

**BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2018**

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

Hội đồng quản trị (HĐQT) Tổng Công ty Cổ phần Bưu chính Viettel xin trân trọng báo cáo Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) về kết quả hoạt động của HĐQT trong năm 2018, kế hoạch hoạt động năm 2019 và kết quả hoạt động nhiệm kỳ 2014 – 2019, định hướng hoạt động nhiệm kỳ 2019 - 2024 như sau:

**PHẦN I. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT TRONG NĂM
2018 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2019.**

I. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NĂM 2018:

1. Đánh giá chung:

a. Về kết quả kinh doanh hợp nhất năm 2018:

- Doanh thu hợp nhất đạt 4.976,43 tỷ đồng hoàn thành 105,21% kế hoạch năm 2018, tăng trưởng 22,72% so với năm 2017.

- Lợi nhuận trước thuế đạt: 350, 03 tỷ đồng hoàn thành 103,1% kế hoạch, tăng 63,92% so với năm 2017.

- Lợi nhuận sau thuế đạt 279,03 tỷ đồng hoàn thành 102,71% kế hoạch năm 2018, tăng trưởng 64,08% so với năm 2017.

- Tổng giá trị tài sản đạt 2.834,16 tỷ đồng tăng 61,84% so với năm 2017.

Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2018 của Tổng Công ty đã hoàn thành tốt các chỉ tiêu kinh doanh và triển khai có hiệu quả những giải pháp đã đề ra. Những kết quả này khẳng định tính đúng đắn, kịp thời, phù hợp của các Nghị quyết HĐQT ban hành và sự triển khai của Ban Điều hành, thể hiện sự năng động, cố gắng, đồng lòng và quyết tâm cao của toàn thể CBCNV trong Tổng Công ty.

b. Hoạt động quản trị công ty:

Trong năm 2018, HĐQT căn cứ vào tình hình thực tế của Tổng Công ty đã chủ động triệu tập và tổ chức thành công hai lần Đại hội đồng cổ đông vào tháng 4/2018 (Đại hội thường niên) và tháng 10/2018 (Đại hội bất thường). Các Nghị quyết Đại hội ban hành, HĐQT đều nghiêm túc thực hiện và đạt kết quả cao.

Thực hiện theo quy định của Luật Doanh nghiệp và Điều lệ Tổng Công ty, HĐQT đã ban hành 11 Nghị quyết, chi tiết danh sách đã được Tổng Công ty công bố tại Báo cáo thường niên năm 2018.

Các cuộc họp HĐQT đã tập trung giải quyết các vấn đề trọng tâm liên quan đến công tác chỉ đạo tổ chức, xây dựng nội dung trình ĐHĐCĐ thường niên và bất thường năm 2018; thực hiện các nội dung ủy quyền của ĐHĐCĐ cho HĐQT liên quan đến thủ tục trả cổ tức bằng tiền mặt và phát hành cổ phiếu để trả cổ tức; xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh và chỉ đạo sát sao việc thực hiện kế hoạch ... Các Nghị quyết HĐQT là những định hướng quan trọng giúp Ban Điều hành tổ chức thực hiện nhiệm vụ kinh doanh của Tổng Công ty đạt hiệu quả cao trong năm 2018.

Ngoài các cuộc họp, HĐQT đã ban hành các Nghị quyết theo phương thức lấy ý kiến thành viên HĐQT bằng văn bản để kịp thời Quyết định, phê duyệt chủ trương thực hiện các công việc liên quan đến thẩm quyền của HĐQT.

Thực hiện Nghị quyết số 29 của Đại hội đồng cổ đông ngày 28/04/2018 về việc ủy quyền cho HĐQT thực hiện đăng ký giao dịch chứng khoán của Tổng Công ty trên sàn Upcom. HĐQT đã nghiêm túc tổ chức, chỉ đạo và quyết định thời gian, giá tham chiếu để đưa hơn 41 triệu cổ phiếu của Tổng Công ty giao dịch trên sàn Upcom gây được tiếng vang lớn. Sau khi đăng ký giao dịch, giá trị vốn hóa của Tổng Công ty liên tục tăng và đang đạt khoảng 8000 tỷ đồng.

