vụ số cho Khách hàng các nhân... Viettel Global tiếp tục bám sát quy hoạch tấn số và lộ trình triển khai 5G của một số thị trường tiềm năng, đồng thời song song nghiên cứu các dịch vụ nhằm đảm bảo sẵn sàng cho thương mại hóa 5G để luôn đi đầu và dẫn dắt công nghệ tại các thị trường.

2. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

Với những thành tựu đạt được trong năm 2021 và các dự báo về tình hình kinh tế, chính trị, xu hướng phát triển ngành viễn thông và công nghệ năm 2022. HĐQT đưa ra kế hoạch kinh doanh năm 2022 như sau:

Tổng doanh thu hợp nhất (*) và Lợi nhuận trước thuế hợp nhất duy trì mức tăng trưởng tốt hơn năm trước. Đối với thuê bao tập trung vào đánh giá chất lượng thuê bao viễn thông và tập thuê bao các dịch vụ số ngoài viễn thông truyền thống như Super App, ví điện tử...:



(*) Tổng doanh thu hợp nhất = Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ + Doanh thu tài chính + Doanh thu khác.

3. ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC THEO CÁC LĨNH VỰC

» Về chính sách:

Thực hiện chính sách, đảm bảo tuân thủ quy định, các cam kết tại nước tiếp nhận đầu tư ở mức cao nhất để thuyết phục cơ quan quản lý tại nước tiếp nhận đầu tư, thu hút sự quan tâm của Chính phủ đối với ngành viễn thông và dịch vụ số.

Sẵn sàng hợp tác cùng Chính phủ, cơ quan nhà nước tại các quốc gia đầu tư trong xây dựng quy định quản lý cho dịch vụ Viễn thông cũng như các dịch vụ số để thúc đẩy tăng trưởng quốc gia nói chung và doanh nghiệp nói riêng.

Tăng tính linh hoạt trong việc điều chỉnh, thay đổi mô hình kinh doanh để thu hút nguồn lực của đối tác bên ngoài, đặc biệt đối với các Công ty kinh doanh dịch vụ số, ví điện tử.

» Về chiến lược kinh doanh:

Thúc đẩy chiến lược kinh doanh tập trung vào 2 nhóm dịch vụ chính là Viễn thông truyền thống và Ngoài viễn thông truyền thống trong đó:

- ♦ **Viễn thông truyền thống:** Đóng vai trò chủ đạo tối đa hoá lợi nhuận, ưu tiên đầu tư vào chuyển đổi công nghệ.
- ♦ **Dịch vụ ngoài Viễn thông truyền thống (như CNTT, Tài chính điện tử, nội dung số ...):** là nguồn động lực mới cho tăng trưởng doanh thu.

Duy trì tốc độ tăng trưởng ở mức 2 con số trong đó tăng trưởng của nhóm Viễn thông truyền thống ở mức >10% (cao gấp 2 - 3 lần mức tăng trưởng trung bình của viễn thông trên thế giới) và nhóm dịch vụ ngoài Viễn thông truyền thống ở mức 20% - 30% (tương đương mức tăng trưởng trung bình của dịch vụ số trên thế giới).

Đối với các thị trường đã đứng đầu về viễn thông và thị trường viễn thông đã dần bão hoà, ưu tiên tập trung mở rộng các dịch vụ số ngoài viễn thông để mở rộng thị trường tạo ra các nguồn doanh thu, tăng trưởng mới, mục tiêu nhóm dịch vụ ngoài Viễn thông truyền thống tối thiểu nằm trong Top 3, riêng với những dịch vụ có năng lực và cơ hội lớn như Tài chính điện tử có thể trở thành đơn vị đứng đầu tại thị trường.

» Về tài chính:

Viettel Global hướng đến một công ty holding chuyên nghiệp thông qua việc phối hợp với các đơn vị tư vấn uy tín thế giới trong lĩnh vực tư vấn quản lý đầu tư, quản lý nguồn vốn chuyên nghiệp hiệu quả. Ưu tiên tái cơ cấu lại nguồn vốn tại các công ty chưa hoàn vốn, xây dựng các giải pháp đảm bảo nguồn vốn cho hoạt động đầu tư và sản xuất kinh doanh tại các công ty đã hoàn vốn. Mục tiêu xuyên suốt duy trì tối đa việc bảo toàn và phát triển vốn của Viettel Global.

Thực hiện quản trị công ty theo chuẩn mực kế toán quốc tế phù hợp với một Công ty đầu tư toàn cầu, kinh doanh đa lĩnh vực để đảm bảo mục tiêu bảo toàn và phát triển nguồn vốn đầu tư.

