



## BÁO CÁO

### *Kết quả kinh doanh năm 2008 và kế hoạch kinh doanh năm 2009*

#### **Kính gửi : ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG NHIỆM KỲ III NĂM 2009**

Năm 2008, kinh tế cả nước chịu ảnh hưởng lớn từ cuộc khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế thế giới; thị trường Bưu chính - Viễn thông VN, ngoài những tác động trên đã thực sự là một thị trường cạnh tranh khốc liệt. Các hình thức đua tranh giảm giá cước, khuyến mãi dịch vụ để thu hút thuê bao của các DN diễn ra liên tục, gay gắt, bên cạnh xuất hiện thêm các Nhà khai thác mới ... Trước tình hình đó, công ty SPT cũng đã nhận được sự quan tâm, ủng hộ từ các cổ đông và sự chỉ đạo sâu sát của HĐQT, Ban điều hành (BĐH) và toàn thể CBNV đã nỗ lực vượt qua những khó khăn để thực hiện kế hoạch năm 2008 với những kết quả nhất định, cũng như xác định lại một số định hướng chiến lược cho KH năm 2009 và các năm tiếp theo. Trước ĐHCĐ nhiệm kỳ III lần này, được sự ủy nhiệm của HĐQT BĐH Công ty trân trọng báo cáo kết quả kinh doanh năm 2008 và KHKD năm 2009 như sau:

#### **PHẦN I: KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2008**

##### **A. TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG VÀ MÔI TRƯỜNG KINH DOANH:**

###### **I. Tình hình chung:**

- Năm 2008, do tác động của khủng hoảng tài chính toàn cầu, lạm phát lên đến 21% trong khi tăng trưởng GDP chỉ ở mức 6,23% cho thấy tốc độ phát triển kinh tế không đạt như mong muốn.
- Trong năm 2008, chỉ số CPI tăng gần 20% so với năm trước nhưng ngược lại giá cước DV bưu chính viễn thông cơ bản giảm với mức 11,76%.
- Sự sụt giảm nghiêm trọng của thị trường chứng khoán Việt Nam cùng với lãi suất cơ bản tăng mạnh.
- Sau 2 năm trở thành thành viên chính thức của Tổ chức Thương mại thế giới WTO, thị trường viễn thông Việt Nam đã có tốc độ tăng trưởng được xếp vào hàng nhanh nhất thế giới. Với lộ trình mở cửa thị trường trong lĩnh vực viễn thông theo cam kết cho tới thời điểm này, các doanh nghiệp viễn thông Việt Nam vẫn chưa thực sự phải đối mặt với sự cạnh tranh của các doanh nghiệp viễn thông nước ngoài, nhưng đã thực sự chịu sức ép về giá cước thanh toán quốc tế .

## II. Xu hướng dịch vụ:

- Người tiêu dùng đã cắt giảm chi phí cho mọi hoạt động, dành ưu tiên cho nhu cầu thiết yếu như ăn, ở, đi lại... và sử dụng dịch vụ giá rẻ.
- Các DN viễn thông liên tục giảm giá cước và đưa ra hàng loạt các chương trình khuyến mãi kéo dài và liên tục. Ngoài ra, xuất hiện xu hướng kết hợp giữa dịch vụ di động, vô tuyến cố định, Internet và các dịch vụ cộng thêm tạo nhiều tiện ích cho người tiêu dùng.
- Có sự tham gia cung cấp dịch vụ internet từ các Công ty truyền hình cáp, trên thực tế thuê bao internet băng rộng phát triển mạnh trên mạng này.
- Xu hướng chủ đạo của thị trường là di động – băng rộng – nội dung số.