Liên quan đến công tác chia cổ tức, HĐQT đã hoàn thành việc chi trả cổ tức bằng tiền mặt và cổ phiếu theo đúng Nghị quyết số 29 ngày 28/04/2018 của ĐHĐCĐ. Thực hiện tăng vốn điều lệ Tổng Công ty theo quy định của pháp luật đảm bảo lợi ích của cổ đông.

2. Đánh giá kết quả hoạt động của các thành viên HĐQT năm 2018:

Năm 2018, các thành viên HĐQT đã tham gia đầy đủ các cuộc họp HĐQT và lấy ý kiến bằng văn bản với tinh thần trách nhiệm cao, vì lợi ích của các cổ đông và sự phát triển bền vững của Tổng Công ty.

Bên cạnh việc hoàn thành các trách nhiệm chung của HĐQT, các thành viên HĐQT đã hoàn thành tốt các nhiệm vụ theo sự phân công, cụ thể:

- Chủ tịch HĐQT đã hoàn thành nhiệm vụ theo quy định của pháp luật doanh nghiệp, Điều lệ Tổng Công ty trong việc triệu tập, tổ chức các chương trình công tác năm, phân công nhiệm vụ giữa các thành viên, tổ chức họp, lấy ý kiến bằng văn bản để ban hành các Nghị quyết đúng quy định của pháp luật, đảm bảo kịp thời trong công tác chỉ đạo điều hành tại Tổng Công ty.

- Thành viên HĐQT chuyên trách đã có những đóng góp tích cực trong quá trình hoàn thiện các quy định về Quy chế hoạt động của HĐQT, Tiểu ban Thư ký HĐQT cũng như trong công tác quản lý, giám sát hoạt động điều hành kinh doanh.

- Các thành viên HĐQT khác đã hoàn thành các nhiệm vụ được giao, có những đóng góp sáng tạo, kịp thời đối với hoạt động quản lý, điều hành của HĐQT, góp phần hoàn thành kế hoạch kinh doanh năm 2018.

3. Kết quả giám sát đối với Ban Điều hành:

Trong năm 2018, Ban Điều hành đã hoàn thành tốt công tác quản lý hoạt động kinh doanh của Tổng Công ty, cụ thể:

- Hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2018 đã được ĐHĐCĐ và HĐQT phê duyệt.

- Tổ chức thực hiện nghiêm túc và có hiệu quả các Nghị quyết của HĐQT.

- Chủ động đề xuất các dự án đầu tư, xây dựng, quy chế, quy định, phân cấp thẩm quyền để HĐQT xem xét phê duyệt.

4. Thù lao và lương của HĐQT năm 2018:

(Theo tờ trình thông qua mức thù lao HĐQT, Ban Kiểm soát năm 2018 và dự kiến mức thù lao năm 2019).

II. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NĂM 2019:

Năm 2019 là năm quan trọng thực hiện chiến lược doanh thu 10.000 tỷ đến năm 2020, HĐQT thống nhất một số chỉ tiêu chính trong kế hoạch kinh doanh năm 2019 của Tổng Công ty trình ĐHĐCĐ như sau:

- Tổng doanh thu hợp nhất đạt 7.723,00 tỷ đồng tăng 55,19% so với năm 2018.

- Lợi nhuận trước thuế đạt: 475,29 tỷ đồng tăng 35,79% so với năm 2018.

- Lợi nhuận sau thuế đạt 380,23 tỷ đồng tăng 36,27% so với năm 2018.

- Tổng giá trị tài sản đạt 3.804,898 tỷ đồng tăng 34,25% so với năm 2018.

Để thực hiện các chỉ tiêu tài chính dự kiến nêu trên, HĐQT sẽ tập trung đẩy mạnh triển khai các giải pháp trọng tâm để như sau:

- Tăng cường công tác quản trị doanh nghiệp: tiếp tục hoàn thiện hệ thống quản trị doanh nghiệp thông qua việc kiện toàn Tiểu ban Thư ký HĐQT, nâng cao hơn nữa vai trò của thành viên HĐQT chuyên trách.

- Đẩy mạnh công tác tổ chức cán bộ trên toàn hệ thống từ cấp Tổng Công ty đến các Chi nhánh, Bưu cục và Công ty con trong và ngoài nước, tổ chức kiện toàn bộ và thực hiện điều chỉnh cho phù hợp với tình hình thực tế.