» Về kỹ thuật, công nghệ:

Đối với nhóm các thị trường đã đứng đầu và có tiềm năng phát triển kinh tế số:

- ◆ Dẫn đầu về hạ tầng số (Di động, Cố định băng rộng, Datacenter).
- ◆ Từng bước thử nghiệm, chuyển đổi sang công nghệ mới (5G) để bắt kịp xu thế.
- ◆ Tối ưu tài nguyên, chi phí, tắt các công nghệ cũ có nhu cầu sử dụng thấp (3G).

Đối với nhóm các thị trường tại khu vực Châu Phi và Haiti:

- ◆ Đẩy mạnh triển khai công nghệ 4G.
- ◆ Phát triển mạnh các nền tảng phục vụ các dịch vụ trên nền data.

Thông minh hoá, tự động hoá mạng lưới và hệ thống vận hành, kinh doanh của doanh nghiệp.

» Về nhân sự và đào tạo:

Định hướng các Công ty thị trường là thương hiệu tuyển dụng hàng đầu tại nước sở tại, đa dạng hoá trong các công tác tuyển dụng.

Xây dựng đội ngũ nhân sự nòng cốt có chất lượng chuyên môn cao và gắn bó lâu dài với Công ty thông qua các hoạt động đào tạo trong và ngoài nước.

Nghiên cứu, triển khai cơ chế đãi ngộ cạnh tranh tại các thị trường.

» Về Pháp chế và quản trị rủi ro:

Pháp lý hoá các hoạt động quản trị, chuyên nghiệp hoá ngành pháp chế, đồng bộ hoá toàn bộ các quy trình, quy định đảm bảo bộ máy hoạt động chuyên nghiệp, bài bản trên tinh thần thượng tôn pháp luật.

Thuê tư vấn để nghiên cứu các chính sách ngành Viễn thông, Tài chính điện tử, CNTT và các ngành dịch vụ số mới đã được xác định trong chiến lược phát triển của công ty.

2 | BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT

Trong năm 2021, BKS đã tổ chức 06 cuộc họp, các vấn đề được thảo luận và biểu quyết thông qua tại các cuộc họp tuân thủ đúng các quy định về Quy chế hoạt động của BKS đã được Đại hội đồng cổ đông (“ĐHĐCĐ”) thường niên 2021 thông qua. Một số nội dung quan trọng đã được BKS thông qua bao gồm: Thông qua kế hoạch hoạt động năm 2021 của BKS; Thông qua các nội dung Báo cáo của BKS và kết quả thẩm định các nội dung mà Hội đồng quản trị (“HĐQT”) và Ban Tổng Giám đốc (“BTGD”) Tổng Công ty (“TCT”) trình ĐHĐCĐ thường niên năm 2021; Thông qua kết quả giám sát việc lựa chọn và ký hợp đồng với đơn vị kiểm toán độc lập cho năm tài chính 2021; Thông qua các kết quả giám sát định kỳ...

Những công việc đã thực hiện trong năm 2021

- ◆ Giám sát hoạt động của HĐQT TCT theo các quy định của Pháp luật, Điều lệ, Quy chế Quản trị nội bộ, Quy chế hoạt động của HĐQT, Nghị quyết ĐHĐCĐ, Nghị quyết phân cấp ủy quyền, Nghị quyết phân công nhiệm vụ cho các Thành viên HĐQT (“TV HĐQT”).
- ◆ Giám sát công tác điều hành của BTGD: đánh giá việc thực hiện theo các chỉ tiêu Kế hoạch SXKD đã được ĐHĐCĐ/HĐQT giao, đánh giá việc triển khai các giải pháp, kế hoạch hành động để thực hiện các nhiệm vụ trọng tâm đã báo cáo ĐHĐCĐ, đánh giá việc thận trọng, trung thực trong các quyết định điều hành theo sự phân cấp ủy quyền của HĐQT TCT, việc thực hiện công bố thông tin theo quy định và thực hiện các quyết định điều hành khác trong việc đảm bảo quyền và lợi ích hợp pháp của các cổ đông, công ty và người lao động...
- ◆ Giám sát việc áp dụng các nguyên tắc, chính sách kế toán tại TCT, đánh giá việc lập và trình bày BCTC định kỳ theo chế độ hiện hành, thẩm định BCTC 6 tháng/lần
- ◆ Giám sát việc lựa chọn đơn vị kiểm toán và giám sát chất lượng hoạt động dịch vụ kiểm toán, soát xét BCTC của đơn vị kiểm toán.
- ◆ Giám sát việc triển khai công tác Quản trị rủi ro, Kiểm toán nội bộ tại TCT, đánh giá tính hiệu lực hiệu quả của hệ thống kiểm soát nội bộ đối với một số nội dung/lĩnh vực hoạt động của TCT.
- ◆ Giám sát các hoạt động về quản lý lao động, tiền lương; thực hiện đầu tư mua sắm; quản lý, sử dụng vốn, tài sản; quản lý theo dõi và thu hồi công nợ; thực hiện các nghĩa vụ phải trả; thực hiện sử dụng các quỹ đã trích lập và thực hiện nghĩa vụ với Ngân sách Nhà nước...
- ◆ Giám sát công tác phối hợp hoạt động giữa HĐQT, BTGD và các đơn vị liên quan với BKS; giám sát việc thực hiện đảm bảo các quyền, lợi ích hợp pháp của cổ đông, công ty và người lao động...