## III. Chính sách quản lý nhà nước:

- Bộ TT&TT tập trung chỉ đạo, tạo điều kiện để các Doanh nghiệp BCVT, CNTT tiếp tục đổi mới, nâng cao năng lực cạnh tranh, duy trì tốc độ phát triển nhanh về hạ tầng mạng lưới và thuê bao. Nhà nước tiếp tục cấp phép thêm cho DN mới tham gia thị trường BCVT.
- Thực hiện chính sách viễn thông công ích, Bộ TT&TT giao nhiệm vụ cho một số DN triển khai phổ cập dịch vụ VT và internet đến vùng sâu, vùng xa.
- Nhà nước đẩy nhanh công tác xây dựng, ban hành các quy định pháp luật chuyên ngành

## B. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2008 :

### I. Kết quả kinh doanh :

Tuy gặp rất nhiều khó khăn, hoạt động của hầu hết các đơn vị kinh doanh đều có lãi, tuy nhiên tỷ suất lợi nhuận/ doanh thu giảm mạnh so với năm trước, cụ thể :

- Tổng doanh thu: 957,76 tỷ đồng , tăng 3,9% so với 2007, bằng 86,7% so với KH. (chưa bao gồm doanh thu của dịch vụ Di động khoảng 58 triệu USD).
- Lợi nhuận trước thuế từ hoạt động SXKD: 36 tỷ đồng (chưa bao gồm dự phòng giảm giá đầu tư tài chính 83,3 tỷ), đạt 47% KH.
- Khấu hao: đạt 105,8 tỷ đồng, lũy kế khấu hao đến 31/12/2008: 525,7 tỷ đồng.
- Tổng lợi nhuận và khấu hao năm 2008: 141,8 tỷ đồng đạt 69,9% kế hoạch và bằng 78% so với thực hiện 2007.
- Nộp ngân sách Nhà nước: 20,7 tỷ đồng.
- Lao động bình quân trong năm: 1.554 người. Thu nhập bình quân: 3,8 triệu đồng/người/tháng (không tính các đơn vị hợp doanh).

## II. Công tác đầu tư:

Năm 2008, bên cạnh việc đầu tư nâng cấp chất lượng, mở rộng mạng cố định, hướng đến tích hợp dịch vụ thoại - băng rộng nhằm tăng hiệu quả vốn đầu tư, giảm chi phí và làm tiền đề phát triển các dịch vụ gia tăng, công ty còn tập trung đầu tư các dự án mới mang tính chiến lược như: tham gia đầu tư dự án cáp quang biển quốc tế AAG, dự án Mạng VT thế hệ mới NGN, dự án Mạng băng rộng Metro Ethernet... Tính đến tháng cuối tháng 12/2008, tình hình đầu tư của toàn Công ty đã đạt được kết quả như sau:

- Giá trị đầu tư hoàn thành lũy kế: **1.078,34 tỷ đồng**
- Giá trị đầu tư hoàn thành năm 2008: **169,91 tỷ đồng**, bằng 78,7% KH và bằng 76,2% so với năm 2007.

### Công tác quyết toán vốn đầu tư:

Đến cuối năm 2008, công ty đã hoàn tất quyết toán vốn đầu tư phần lớn các dự án giai đoạn năm 2003 – 2006 khoảng 422,7 tỷ.

## III. Phát triển mạng lưới và dịch vụ:

### 1. Mạng lưới cung cấp dịch vụ:

Thực hiện định hướng đầu tư tập trung và định hướng thị trường trọng điểm, công tác qui hoạch phát triển mạng lưới cung cấp dịch vụ qua các năm tuy đã đạt một số kết quả nhất định, song còn nhiều vướng mắc, hạn chế. Có thể nói, sau 5 năm tập trung đầu tư phát triển đến nay đã có được :

- Hệ thống chuyển mạch với 3 tổng đài dung lượng 300.000 port, đã thử nghiệm giai đoạn 1, công nghệ mạng thế hệ sau – NGN với Softswitch và các công đa phương tiện (MGW), chuẩn bị giai đoạn cung cấp dịch vụ.
- Hệ thống truyền dẫn SDH quang kết nối hòa mạng các doanh nghiệp khác và bảo đảm dung lượng truyền dẫn các dịch vụ giữa SPT và các nhà khai thác, ; Cân đối hiệu quả để quyết định tự đầu tư, chia sẻ hạ tầng hoặc thuê lại.
- Mạng truy nhập với hơn 55 đầu trạm, bảo đảm cho việc cung cấp các dịch vụ tại khu vực Tp. HCM đạt hiệu suất khai thác #60% đối với thiết bị và #70% đối với mạng cáp.
- Mạng IP bảo đảm chuyển tải lưu lượng các tỉnh thành trong cả nước, quốc tế đạt khoảng 70 triệu phút/tháng, kết nối quốc tế và đường dài liên tỉnh qua nhiều hướng đảm bảo an toàn mạng ; Đã tham gia đầu tư chuẩn bị đưa vào khai thác công cáp quang biển quốc tế AAG, băng thông lớn (#30GB).
- Mạng bưu chính chuyển phát được mở rộng 54/63 tỉnh thành trong cả nước với tổng số 21 Bưu cục và 52 điểm cộng tác viên cùng hệ thống phương tiện vận chuyển đảm bảo lưu thoát kịp thời sản lượng bưu chính trong kỳ.