- Liên tục đánh giá các giải pháp, quy định, quy chế để có sự thay đổi kịp thời về chiến lược hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Mở rộng danh mục sản phẩm, dịch vụ Tổng Công ty cung cấp căn cứ vào các dịch vụ lõi của Tổng Công ty.

- Đẩy mạnh liên kết ngành để bán chéo sản phẩm trên kênh bán sẵn có của các bên.

- Tiếp tục đẩy mạnh đầu tư về cơ sở vật chất, công cụ dụng cụ đặc biệt là các trung tâm khai thác. Áp dụng triệt để khoa học, kỹ thuật và công nghệ thông

tin vào hoạt động sản xuất kinh doanh để nâng cao hiệu quả năng suất lao động, sự hài lòng của khách hàng đối với dịch vụ Tổng Công ty cung cấp.

- Tập trung nguồn lực tiếp tục phát triển thị trường phía Nam và ổn định thị trường nước ngoài, tiến tới thành lập công ty thứ ba ở thị trường nước ngoài.

PHẦN II. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NHIỆM KỲ 2014 – 2019 VÀ ĐỊNH HƯỚNG NHIỆM KỲ 2019 - 2024

I. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NHIỆM KỲ 2014 - 2019:

***ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH:**

- Giai đoạn 2014 - 2019 chứng kiến sự bùng nổ mạnh mẽ của thương mại điện tử tại Việt Nam, kinh doanh qua mạng xã hội phát triển, đặc biệt là Facebook khiến cho nhu cầu gửi hàng sử dụng dịch vụ COD tăng cao.

- Nhu cầu gửi hàng hóa tăng nên đây cũng là giai đoạn xuất hiện nhiều doanh nghiệp tham gia cung cấp dịch vụ chuyển phát bao gồm các doanh nghiệp lớn nước ngoài và các start-up trong nước với tiềm lực về tài chính và công nghệ.

- Mạng lưới Bưu cục chuyển phát cũng phát triển nhanh chóng, khách hàng tại huyện xã có nhiều lựa chọn hơn so với trước đây, khi chỉ có Vnpost là lựa chọn duy nhất.

- Cách mạng công nghiệp 4.0 ảnh hưởng mạnh mẽ đến tất cả các lĩnh vực trong đó có chuyển phát nhanh khiến các doanh nghiệp tăng cường đầu tư ứng dụng công nghệ để phát triển các giải pháp hỗ trợ khách hàng bán hàng dễ dàng và nâng cao chất lượng dịch vụ, chất lượng phục vụ.

1. Kết quả sản xuất kinh doanh:

Trong giai đoạn 2014 – 2019, với sự chỉ đạo kịp thời của HĐQT, sự năng động, sáng tạo, nỗ lực của Ban Điều hành và toàn thể cán bộ công nhân viên, Tổng Công ty đã hoàn thành tốt các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh ĐHCĐ thông qua hàng năm với một số chỉ tiêu nội bật như sau.

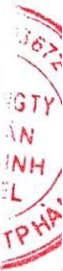
- Doanh thu: Tổng doanh thu năm 2018 cao gấp 3.7 lần so với năm 2014 và tăng trưởng trung bình 38.3%/năm. Doanh thu bán hàng năm 2018 cao gấp 3.8 lần so với năm 2014 và tăng trưởng trung bình 39.3%/năm.

- Lợi nhuận: Lợi nhuận trước thuế năm 2018 cao gấp 6.7 lần so với năm 2014 và tăng trưởng trung bình 60.7%/năm. Lợi nhuận sau thuế năm 2018 cao gấp 7.1 lần so với năm 2014 và tăng trưởng trung bình 63.3%/năm.

2. Đánh giá kết quả thực hiện các nhiệm vụ trọng tâm:

2.1. Mô hình tổ chức:

- Tổng Công ty đã thực hiện chuyển đổi mô hình Công ty Bưu chính Hà Nội và Hồ Chí Minh, đưa các chi nhánh thuộc 2 công ty này trực thuộc Tổng Công ty để phẳng hóa mô hình tổ chức giúp tăng tính cạnh tranh và khai thác



sâu thị trường hơn, đồng thời xây dựng bộ máy cơ quan theo vùng để phát huy vai trò điều hành, định hướng và hỗ trợ.