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 2021. BKS cũng không nhận được bất kì 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 nâng cao vai trò giám sát đối với Ban Điều hành. Theo quan điểm Ban kiểm soát, HĐQT cần có định hướng phát triển và chú trọng hơn nữa trong việc triển khai công tác kiểm toán nội bộ để nâng cao hoạt động đánh giá độc lập, nhằm gia tăng hơn nữa hiệu quả quản trị công ty và thúc đẩy sự phát triển bền vững của Tổng Công ty.
- ♦ Tiếp tục đẩy mạnh hoạt động quản trị rủi ro để tăng cường công tác nhận diện sớm các nguy cơ, kịp thời tổ chức triển khai các hành động, giải pháp nhằm hoàn thành các kế hoạch sản xuất kinh doanh và đạt được các mục tiêu dài hạn của Tổng Công ty.

Ban kiểm soát **khuyến nghị Ban Điều hành** tập trung điều hành cho một số nội dung cụ thể sau:

- ♦ Tiếp tục đẩy mạnh công tác thu hồi công nợ của các công ty thị trường, đặc biệt là các thị trường Mytel và khu vực châu Phi để đảm bảo tiến độ thu hồi vốn đầu tư và gia tăng hơn nữa hiệu quả sử dụng vốn nhàn rỗi của công ty mẹ.
- ♦ Kiểm soát tốt hơn nữa hiệu quả hoạt động đầu tư mua sắm, triển khai xây dựng hạ tầng mạng lưới tại các công ty thị trường.
- ♦ Đẩy mạnh hoạt động kiểm soát tuân thủ toàn diện các lĩnh vực tại các công ty thị trường.

Kế hoạch hành động trong năm 2022

- ♦ Giám sát hoạt động của HĐQT TCT theo các quy định hiện hành của Pháp luật, Điều lệ TCT, các Quy chế quản trị nội bộ, Quy chế hoạt động của HĐQT, các nội dung đã được ĐHĐCĐ thông qua/ủy quyền bằng Nghị quyết...
- ♦ Giám sát hoạt động điều hành của BTGD: đánh giá tính cẩn trọng, trung thực, đầy đủ, hợp pháp và tuân thủ thẩm quyền của TGD đối với các nội dung đã được ĐHĐCĐ/HĐQT thông qua; giám sát việc thực thi các giải pháp để đạt được các mục tiêu dài hạn của TCT.
- ♦ Giám sát công tác hạch toán kế toán, trình bày BCTC đảm bảo sự trung thực hợp lý, cẩn trọng, nhất quán và tuân thủ các chế độ, chuẩn mực hiện hành;
- ♦ Thẩm định BCTC 6 tháng/lần và đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp; giám sát hoạt động kiểm toán, soát xét BCTC theo quy định; giám sát việc thực hiện khắc phục các khuyến nghị của các cơ quan thanh kiểm tra...
- ♦ Giám sát hoạt động công bố thông tin, việc đảm bảo quyền lợi hợp pháp của các cổ đông, công ty và người lao động.
- ♦ Giám sát hoạt động vận hành bộ máy quản trị rủi ro của TCT, đánh giá hiệu quả, hiệu lực của hệ thống KSNB, hoạt động Kiểm toán nội bộ tại TCT.
- ♦ Thực hiện các nhiệm vụ khác khi có đề nghị, yêu cầu của cổ đông, HĐQT TCT.
- ♦ Thực hiện kiểm tra trực tiếp 1 - 2 thị trường.

3 | BÁO CÁO CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC

Năm 2021, bối cảnh dịch Covid-19 toàn cầu vẫn diễn biến phức tạp, bất ổn chính trị, thiên tai, biến động tỷ giá và khan hiếm ngoại tệ ở các thị trường Viettel Global đầu tư... Vượt qua những khó khăn, thách thức đó, Tổng Công ty CP Đầu tư Quốc tế Viettel ("Viettel Global") vẫn hoàn thành mục tiêu doanh thu, lợi nhuận đề ra. Cụ thể, 7/9 công ty đứng ở top 2 trên thị trường, trong đó có tới 5 công ty ở vị trí số 1; đặc biệt, Mytel tại thị trường Myanmar đã vươn lên vị trí số 1 chỉ sau ba năm chính thức kinh doanh.