## 2. Phát triển kinh doanh các dịch vụ viễn thông:

- **Dịch vụ thoại IP:**

Tổng sản lượng DV IP tăng 16,3% so với năm 2007, công ty đã nỗ lực thực hiện nhiều giải pháp kinh doanh để duy trì thị phần 25% ở phân khúc thị trường VOIP quốc tế. Có thể nói, đây là DV chịu áp lực nặng nề nhất về giá cước quốc tế, kể cả cạnh tranh không lành mạnh như bán phá giá, chuyển lậu lưu lượng... làm cho tỉ suất lợi nhuận DV giảm mạnh.

- **Dịch vụ gọi quốc tế trực tiếp (IDD) :**

Đây là dịch vụ mới phát triển trong năm, bước đầu triển khai dịch vụ này có hiệu quả, công ty đang tiếp tục tìm kiếm thêm đối tác quốc tế để tăng sản lượng, doanh thu từ DV này.

- **Dịch vụ điện thoại cố định – Internet băng rộng:**

Dù đã nỗ lực thực hiện hàng loạt chương trình khuyến mãi lớn trong năm, số thuê bao ĐTCD phát triển mới trong năm chỉ đạt 44% KH và đạt mức tăng trưởng 5,8%. Dịch vụ ĐTCD đang bị cạnh tranh mạnh từ dịch vụ điện thoại vô tuyến cố định, điện thoại di động; bên cạnh đó, do ảnh hưởng sự suy giảm kinh tế làm giảm nhu cầu thuê bao lắp đặt mới. Thuê bao băng rộng có độ tăng trưởng khá, đạt 55,3%.

- **Các nhóm dịch vụ khác như:** Cho thuê kênh riêng (Leaseline), Internet trực tiếp, Mạng riêng ảo (IPVPN)... và các dịch vụ cộng thêm là những DV mới phát triển, có độ tăng trưởng và hiệu quả khả quan.

- **Dịch vụ di động (S-Fone)**

**Mạng lưới - Kênh phân phối:** đến hết năm 2008, Sfone có gần 800 cửa hàng/đại lý, nâng tổng số các trạm thu phát sóng trên 1.000 trạm.

**Thuê bao:**

- Năm 2008 thuê bao phát triển mới đạt trên 2.8 triệu thuê bao, tăng 39% so với 2007, nâng tổng số thuê bao tích lũy trên toàn mạng năm 2008 đạt 6 triệu thuê bao.
- Ngoài việc duy trì, phát triển và tăng trưởng thuê bao, Công ty đã tích cực triển khai dịch vụ ứng dụng trên nền công nghệ CDMA như Mobile internet, Brew, VOD,.. đa dạng hóa các gói cước đã góp phần đạt doanh thu dịch vụ khoảng 58 triệu USD .

## 3. Dịch vụ Bưu chính :

Tổng sản lượng bưu chính thực hiện cả năm 2008 là 5.458,2 tấn, đạt 104,1% (tăng 216 tấn) so với KH, tăng 35,4% so với năm 2007.

Trước thực tế lạm phát, chi phí đầu vào tăng đột biến, nhu cầu thị trường biến động mạnh, công ty đã thực hiện cơ cấu lại sản phẩm dịch vụ kinh doanh theo phân khúc KH riêng để kiểm soát chi phí hiệu quả và giữ thị

phần ổn định. Bước đầu, ổn định được SXKD và gia tăng lợi nhuận đóng góp cho công ty.