- Trong năm 2018, Tổng Công ty tiếp tục chuyển đổi Công ty Bru chính Liên tỉnh từ đơn vị phục vụ sang đơn vị kinh doanh; chuyển đổi Công ty Thương mại Dịch vụ thành Công ty Thương mại Điện tử, đồng thời thành lập Công ty Công nghệ để cung cấp giải pháp bán hàng và quản lý doanh nghiệp cho các đơn vị kinh doanh trong ngành và nội bộ. Đây là sự thay đổi mang tính chiến lược để hướng tới sự phát triển bền vững cho Tổng Công ty giai đoạn tiếp theo.

2.2. Phát triển mạng lưới:

- Trong giai đoạn, Tổng Công ty đã thực hiện mở mới 1.094 Bru cục, Cửa hàng nâng tổng số lên 1.302 Bru cục, Cửa hàng, đưa mạng lưới thu phát đến 100% huyện xã trên toàn lãnh thổ Việt Nam.

- Tiếp nhận thành công 827 cửa hàng trực tiếp (CHTT) của Tổng Công ty Viễn thông Viettel và tiến hành sát nhập các CHTT có đủ diện tích khai thác với Bru cục của Tổng Công ty, đồng thời triển khai mô hình điểm cung ứng dịch vụ tại các cửa hàng còn lại và phát triển thêm tại hơn 1500 điểm là chuỗi siêu thị của Vinmart, PVoil, các cửa hàng tiện ích tại các trung tâm thương mại, khu đô thị, khu công nghiệp.

2.3. Hình ảnh nhận diện:

- Song song với việc phát triển mạng lưới, Tổng Công ty rất chú trọng đến việc xây dựng và đổi mới hình ảnh trong mắt khách hàng. Hình tượng chú Thỏ với 4 phẩm chất “Nhanh – Thông minh – Trung thực – Thân thiện” được chọn để trở thành linh vật của ViettelPost và hiện diện ở tất cả các Bru cục, Cửa hàng.

- Ngoài ra, Tổng Công ty liên tục cải tạo, sửa chữa và mua sắm đầy đủ công cụ dụng cụ tại hơn 1.300 Bru cục, Cửa hàng trên toàn quốc; đối với các điểm mở mới thì lựa chọn những điểm có mặt tiền đẹp, giao thông thuận lợi nhằm mang đến cho khách hàng chất lượng phục vụ tốt nhất.

2.4. Đổi mới sản phẩm

- Quy hoạch và phát triển các sản phẩm, dịch vụ mới phù hợp với thị trường để đưa vào kinh doanh với tiêu chí giúp khách hàng dễ lựa chọn và nhân viên dễ tư vấn như dịch vụ SCOD, VBox.

- Tăng cường hợp tác, liên kết đa ngành nghề với các đối tác lớn thuộc nhiều lĩnh vực để cung cấp các sản phẩm mới như dịch vụ thu hộ cho chuỗi cửa hàng bán lẻ, dịch vụ nhận diện khách hàng cho hệ thống ngân hàng, dịch vụ thu hộ tại quầy cho các doanh nghiệp cho vay, tài chính, ...

Cung cấp giải pháp toàn diện cho kinh doanh hậu cần TMĐT: từ dịch vụ thuê kho, giao nhận, vận chuyển, thanh toán đến chăm sóc khách hàng.

3. Đánh giá kết quả hoạt động quản trị công ty:

Trong giai đoạn 2014 – 2019, hoạt động quản trị công ty ngày càng được tăng cường thông qua các kết quả đạt được như sau:

- Hoàn chỉnh cơ cấu tổ chức của HĐQT và Ban Điều hành Tổng Công ty. Với sự tham gia của thành viên HĐQT chuyên trách qua đó tăng cường công tác chỉ đạo, quyết định của HĐQT đối với các nội dung trình của Ban Điều hành.

- Xây dựng các quy chế, quy định như Quy chế hoạt động của HĐQT, Quy chế lương, Quy chế tài chính làm cơ sở cho hoạt động của HĐQT nói riêng và của Tổng Công ty nói chung. Trình Đại hội đồng cổ đông về việc sửa đổi Điều lệ phù hợp với các quy định pháp luật mới như Luật Doanh nghiệp 2014, Nghị định 71/2017 và Quy chế quản trị nội bộ công ty theo đúng quy định của pháp luật.