Trong năm 2021, Viettel Global đã cùng các thị trường điều chỉnh mục tiêu 5 năm và tìm kiếm bổ sung các giải pháp, cơ hội mới phù hợp với giai đoạn 2021-2025 và định hướng

chuyển đổi số trung hạn giai đoạn 2021-2023 cho Viettel Global và các công ty thị trường. Đồng thời, đẩy nhanh chuyển đổi số đơn vị, số hóa các quy trình sản xuất, nâng cao năng suất lao động, thúc đẩy tăng trưởng lợi nhuận, mục tiêu chuyển đổi doanh nghiệp viễn thông truyền thống thành các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ, giải pháp số toàn diện tại các thị trường kinh doanh.

Bên cạnh đó, Viettel Global cũng thực hiện mạnh mẽ việc thay đổi phương pháp quản lý tập trung vào quản trị, giám sát các lĩnh vực tài chính, pháp chế, nhân sự và công nghệ; tổ chức bộ máy tinh gọn, chuyên nghiệp hơn để đáp ứng yêu cầu ngày càng cao trong công tác quản lý toàn diện các thị trường.

Kết quả thực hiện các chỉ tiêu chính

Tổng doanh thu hợp nhất (*) đạt **22.618 tỷ đồng**, tăng trưởng **9,5%** so với thực hiện năm 2020, hoàn thành kế hoạch đề ra.

Lợi nhuận hợp nhất trước thuế đạt **880 tỷ đồng**, giảm 320 tỷ đồng so với năm 2020 (1.200 tỷ đồng), duy trì mục tiêu **lợi nhuận hợp nhất dương 3 năm** liên tiếp.

(Kế hoạch tổng doanh thu hợp nhất trên 20.000 tỷ đồng tương đương năm 2020).

(Năm 2021 lợi nhuận trước thuế hợp nhất giảm so với năm 2020, nguyên nhân do Viettel Global thay đổi chính sách ghi nhận doanh thu theo quy định mới của Bộ Tài chính, nếu ghi nhận theo chính sách doanh thu năm trước, lợi nhuận trước thuế hợp nhất 2021 đạt dương 2.707 tỷ đồng, tăng 1.507 tỷ đồng so với năm 2020).

(*) Tổng doanh thu hợp nhất = Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ + Doanh thu tài chính + Doanh thu khác.

Đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh

Năm 2021, hầu hết các thị trường Viettel Global đầu tư có mức tăng trưởng doanh thu cao: Movitel tại Mozambique tăng 31%, Halotel tại Tanzania tăng 24%, Lumitel tại Burundi tăng 20%, Natcom tại Haiti tăng 18%, Metfone tại Campuchia tăng 11%, Star Telecom tại Lào tăng 12%. Các công ty ví điện tử tại Tanzania, Burundi cũng tăng trưởng mạnh, lần lượt là 105% và 68%. Ngoài ra, các công ty tại từng châu lục cũng đạt được nhiều thành tựu nổi bật:

Các thị trường Châu Á đều là **số 1 về thị phần trên nhiều lĩnh vực**. Metfone giữ vững vị trí số 1 về thuê bao di động với 41,9% thị phần và chính thức vượt qua đối thủ Smart về quy mô doanh thu; cùng với đó, các chỉ số hiệu quả tài chính đạt cao nhất trong 5 năm trở lại đây. Mytel linh hoạt và tận dụng triệt để cơ hội kinh doanh đã vươn lên vị trí số 1 với 32,8% thị phần thuê bao di động. Mytel cũng là nhà cung cấp dịch vụ Internet có dây số 1 tại Myanmar, chiếm 51% thị phần. Siêu ứng dụng MyID là ứng dụng số 1 tại Myanmar với gần 14 triệu người dùng. Unitel và Telemor tiếp tục giữ vững vị trí số 1 về di động, đồng thời cũng chuyển đổi nhanh chóng để dẫn đầu và trở thành nhà cung cấp hàng đầu trong các dịch vụ mới tại thị trường (Ví điện tử, Super App).

Kế hoạch hoạt động năm 2022

Nền kinh tế toàn cầu đang đứng trước những biến số khó lường, căng thẳng xung đột giữa Nga – Ukraine ảnh hưởng tới giá năng lượng, hàng hóa tăng vọt và gián đoạn các chuỗi cung ứng. Dự báo việc thiếu hụt nguyên liệu sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến tổng chi phí hoạt động của các doanh nghiệp tăng từ 3% - 5%.

Hoạt động đầu tư nước ngoài dự báo vẫn tiếp tục đối mặt với nhiều thách thức: biến động chính trị tại các nước đầu tư; biến động tỷ giá và khan hiếm ngoại tệ; Chính phủ các nước sở tại tiếp tục siết chặt các chính sách quản lý viễn thông.