#### **4. Dịch vụ thi công công trình :**

Trong năm, Công ty đã triển khai hơn 400km cáp quang, 750km cáp đồng và thi công các công trình hạ ngầm mạng cáp nhằm nâng cấp và mở rộng mạng lưới cho công ty; bên cạnh đó, đơn vị đã tích cực tham gia nhiều công trình bên ngoài, kể cả lĩnh vực mới như xây dựng mạng di động, đăng ký hoạt động đo kiểm chất lượng mạng lưới, công trình....

### **B. Kết luận:**

*Thực hiện theo nghị quyết Đại Hội Cổ Đông năm 2008, Ban lãnh đạo và toàn thể viên chức công ty SPT đã nỗ lực phấn đấu hết mình vượt qua những khó khăn và đạt được một số kết quả như sau:*

- ❖ Tổng Lợi nhuận trước thuế : **lỗ 47,3 tỷ**, trong đó dự phòng giảm giá đầu tư tài chính **83,3 tỷ**. lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh lãi **36 tỷ đồng**, đạt 47% KH.
- ❖ Sản lượng DV IP và bưu chính đạt mức tăng trưởng khá tốt . Một số đơn vị kinh doanh trực thuộc có chiều hướng phát triển tương đối ổn định như Trung tâm Bưu chính Sài Gòn; Trung tâm dịch vụ viễn thông; Trung tâm Điện thoại Nam Sài Gòn, các đơn vị còn lại hiện vẫn còn khó khăn.
- ❖ Việc đầu tư có định hướng và tập trung trong năm 2008 và tiếp tục trong năm 2009 sẽ giảm rủi ro trong kinh doanh dịch vụ trong giai đoạn khó khăn. Công ty cũng đang khẩn trương hoàn thành các dự án hạ tầng chiến lược để sớm triển khai kinh doanh dự án AAG, NGN, METRO ETHERNET,...

*Bên cạnh các kết quả nêu trên, Công ty vẫn còn một số khó khăn tồn tại cần khắc phục trong thời gian tới, như:*

#### **Bên ngoài :**

- ❖ Môi trường kinh doanh dịch vụ có chuyển biến rất mạnh, xu hướng cạnh tranh giá cước vẫn đang tiếp diễn gay gắt.
- ❖ Chính sách vĩ mô về đầu tư phát triển hạ tầng chưa đồng bộ đã ảnh hưởng lớn đến chiến lược và tiến độ đầu tư mở rộng mạng lưới cung cấp dịch vụ của Công ty.

#### **Bên trong :**

- ❖ Từ nhiều năm qua, dịch vụ VoIP Quốc tế đến vẫn đóng vai trò chủ chốt trong hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên, giá bán giảm mạnh, tiến dần bằng phí kết nối nên lãi gộp thu được chỉ bù đắp được một phần định phí. Trong khi đó, Công ty chưa triển khai kịp được các dịch vụ mới để thay thế.
- ❖ Thuê bao ADSL phát triển mới vẫn còn chậm do năng lực đáp ứng của mạng lưới eé còn giới hạn. Nhu cầu DV ĐTCD dần bão hòa, trong khi

ARPU giảm mạnh so với cùng kỳ năm trước do bị tác động từ các dịch vụ khác.

- ❖ Chưa tích hợp được gói cước đa dịch vụ để phát huy hiệu quả năng lực mạng lưới và tạo lợi thế cạnh tranh cho Công ty.
- ❖ Công ty đã cố gắng duy trì mức khấu hao nhanh để thu hồi vốn và tái đầu tư, đây là áp lực không nhỏ cho kinh doanh trong môi trường cạnh tranh khốc liệt như hiện nay.
- ❖ Thiếu nhân sự chuyên môn nghiệp vụ giỏi đáp ứng yêu cầu phát triển của Cty. Chưa thực hiện được việc điều chỉnh lương nhằm duy trì và thu hút nhân viên giỏi. Hệ thống trả công và động viên kém sức cạnh tranh so với thị trường lao động kỹ thuật cao. Hiện tượng chảy máu chất xám xảy ra rất mạnh từ năm 2008 đến nay.

