



TP. HCM, ngày 14 tháng 06 năm 2013

## BÁO CÁO

### *Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2012 và kế hoạch kinh doanh năm 2013*

#### **Kính gửi : ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2013**

Cùng với những khó khăn chung của nền kinh tế toàn cầu, thị trường Bưu chính - Viễn thông VN trong năm 2012 tiếp tục cạnh tranh khốc liệt. Tại Việt nam, hàng loạt sự mua bán sáp nhập... của các doanh nghiệp bưu chính viễn thông đã diễn ra, điển hình là việc sáp nhập Cty Viễn thông điện lực (EVNT) vào Viettel, việc rút khỏi thị trường của mạng di động Beeline, ... và ở công ty chúng ta là việc chuyển đổi hình thức kinh doanh BCC sang liên doanh đối với mạng di động Sfone.

Trong tình hình khó khăn đó, được sự 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 2012, cũng như xác lập định hướng kinh doanh cho KH năm 2013 và các năm tiếp theo. Trước ĐHCĐ thường niên lần này, được sự ủy nhiệm của HĐQT, BĐH Công ty trân trọng báo cáo kết quả kinh doanh năm 2012 và Kế hoạch kinh doanh năm 2013 như sau:

### **PHẦN I: KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2010 - 2012**

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

##### **I. Tình hình chung:**

- Tình hình kinh tế xã hội: Năm 2012 lạm phát ở mức 9%. Nền kinh tế đối diện với việc thắt chặt tín dụng của các Ngân hàng nên các doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn trong sản xuất kinh doanh, hàng tồn kho tăng, sức mua giảm do Khách hàng hạn chế, thắt chặt chi tiêu.
- Tình hình phát triển của ngành BCVT nhìn chung vẫn tăng trưởng nhưng chủ yếu tập trung ở các doanh nghiệp lớn. Hiện nay Viettel và VNPT chiếm trên 90% thị phần cả nước; trong khi đó các doanh nghiệp nhỏ gặp nhiều khó khăn hơn các năm trước do thiếu nguồn vốn đầu tư và phát triển sản xuất kinh doanh; mặt khác do sức ép của thị trường và của các doanh nghiệp lớn nên đa số các dịch vụ bị thu hẹp và ngày càng giảm hiệu quả, thua lỗ nhiều hơn.

##### **II. Xu hướng thị trường dịch vụ bưu chính viễn thông:**

- Dịch vụ thoại đã bão hòa. Doanh thu trung bình trên một thuê bao có giảm mạnh qua các năm. Số lượng thuê bao giảm bình quân 5%/ năm do khuynh hướng tiêu dùng của khách hàng thay đổi.
- Về mặt công nghệ đang diễn ra 4 xu hướng công nghệ lớn đó là: thông tin di động, mạng xã hội, điện toán đám mây và dữ liệu. Trong đó dự báo chi tiêu cho công nghệ sẽ tăng xấp xỉ 6%. Các công ty đã nâng cấp tất cả các công nghệ mới nhất, còn người dùng thì sẵn sàng chi phí cho smartphone, máy tính bảng và các ứng dụng mới.



- c. Xu thế sáp nhập và mua lại doanh nghiệp diễn ra ngày càng mạnh mẽ. Các công ty công nghệ lớn sẽ chiếm hữu những công ty yếu thế hơn, đặc biệt trong lĩnh vực phần mềm và công nghệ điện toán đám mây. Các nhà cung cấp lớn đang dành hàng tỷ USD để mua lại doanh nghiệp như cách họ gia nhập thị trường này.

### III. Chính sách quản lý nhà nước:

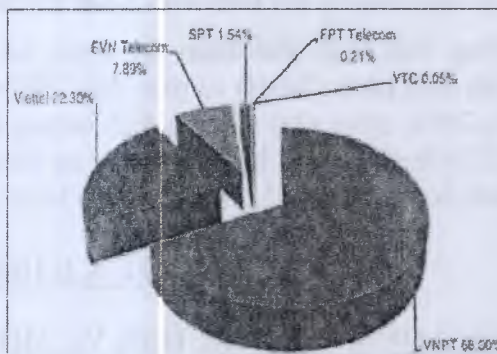
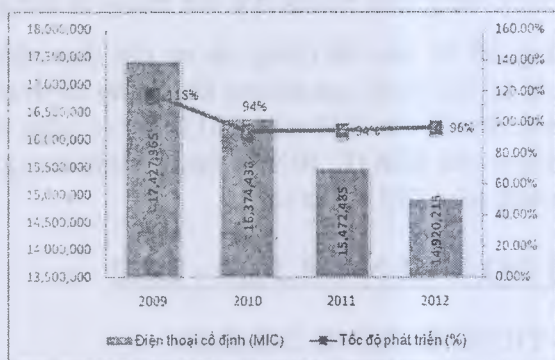
Cuối năm 2011, luật viễn thông mới đã có hiệu lực, qua đó cho phép các doanh nghiệp viễn thông nhỏ tham gia vào hạ tầng viễn thông đã tạo ra môi trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt.