Với những dự báo nêu trên, Ban Tổng Giám đốc Tổng Công ty xây dựng kế hoạch kinh doanh năm 2022 với các chỉ tiêu và nhiệm vụ trọng tâm chính như sau:

Châu Phi là điểm sáng trong hoạt động kinh doanh của viễn thông nước ngoài, là khu vực **dẫn đầu tăng trưởng** và có đóng góp lớn tăng trưởng của Viettel Global. Doanh thu dịch vụ của **Movitel** liên tiếp 3 năm liền tăng trưởng trên 20%, thuê bao tăng thêm 1,04 triệu, cao nhất kể từ năm 2014 đến nay. **Halotel** và **Lumitel** cũng đạt mức tăng trưởng doanh thu dịch vụ cao, trên 20%.

Tại thị trường Châu Mỹ, **Natcom** vẫn duy trì được kết quả kinh doanh ấn tượng, doanh thu dịch vụ duy trì tăng trưởng liên tục 2 con số trong 5 năm từ 2017 đến nay. Thuê bao tăng thêm đạt mốc mới 3,2 triệu thuê bao. Tiếp tục duy trì tốc độ này, Natcom sẽ trở thành nhà mạng số một về thuê bao trong năm 2022.

Các chỉ tiêu chính

Tổng doanh thu hợp nhất (*): **23.000 tỷ đồng**, tăng 2% so với năm 2021

Lợi nhuận trước thuế hợp nhất: Duy trì đạt **dương đến tương đương** năm 2021

Nhiệm vụ trọng tâm

- ♦ Duy trì tốt hoạt động kinh doanh đối với các dịch vụ viễn thông truyền thống (di động, cố định băng rộng); Đồng thời tập trung vào phát triển các dịch vụ mới (supper app, ví điện tử...) để đảm bảo tăng trưởng doanh thu và gắn kết khách hàng.
- ♦ Nghiên cứu thúc đẩy và đa dạng hóa các hoạt động M&A (bán trạm; bán cổ phần tại các công ty cung cấp dịch vụ ví điện tử) để tối ưu thu hồi vốn.
- ♦ Thực hiện chuyển đổi chuẩn kế toán quốc tế IFRS đối với toàn bộ các công ty thị trường, mục tiêu xây dựng hệ thống kế toán quản trị minh bạch, tuân thủ theo chuẩn quốc tế.
- ♦ Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, tối ưu nhân sự tại các thị trường theo hướng tinh gọn, hiệu quả.
- ♦ Đảm bảo nguồn vốn cho các thị trường và kế hoạch chuyển tiền về Việt Nam.

Giải pháp thực hiện

» Giải pháp về kinh doanh

Tiếp tục đầu tư mạnh 4G tại các thị trường Châu Phi, Haiti; Châu Á đầu tư dịch vụ Cố định băng rộng, phát triển ví điện tử; Quy hoạch hệ sinh thái cho Super App thị trường.

Phát triển, tăng trưởng thuê bao thông qua cạnh tranh về giá và chất lượng sản phẩm, đặc biệt phát triển thuê bao thành thị. Tăng trưởng Apru thông qua đẩy mạnh dịch chuyển thuê bao thoại sang thuê bao Data, chuyển dịch thuê bao 2G, 3G sang 4G.

Tập trung vào kinh doanh ví điện tử thành dịch vụ chiến lược bên cạnh viễn thông. Đa dạng hóa các dịch vụ có thể sử dụng trên ví và mở rộng quy mô thanh toán của ví (merchant & đối tác). Xây dựng các dịch vụ mới từ dữ liệu khách hàng của ví điện tử (đánh giá tín dụng).

Phát triển các dịch vụ triển khai trên nền tảng 5G, các công nghệ mới, sẵn sàng cho thương mại hóa 5G và chuyển đổi công nghệ tại các thị trường.

(*) Tổng doanh thu hợp nhất = Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ + Doanh thu tài chính + Doanh thu khác.

» Giải pháp về quản trị thương hiệu, tăng cường các mối quan hệ

Nâng cao hình ảnh thương hiệu của Viettel Global và các công ty thị trường: triển khai các chiến dịch để nâng cao nhận diện thương hiệu và các giá trị thương hiệu trong tâm trí khách hàng.

Duy trì tốt quan hệ với cổ đông, chính phủ, chính quyền nước tiếp nhận đầu tư để phối hợp trong công tác quản trị và điều hành công ty, đề xuất các cơ chế chính sách thuận lợi cho hoạt động kinh doanh; Trực tiếp cử lãnh đạo cấp cao trong ban điều hành sang hỗ trợ các công ty thị trường thúc đẩy mối quan hệ, đẩy mạnh hoạt động SXKD; 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.

» Giải pháp về tài chính, đảm bảo nguồn vốn

Giám sát tình hình thực hiện các dự án theo Mục tiêu tài chính các thị trường; Nghiên cứu thực hiện tái cơ cấu vốn tại một số thị trường để có thể đẩy nhanh hơn tiến độ thu hồi vốn.

Thực hiện quản trị và làm chủ được nguồn vốn, dòng tiền về, tiền đầu tư, tiền trả nợ...