## **PHẦN II: KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2009**

### **I. Tình hình chung:**

- Nền kinh tế tiếp tục bị ảnh hưởng bởi khủng hoảng tài chính toàn cầu, chỉ tiêu GDP trong năm 2008 là 6,23%, dự kiến 2009 khoảng 5%.
- Khả năng hình thành các liên minh giữa các công ty thuộc nhiều ngành nghề giống nhau hay khác nhau để tồn tại và phát triển.
- Theo đánh giá của CIEM, kinh tế năm 2009 sẽ tiếp tục đối mặt với những rủi ro như lạm phát cao và thâm hụt ngân sách tương đối lớn.
- Nhà nước sẽ quản lý chặt chẽ hơn về tài nguyên viễn thông, quy định quản lý thông tin thuê bao trả trước đối với các nhà cung cấp.
- Xu hướng thị trường vẫn sẽ là dịch vụ Băng rộng – Di động – Nội dung và có yêu cầu cao về chất lượng.
- Việc tham gia thị trường của các công ty viễn thông mới, sự cạnh tranh sẽ gay gắt hơn.
- Chính sách quy hoạch, phát triển hạ tầng viễn thông theo xu hướng chia sẻ, dùng chung cho các Doanh nghiệp.
- Các chính sách quản lý vĩ mô sẽ điều chỉnh theo hướng tuân thủ các cam kết với quốc tế và mở rộng dịch vụ viễn thông cho nhiều thành phần tham gia.

### **II. Định hướng hoạt động năm 2009:**

#### **1. Định hướng kinh doanh:**

Năm 2009, SPT sẽ tập trung phát triển dịch vụ băng rộng và các dịch vụ mới trên nền IP. Tiếp tục duy trì dịch vụ VoIP ở mức sản lượng cao đồng thời phát triển các dịch vụ mới để tạo nguồn thu thay thế. Tập trung vào phân khúc thị trường là các doanh nghiệp, khu công nghiệp, khu dân cư mới, tòa cao ốc văn phòng,... là đối tượng có doanh thu ổn định và khá cao. Tiết kiệm chi phí, quản lý chặt chẽ giá thành trên cơ sở kiểm soát việc hạch toán và kiểm tra thực hiện chi phí. Từng bước sử dụng giải pháp cáp quang thay thế dần cáp đồng. Mở rộng phạm vi cung cấp dịch vụ tại

các địa phương lân cận TP HCM, và HNI, ĐNG, CTO. Chuẩn bị tốt các dự án đầu tư quan trọng cho kế hoạch kinh doanh năm 2009 và các năm tiếp theo.

Ngoài các dịch vụ đã cung cấp trong năm 2008, SPT sẽ đưa vào khai thác các dịch vụ mới như FTTx, cho thuê kênh quốc tế, IP conferencing, IP Phone, ... và thực hiện thử nghiệm kỹ thuật các dịch vụ Wimax,... Chuẩn bị tốt việc khai thác kinh doanh năm 2010 dựa trên nền tảng đầu tư của các dự án.

Bên cạnh đó, tăng cường xúc tiến hợp tác với các đối tác trong và ngoài nước để đẩy mạnh kinh doanh, tăng nguồn thu, rút ngắn các giai đoạn đầu tư,...

## 2. Chỉ tiêu kinh doanh năm 2009:

### ❖ Các chỉ tiêu tài chính:

- Tổng doanh thu: 920,22 tỷ đồng, bằng 96,1% so với TH 2008.
- Lợi nhuận trước thuế: 53,5 tỷ đồng.
- Chi phí khấu hao: 89,8 tỷ đồng, bằng 85,7% so với TH 2008
- Lợi nhuận + khấu hao: 143,3 tỷ đồng, bằng 101,6% so với TH 2008.