- Xây dựng phân cấp thẩm quyền của HĐQT cho Tổng Giám đốc để Ban Điều hành chủ động trong công tác tuy nhiên cũng đảm bảo công tác quản trị của HĐQT.

- Kiện toàn mô hình của các cơ quan, đơn vị theo hướng chuyên môn hóa và phù hợp với tình hình hoạt động của đơn vị từng thời kỳ:

- Thành lập mới 01 công ty con tại Myanmar, tổ chức hoạt động kinh doanh ổn định tại thị trường Campuchia và Myanmar.

- Theo sát các hoạt động của Ban Điều hành, thực hiện tổ chức họp thường kỳ hàng quý nhằm tăng cường công tác quản trị và quản lý Tổng Công ty.

- Xây dựng và ban hành Quy chế hoạt động của Tiểu ban Thư ký HĐQT, đây sẽ là cơ quan giúp việc chuyên trách của HĐQT trong bối cảnh Tổng Công ty đã thực hiện đăng giao dịch chứng khoán trên sàn giao dịch Upcom và đạt được nhiều tiếng vang lớn trên thị trường.

- Tăng cường giám sát các công ty con thông qua việc cử Người đại diện vốn và Kiểm soát viên từ Tổng Công ty xuống các công ty con.

4. Đánh giá chung nhiệm kỳ 2014 – 2019:

4.1. Ưu điểm:

- Hoàn thành các chỉ tiêu quan trọng về kinh doanh và tài chính.

- Tổng Công ty tiếp tục đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin vào hoạt động kinh doanh, trải nghiệm của khách hàng đây là định hướng phát triển đúng đắn trong bối cảnh sự phát triển mạnh mẽ của cuộc cách mạng 4.0

- Tăng cường hợp tác với các đối tác lớn để mở rộng danh mục sản phẩm cung cấp.

4.2. Tồn tại:

a. Trong công tác kinh doanh:

- Cơ cấu doanh thu ngành chưa có sự chuyển dịch rõ ràng khi lĩnh vực chuyên phát vẫn chiếm tỷ trọng cao (75/25) trong khi Tổng Công ty đã đầu tư rất nhiều cho Logistics và Thương mại nhưng chưa có sự bứt phá.

010
ÔNG
CÔ
BƯU
VI
24 D

- Thị trường tại khu vực miền Nam và hai thị trường nước ngoài mặc dù có sự phát triển tuy nhiên chưa đạt được như kỳ vọng.

- Cạnh tranh của Tổng Công ty đối với thị trường nội tỉnh thấp khi mà mô hình xã hội hóa ngày càng phát triển và tham gia rất mạnh vào hoạt động vận chuyển, giao nhận như Grab, Ahamove, Goviet, Lalamove...

- Hoạt động Marketing chưa hiệu quả, chưa có các chương trình Marketing cho từng thị trường, từng đối tượng khách hàng.

b. Trong công tác phục vụ khách hàng:

- Có giai đoạn chưa có công cụ hiệu quả để tiếp nhận thông tin từ khách hàng, dẫn đến khách hàng khiếu nại.

- Vẫn còn tình trạng sắp xếp bưu cục không theo quy chuẩn, phục vụ chưa đúng lễ tiết tác phong theo quy định.

c. Về hoạt động quản trị doanh nghiệp:

- Nhân sự hoạt động chủ yếu là kiêm nhiệm nên trong công tác phát sinh nhiều khó khăn.

II. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NHIỆM KỲ 2019 – 2024

1. Phân tích môi trường kinh doanh:

*** Đặc điểm chung:**

- Sự phát triển của công nghệ thông tin (CNTT), viễn thông đã dẫn đến nhu cầu chuyển phát truyền thống của người dùng ngày càng giảm bởi sự thay đổi hành vi sử dụng như: việc email được thay thế cho thư truyền thống, ký văn bản điện tử thay thế cho ký văn bản cứng, gửi video về hàng mẫu thay vì gửi trực tiếp để kiểm tra, ...

=> Các công ty chuyển phát truyền thống ngày càng bé đi và biến mất trên thị trường hoặc bị các doanh nghiệp chuyển phát quốc tế, doanh nghiệp TMĐT thôn tóm.