Đánh giá hiệu quả đầu tư khi phát sinh nhu cầu đầu tư mới tại các thị trường.

» Giải pháp về lao động, tiền lương

Xây dựng các Công ty thị trường là thương hiệu tuyển dụng hàng đầu tại nước sở tại, đa dạng hoá trong tuyển dụng.

Nghiên cứu, triển khai cơ chế tiền lương mới cạnh tranh, thu hút được nhân sự có chất lượng tại các thị trường.

Xây dựng và áp dụng các chỉ tiêu KPI hiện đại về đánh giá chất lượng nguồn nhân lực.

Tổ chức đưa CBNV người sở tại về Việt Nam đào tạo phục vụ cho hoạt động chuyển giao các vị trí quản lý cấp trung công ty thị trường.

» Giải pháp về Pháp chế và quản trị rủi ro

Pháp lý hoá các hoạt động quản trị, chuyên nghiệp hoá ngành pháp chế, đồng bộ hoá toàn bộ các quy trình, quy định đảm bảo bộ máy hoạt động chuyên nghiệp, bài bản trên tinh thần thượng tôn pháp luật.

Thuê tư vấn để nghiên cứu các chính sách ngành Viễn thông, Tài chính điện tử, CNTT và các ngành dịch vụ số mới đã được xác định trong chiến lược phát triển của công ty.

Quản trị rủi ro của các công ty đầu tư một cách toàn diện, chuyên nghiệp, có hệ thống giám sát, cảnh báo.

QUẢN TRỊ CÔNG TY

1. TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT

Trong năm 2021, HĐQT đã tổ chức 01 cuộc họp ĐHĐCĐ thường niên, 01 lần lấy ý kiến cổ đông bằng văn bản, 11 cuộc họp HĐQT, 29 lần tổ chức phiếu lấy ý kiến và ban hành 46 nghị quyết tương ứng, các nghị quyết của HĐQT ban hành đều tuân thủ đúng thủ tục, thẩm quyền theo điều lệ của 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

» Về chiến lược, chính sách:

- Trước các diễn biến mới về Covid -19 và tình hình bất ổn chính trị tại các thị trường Viettel Global đầu tư, HĐQT chỉ đạo Ban điều hành điều chỉnh các mục tiêu chiến lược 5 năm và tìm kiếm bổ sung các giải pháp, cơ hội mới phù hợp với giai đoạn phát triển 2021-2025. Trong đó các mục tiêu đề xuất điều chỉnh tốt hơn so với mục tiêu cũ, cụ thể 6/8 công ty thị trường điều chỉnh mục tiêu tốt lên; 2/8 công ty thị trường có mức tương đương với mục tiêu cũ.

- Hoàn thành xây dựng chiến lược chuyển đổi số trung hạn giai đoạn 2021-2023 cho Viettel Global và các Công ty thị trường. Đẩy nhanh chuyển đổi số đơn vị, số hóa các quy trình sản xuất, nâng cao năng suất lao động, thúc đẩy tăng trưởng lợi nhuận, mục tiêu chuyển đổi doanh nghiệp viễn thông truyền thống thành các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ, giải pháp số toàn diện tại các thị trường kinh doanh.

- Hoàn thành xây dựng chiến lược phát triển dịch vụ Ví điện tử giai đoạn 2021 - 2025. Hỗ trợ các thị trường đồng nhất về quan điểm, mục tiêu, cách thức tiếp cận mô hình kinh doanh sản phẩm, dịch vụ..

» Về chuyển dịch:

- Tiếp tục chuyển dịch tốt về thuê bao data, 4G với sản phẩm phù hợp; trải nghiệm khách hàng phong phú; triển khai cách làm khác biệt so với đối thủ.

- Chuyển dịch số hóa, xây dựng hệ sinh thái dịch vụ trên 1 nền tảng Super App, đẩy mạnh thanh toán điện tử, các dịch vụ nội dung số...

» Về đầu tư, công nghệ và vận hành khai thác:

- Tập trung phối hợp, điều hành, hỗ trợ công ty thị trường vận hành tốt theo mô hình holding, thể hiện rõ vai trò dẫn dắt, định hướng về chiến lược, tài chính, đảm bảo pháp lý, giám sát các chỉ số hiệu quả đầu tư của các thị trường.

- Tập trung nguồn lực đầu tư, củng cố nâng cao chất lượng mạng cho công nghệ 4G, nhằm nâng cao hiệu suất sử dụng, tăng vùng phủ đáp ứng được nhu cầu chuyển dịch Data tại các thị trường. Đưa công nghệ 4G thành công nghệ chính của di động tại các thị trường.

- Các thị trường triển khai dự án vận hành khai thác từ xa nhằm nâng cao chất lượng mạng lưới và đảm bảo quản lý toàn trình các quy trình VHKT.