*(Phụ lục tổng hợp đính kèm)*

### ❖ Phát triển thuê bao, sản lượng:

#### ● Dịch vụ thoại IP:

Tổng sản lượng DV thoại IP 518 triệu phút, trong đó tập trung phát triển lưu lượng chiều đến. Hiện nay, với giá bán cạnh tranh mức lãi đóng góp từ dịch vụ này giảm dần. Tuy nhiên vẫn còn bù đắp được một phần định phí và tạo nguồn thu ngoại tệ. Công ty cố gắng xây dựng phương thức kinh doanh linh hoạt để duy trì sản lượng ở mức cao nhất, giữ vững thị phần.

#### ● Dịch vụ điện thoại cố định – Internet băng rộng:

Phát triển mới 46.500 thuê bao nâng hiệu suất sử dụng mạng lên 70%. Thị trường mục tiêu: TP.HCM và các Tỉnh lân cận, phân khúc lựa chọn là các khu vực tập trung DN, dân cư, ...nhằm tránh đầu tư dàn trải, vừa bảo đảm chất lượng và doanh thu.

#### ● Nhóm dịch vụ chất lượng cao cho Doanh nghiệp: tiếp thị trực tiếp các Doanh nghiệp cung cấp các dịch vụ Internet trực tiếp, thuê bao cáp quang, FTTx, các dịch vụ mạng riêng ảo VPN với mức KH tăng trưởng hơn 60% so với năm 2008.

#### ● Dịch vụ Bưu chính :

Thị trường bưu chính bị cạnh tranh nhiều bởi các nhà cung cấp và các đơn vị vận chuyển nhỏ lẻ, năm 2009 công ty cố gắng duy trì sản lượng ổn định và tiếp tục chuyển đổi cơ cấu dịch vụ hiệu quả. Với mục tiêu mở rộng phạm vi cung cấp dịch vụ trên tất cả các tỉnh thành, nâng cao chất lượng phục vụ Công ty phấn đấu đạt sản lượng bưu chính ít nhất là 5.300 tấn.

#### ● Dịch vụ thi công công trình :

Trong năm 2009, Công ty dự kiến triển khai khoảng 200km cáp quang, 500km cáp đồng và thi công các công trình tiếp đất, chống sét, vỏ trạm, hạ ngầm mạng cáp nhằm nâng cấp và mở rộng mạng lưới cho công ty; Bên cạnh đó, đơn vị sẽ tham gia nhiều công trình bên ngoài, kể cả lĩnh vực mới như xây dựng, lắp đặt, nâng cấp mạng di động, hoạt động đo kiểm chất lượng mạng lưới,....

### 3. Giải pháp kinh doanh:

Để vượt qua thách thức, hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch, một số giải pháp kinh doanh chủ yếu sẽ được thực hiện như sau:

#### ❖ Về sản xuất kinh doanh :

- Mục tiêu chính trong năm 2009 là cố gắng bảo toàn nguồn vốn, nguồn nhân lực, đảm bảo mục tiêu phát triển thuê bao, **đặc biệt là thuê bao băng rộng**, khai thác hiệu quả tuyến cáp AAG, đưa các dịch vụ mới thay thế các dịch vụ cũ không còn hiệu quả.
- Chương trình **"Năm vì khách hàng"** với mục tiêu đề ra là tăng độ hài lòng của khách hàng, cố gắng hạn chế thuê bao rời bỏ mạng trong tình hình mức độ trung thành của khách hàng ngày càng giảm do các chương trình khuyến mãi rầm rộ từ các doanh nghiệp viễn thông; Tập trung chăm sóc khách hàng, đặc biệt là các khách hàng đại lý, doanh nghiệp, có ARPU lớn.
- Nâng cao chất lượng dịch vụ bằng biện pháp cải tiến và nâng cao **cả chất lượng kỹ thuật, chất lượng hỗ trợ dịch vụ và các ứng dụng** nhằm thu hút thuê bao.
- Tổ chức kênh phân phối linh hoạt hiệu quả, xây dựng đội ngũ bán hàng chuyên nghiệp, đẩy mạnh công tác tiếp thị trực tiếp.
- Tiếp tục duy trì lưu lượng VoIP ở mức cao, cố gắng giữ vững thị phần bằng nhiều hình thức kinh doanh hợp lý đảm bảo hiệu quả và có nguồn thu ngoại tệ.
- Tổ chức các chương trình Marketing chuyên nghiệp và hiệu quả để tăng độ nhận biết thương hiệu, quảng bá sản phẩm dịch vụ...
- Mở rộng việc hợp tác với các đối tác trong và ngoài nước để nhanh chóng đưa dịch vụ mới, đặc biệt là dịch vụ gia tăng, dịch vụ nội dung vào kinh doanh khai thác (quảng cáo, SIP phone, ...); đẩy nhanh tốc độ đầu tư để giảm thiểu rủi ro và mở rộng các lĩnh vực kinh doanh mới.
- Theo dõi sát thị trường chứng khoán, tranh thủ các cơ hội để bán các cổ phiếu nhằm hoàn nhập dự phòng giảm giá, tạo nguồn vốn hoạt động và đầu tư, **tận dụng chính sách kích cầu vay với lãi suất ưu đãi.**