- TMĐT ngày càng phát triển bởi sự tác động của CNTT kết hợp viễn thông, sự phát triển của các thiết bị đầu cuối đặc biệt thiết bị di động đã kéo theo sự chuyên môn hóa trong hoạt động thương mại: người sản xuất chỉ cần tập trung vào sản xuất, người bán hàng tập trung vào bán hàng dựa vào lợi thế về quy mô và kênh phân phối, đây là cơ hội cho logistics cung cấp các dịch vụ đặc biệt là dịch vụ kho bãi, vận chuyển, giao nhận cho các chuỗi.

*** Xu thế thị trường:**

Hiện nay trên thị trường đang tồn tại 3 mô hình chính mà các công ty chuyển phát và công ty TMĐT lựa chọn cho sự phát triển:

- **Mô hình 1:** Công ty TMĐT tự tổ chức lực lượng chuyển phát và ngày càng trở nên lớn mạnh: các công ty chuyển phát nhỏ đi và sẽ biến mất khỏi thị

trường. Các công ty TMĐT tự đầu tư riêng công ty logistics hoặc thuê các công ty chuyên phát.

- **Mô hình 2:** Các công ty chuyên phát cung cấp các giải pháp hỗ trợ bán hàng, bán hàng toàn diện cho khách hàng đặc biệt là khách hàng kinh doanh trong lĩnh vực thương mại điện tử; không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ, phục vụ nhằm giúp khách hàng bán hàng hiệu quả hơn.

- **Mô hình 3:** Các công ty chuyên phát mở rộng hoạt động kinh doanh sang lĩnh vực TMĐT và trở thành công ty TMĐT, hoạt động chuyên phát sẽ chỉ còn là hoạt động hỗ trợ bán hàng.

2. Định hướng hoạt động kinh doanh giai đoạn 2019 -2024

2.2. Chiến lược phát triển kinh doanh:

Trong giai đoạn 2019 - 2024, Tổng Công ty xác định tầm nhìn chiến lược trở thành ***“Doanh nghiệp bán hàng số 1 tại Việt Nam dựa trên nền tảng Logistics thông minh”*** với việc đồng thời thực hiện hai nhiệm vụ chính sau:

- Tiếp tục mở rộng kinh doanh dịch vụ chuyên phát và logistics bằng cách ứng dụng công nghệ vào hoạt động kinh doanh, đầu tư hạ tầng kho bãi, phương tiện vận chuyển, mục tiêu trở thành công ty chuyên phát số 1 tại Việt Nam với tập khách hàng lớn nhất.

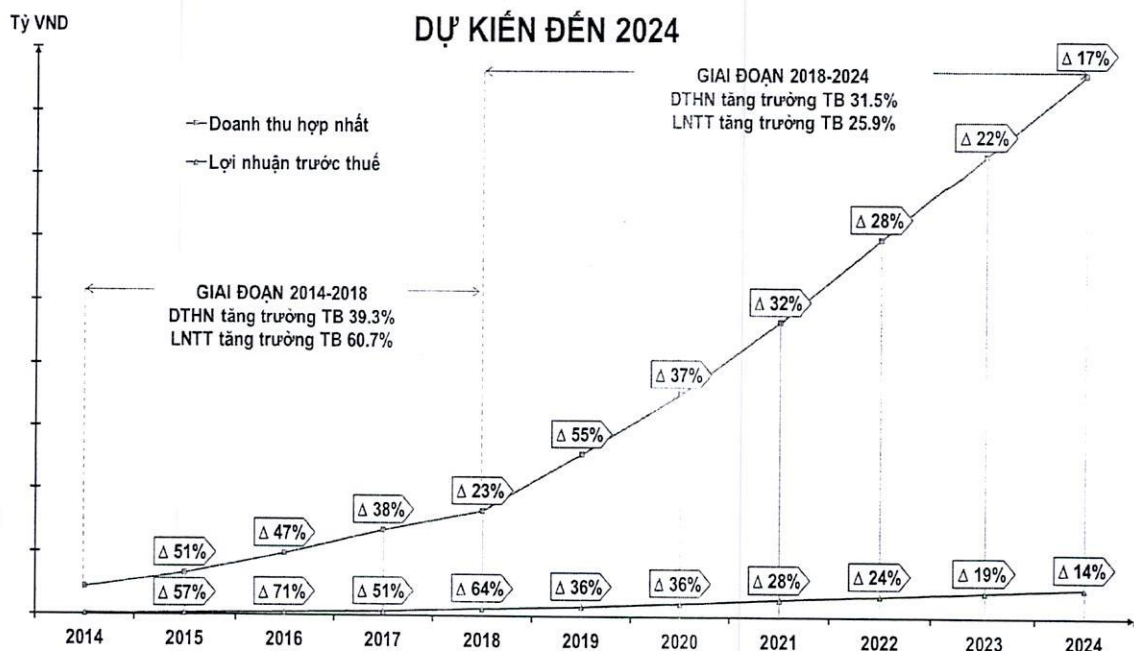
- Từng bước xây dựng nền tảng công nghệ cho hoạt động TMĐT, đáp ứng đúng nhu cầu của người bán và khai thác tốt hành vi, thói quen mua sắm của người mua; kiểm soát chặt chẽ nguồn gốc, chất lượng sản phẩm, dịch vụ của người bán để tạo dựng niềm tin trong người mua; từ đó gia tăng giá trị, phát triển doanh thu trên tập khách hàng hiện có.