Chứng khoán và định giá cổ phiếu

Năm 2021 giá trị cổ phiếu tiếp tục thiết lập đỉnh mới ở giá 48.000 VNĐ/1cp, tăng 9% so với năm 2020 (44.000 VNĐ). Chốt phiên giao dịch ngày 31/12/2021 giá trị cổ phiếu giảm xuống còn 32.700 VNĐ, vốn hóa thị trường của cổ phiếu VGI dao động ở mức 99.600 tỷ VNĐ.

Công tác chỉ đạo giám sát của HĐQT

Trong năm 2021, HĐQT trực tiếp định hướng, chỉ đạo Ban điều hành bằng 46 Nghị quyết 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, sắp xếp lại và xây dựng chức năng quản lý của Tổng 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, nổi bật là một số chỉ đạo sau:

Về định biên nhân sự: ngày 08/10/2021, HĐQT đã ban hành Nghị quyết số 42/NQ-HĐQT-VTGVTG về việc phê duyệt định biên nhân sự của Tổng Công ty. Theo đó, tổ chức bộ máy trên tinh thần xây dựng phương thức quản trị tại Công ty mẹ VTGVi-ettel Global theo mô hình chức năng (Functional Leader) theo hướng tinh gọn, chuyên nghiệp, có trình độ, chất lượng đáp ứng yêu cầu ngày càng cao trong công tác quản lý toàn diện hoạt động đầu tư, kinh doanh tại các thị trường nước ngoài (G-S-M).

Về lựa chọn đơn vị kiểm toán: trên cơ sở đề xuất của Ban Kiểm soát, ngày 09/08/2021, lựa chọn Công ty Kiểm toán Deloitte là đơn vị kiểm toán báo cáo tài chính năm 2021.

Đã hoàn thành việc sửa đổi, bổ sung Điều lệ và ban hành Quy chế Quản trị Nội bộ, Quy chế Tổ chức và Hoạt động của Hội đồng Quản trị, Quy chế Tổ chức và Hoạt động của Ban Kiểm soát của Tổng Công ty.

Hoạt động của các tiểu ban khác thuộc Hội đồng quản trị

Văn phòng HĐQT hoạt động tích cực, đảm bảo chức năng nhiệm vụ, giúp việc cho HĐQT hiệu quả; đảm bảo việc cung cấp thông tin kịp thời, chính xác giúp việc công bố thông tin, các nghị quyết, báo cáo quản trị công ty theo đúng thời hạn quy định.

Năm 2021, văn phòng HĐQT phối hợp với các đơn vị liên quan tổ chức thành công ĐHĐCĐ vào tháng 6/2021.

Đánh giá việc thực hiện nhiệm vụ của Ban Điều hành

» Đánh giá thực hiện các mục tiêu năm 2021

Trước những diễn biến khó lường về tình hình chính trị và ảnh hưởng của Covid-19, HĐQT đã chỉ đạo Ban Điều hành xây dựng các phương án, kịch bản kinh doanh bám sát theo thực tế biến động của thị trường. Viettel Global tiếp tục giữ được mức tăng trưởng ổn định và hoàn thành các chỉ tiêu theo kế hoạch mà ĐHĐCĐ giao.

- ♦ Tổng Doanh thu hợp nhất (*): **22.618 tỷ đồng**
- ♦ Tổng lợi nhuận trước thuế hợp nhất: **880 tỷ đồng**
- ♦ Tổng thuê bao: **1,89 triệu thuê bao**

Trong đó, Tổng doanh thu trên báo cáo hợp nhất đạt 22.618 tỷ đồng, tăng trưởng 9,5% so với thực hiện năm 2020. Lợi nhuận trước thuế hợp nhất đạt 880 tỷ đồng, duy trì mục tiêu lợi nhuận hợp nhất dương 3 năm liên tiếp.

» Kết quả theo các lĩnh vực

Đối với lĩnh vực viễn thông truyền thống, mức tăng trưởng doanh thu dịch vụ ổn định đạt 15,4%, cao gấp 3 lần mức tăng trưởng bình quân của viễn thông thế giới (5%). Tỷ trọng doanh thu dịch vụ chiếm 93% đóng vai trò mang lại nguồn doanh thu, lợi nhuận chính của Tổng Công ty. Trong đó:

- ♦ Tăng trưởng chủ yếu đến từ các thị trường còn dư địa phát triển viễn thông như thị trường Haiti và khu vực Châu Phi. **Natcom** có mức tăng trưởng doanh thu dịch vụ đạt trên 02 con số trong 05 năm liên tiếp gần đây. Năm 2022 đánh dấu mức tăng trưởng thị phần thuê bao đạt 5% và thu hẹp thị phần thuê bao với nhà cung cấp viễn thông Digicel từ 22% xuống 17%, với đà tăng trưởng này Natcom sẽ sớm đứng đầu về thị phần thuê bao tại Haiti. **Các thị trường châu Phi** tuy có nhiều khó khăn nhưng có mức tăng trưởng rất mạnh mẽ, ghi nhận **tăng trưởng doanh thu dịch vụ từ 26%-35%**, cụ thể Lumitel tăng trưởng 26%; Halotel 31% và Movitel 32%.