#### ❖ Về công tác quản lý điều hành

- Tăng cường phân quyền đi đôi với biện pháp kiểm soát; Gắn trách nhiệm và hiệu quả hoạt động với lãnh đạo đơn vị; bổ sung và sắp xếp lại cơ cấu điều hành của các đơn vị kinh doanh.
- Cắt giảm lao động dôi dư, yếu kém, tuyển mới thay thế bằng lao động đạt tiêu chuẩn, trả lương phù hợp. Có biện pháp cụ thể để bảo toàn nguồn nhân lực và đào tạo đội ngũ kế thừa.

- Tái cấu trúc công ty theo mô hình tiên tiến hiệu quả, lấy khách hàng làm trọng tâm, phát triển - cung cấp các ứng dụng và dịch vụ nội dung.
- Thực hành tiết kiệm, quản lý chặt giá thành dịch vụ bằng các biện pháp định mức chi phí, giao ngân sách, tăng cường kiểm tra giám sát việc thực hiện. Sử dụng hiệu quả nguồn vốn trong hoạt động đầu tư, kinh doanh.

#### 4. Chỉ tiêu kế hoạch khác:

##### ❖ *Trung tâm Điện thoại di động CDMA (S-Telecom):*

- Về đầu tư:  
Đảm bảo dung lượng và nâng cao mật độ phủ sóng dày (*dự kiến năm 2009 đầu tư thêm khoảng 400 trạm BTS và 81 Repeater*).
- Các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh cơ bản năm 2009 :
  - Số thuê bao phát triển mới 1,5 triệu thuê bao.
  - Doanh thu dịch vụ: 64,6 triệu USD
  - Đẩy mạnh các hoạt động kinh doanh dịch vụ VAS tăng lợi thế của CDMA để nâng doanh thu cao.

### PHẦN III: KẾT LUẬN

Năm 2008, hoạt động kinh doanh của công ty gặp nhiều khó khăn, một số chỉ tiêu chủ yếu chưa đạt mức kế hoạch đã đề ra. Như đã trình bày ở trên, từ những nguyên nhân và bài học kinh nghiệm, công ty cần phải khắc phục triệt để các yếu kém và liên tục cải thiện vận hành bộ máy quản trị, điều hành sản xuất kinh doanh để thích nghi với môi trường kinh doanh.

Năm 2009 tiếp tục rất nhiều khó khăn, bên cạnh việc tích cực triển khai hàng loạt các dự án nhằm phát triển kinh doanh, Công ty còn phải cải thiện vận hành, ổn định sản xuất kinh doanh, giữ vững sự phát triển. Được sự chia sẻ và ủng hộ của các Cổ Đông, lãnh đạo và tập thể CB NV Công ty sẽ nỗ lực, quyết tâm vượt qua mọi khó khăn thách thức, phấn đấu hoàn thành thắng lợi Kế hoạch năm 2009.

Xin chúc sức khỏe quý vị Cổ đông, chúc Đại hội thành công tốt đẹp./.

**TỔNG GIÁM ĐỐC**

#### Nơi nhận:

- Như trên;
- HĐQT (báo cáo)
- Ban Kiểm soát
- Ban TGD (để thực hiện) ;
- Văn phòng, P.KHĐT (lưu)