2.2. Mục tiêu chính:

- **Doanh thu:** Doanh thu bán hàng đến năm 2024 tăng trưởng trung bình 31.5%/năm và cao gấp 5.2 lần so với năm 2018.

- **Lợi nhuận:** Lợi nhuận trước thuế đến năm 2024 tăng trưởng trung bình 25.9%/năm và cao gấp 4 lần so với năm 2018.

- **Thị phần:** mục tiêu đến năm 2024, Tổng Công ty sẽ chiếm khoảng 30 - 35% thị phần doanh thu chuyên phát trong nước.



3. Các giải pháp thực hiện mục tiêu chiến lược.

3.1. Đối với lĩnh vực chuyển phát:

- Xã hội hóa hoạt động giao nhận thông qua nền tảng công nghệ nhằm tăng năng suất lao động, giảm chi phí vận chuyển, tận dụng lực lượng xã hội.
- Phát triển điểm giao nhận ViettelPost đến phường xã, phát triển các điểm giao nhận không cần người phục vụ.
- Đầu tư công nghệ, tối ưu quy trình khai thác chia chọn để tiến tới chỉ còn 1 lần chia bưu gửi thông qua việc xây dựng các trung tâm khai thác, quy hoạch mặt bằng khai thác, đầu tư hệ thống băng chuyền chia chọn tự động cho các trung tâm khu vực và các tỉnh có sản lượng lớn.

3.2. Đối với lĩnh vực Thương mại điện tử:

- Xây dựng giải pháp bán hàng TMĐT, hỗ trợ khách hàng bán hàng trong nước và quốc tế thông qua việc quản trị hoạt động bán hàng cho khách hàng và các giải pháp bán hàng toàn diện khác.
- Xây dựng các dịch vụ phục vụ cho hoạt động TMĐT thông qua việc xây dựng hệ thống kho trong toàn quốc, cung cấp dịch vụ fulfillment, dịch vụ giao hàng thu tiền điện tử, dịch vụ thanh toán đảm bảo, đầu tư phương tiện cung cấp dịch vụ giao hàng lạnh, phát triển dịch vụ giao hàng 24h toàn quốc, ...

Trên đây là báo cáo kết quả hoạt động của HĐQT nhiệm kỳ 2014 – 2019 và định hướng hoạt động nhiệm kỳ 2019 – 2024. Tin tưởng rằng với những kết quả đã đạt được, HĐQT trong nhiệm kỳ tới sẽ tiếp tục củng cố năng lực quản trị, phát huy vai trò định hướng, chỉ đạo các hoạt động sản xuất kinh doanh, đưa ra các giải pháp phù hợp để hoàn thành xuất sắc các chỉ tiêu kinh doanh, đáp ứng quy mô ngày càng phát triển của Tổng Công ty và sự mong đợi của Quý Cổ đông.



Chúc Quý vị cổ đông và các vị đại biểu mạnh khỏe và hạnh phúc, chúc Đại hội thành công tốt đẹp.

Trân trọng cảm ơn

Nơi nhận:

- Như trên;
- TV HĐQT, BKS;
- Lưu: VT, Phú (02).

T/M. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH



HOÀNG SƠN