Năm 2021, Công ty Mytel có mức tăng trưởng thuê bao rất lớn và trở thành nhà mạng đứng đầu về thị phần thuê bao tại thị trường Myanmar. Đây là năm đầu tiên Viettel Global có 5/9 thị trường đứng đầu về thị phần thuê bao, bao gồm Myanmar, Campuchia, Lào, Đông Timor và Burundi.

Đối với lĩnh vực ngoài viễn thông truyền thống, năm 2021 ghi nhận sự tăng trưởng doanh thu dịch vụ rất ấn tượng, đạt 17% - cao nhất trong 3 năm gần đây (Tăng trưởng các năm 2019 là 1% và 2020 là 12%). Đóng góp chủ yếu vào tăng trưởng chung là dịch vụ tài chính điện tử - tăng trưởng tới 59% (cao gấp 4 lần mức tăng trưởng bình quân của thế giới 13%), với 3/8 thị trường (Unitel, Telemor, Lumitel) đứng top 1 và 3/8 thị trường (Metfone, Mytel, Movitel) đứng top 2 về thị phần tài chính điện tử.

Khối khách hàng doanh nghiệp cũng có mức tăng trưởng cao, đạt 12,5% (so với mức tăng trưởng trung bình của thế giới 9%). Trong đó Metfone là điểm sáng trong các thị trường khi có mức tăng trưởng doanh thu đạt 31,5% so với năm 2020.

» Đánh giá việc thực hiện các nhiệm vụ HĐQT giao

HĐQT đánh giá cao sự chủ động, ứng biến linh hoạt của Ban Điều hành trong việc tổ chức, điều hành, triển khai các phương án kinh doanh, đồng thời thực hiện tốt công tác quản trị nội bộ, giúp Tổng Công ty và thị trường đi đúng hướng chiến lược đề ra.

Thực thi chiến lược, kế hoạch kinh doanh bám sát theo chiến lược của ĐHĐCĐ và HĐQT Tổng Công ty đã đề ra.

Thực thi và giám sát tốt các nghị quyết của ĐHĐCĐ, nghị quyết HĐQT.

Thực hiện bám nắm xu thế chuyển dịch, nghiên cứu cập nhật thông tin ngành và ra quyết định dựa trên nghiên cứu thị trường.

Thực hiện các báo cáo, tuân thủ và quản trị rủi ro các cấp trong Tổng Công ty.

2. 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 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.

(*) Tổng doanh thu hợp nhất = Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ + Doanh thu tài chính + Doanh thu khác.

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....

Tuy nhiên, **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.

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.

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, ... Đây là những lĩnh vực mà bất kỳ Chính phủ nào cũng cần trong 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.

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 gia nhập thị trường 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.

Cụ thể, 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

Về sự khác biệt văn hóa (văn hóa kinh doanh, văn hóa sở tại)

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.

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.

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.

Ngoài ra, với các chương trình xã hội như cung cấp Internet tới trường học, miễn phí hay điện thoại nông thôn... được các công ty của Viettel Global 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

Dựa trên chiến lược kinh doanh, Viettel Global xây dựng định hướng và chiến lược phát triển bền vững mà trong đó, yếu tố con người được đặt ở vị trí trung tâm.

1. PHÁT TRIỂN NHÂN SỰ 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

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 sở tại. 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... Trong hai năm vừa qua, hoạt động này được tạm hoãn do tình hình dịch bệnh không cho phép, dự kiến năm 2022, Viettel Global sẽ tiếp tục triển khai các khóa đào tạo người sở tại khi các quy định về phòng, chống dịch được nới lỏng.

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.

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.

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.

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: CBNV 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

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

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.

❖ Chính sách thưởng

Thưởng quý và thưởng năm: Để ghi nhận sự đóng góp của CBCNV 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 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). Đặc biệt, các cá nhân có thành tích còn có cơ hội tham dự sự kiện tôn vinh thường niên Viettel's Star cấp Tập đoàn được tổ chức tại Việt Nam. 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 khác.

❖ Chính sách phúc lợi

Chính sách phúc lợi luôn được nghiên cứu và điều chỉnh hằng 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. 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...

2. 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 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 (mô tim 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



3. 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 gũi 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 đỗi 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

• 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

• 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

• 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

• 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

• MOZAMBIQUE

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

• 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>

• 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: Telecom International Myanmar (TIM)
Địa chỉ: #61-63, Zoological Garden Rd, Dagon Township, Yangon, Myanmar

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2021