Năm 2012, Bộ Thông tin & Truyền thông đã ban hành các văn bản quản lý nhà nước đối với các dịch vụ viễn thông cụ thể như: Phân loại dịch vụ Viễn thông, dịch vụ truy nhập Internet; Quy định về quản lý thuê bao di động trả trước; Dự thảo quy định về giá cước dịch vụ viễn thông công ích.; quy định về phạm vi dịch vụ bưu chính dành riêng, Quy định giá cước dịch vụ thông tin di động mặt đất,...

### IV. Về thị trường các dịch vụ bưu chính viễn thông:

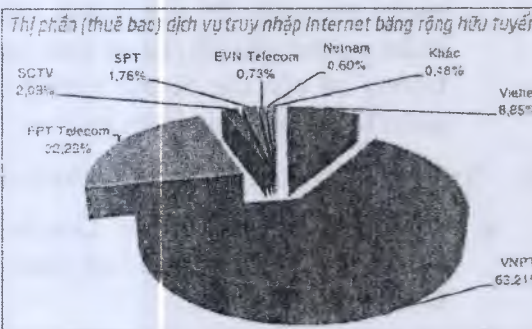
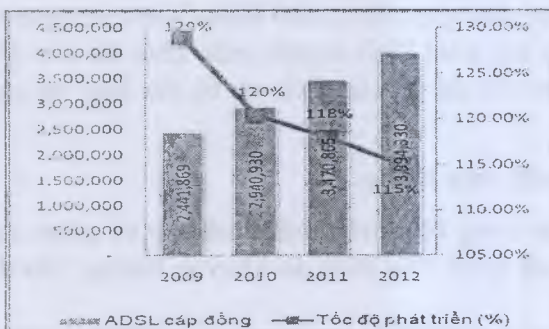
#### 1. Dịch vụ Điện thoại cố định (ĐTCD):

Cuối năm 2012 thuê bao cố định đạt 14.9 triệu thuê bao giảm 4% so với năm trước, bình quân 3 năm gần đây thị trường giảm 5%/năm. Số liệu Sách Trắng 2012, thị phần SPT ở mức 1.54% toàn quốc và khoảng 7% ở Tp.HCM, vị thế các nhà cung cấp trong dịch vụ này không có nhiều thay đổi từ năm 2008 đến nay.



#### 2. Dịch vụ ADSL

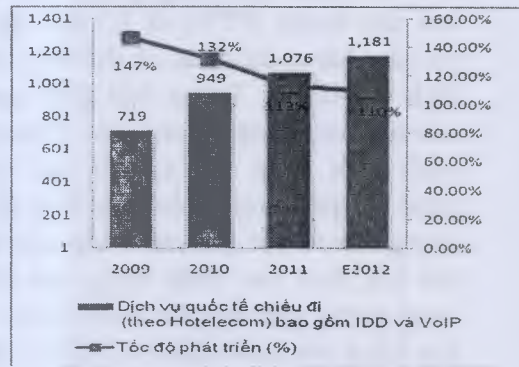
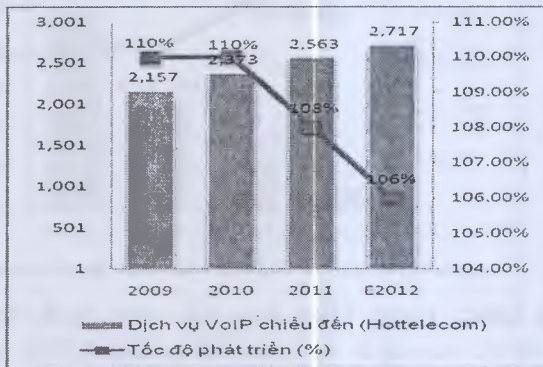
Theo Tổng cục thống kê cuối năm 2012 có 4.3 triệu thuê bao internet băng rộng (ADSL, TV cable,...), tốc độ tăng trưởng thuê bao năm 2012 là 15% so với năm 2011. Trong đó internet ADSL có 3.99 triệu thuê bao. Tốc độ tăng trưởng bình quân trong 3 năm gần đây ở mức 18% và có dấu hiệu giảm dần. Internet ADSL bị thay thế mạnh từ dịch vụ di động 3G và FTTx.



#### 3. Dịch vụ VoIP quốc tế:

Cuối năm 2012 VoIP quốc tế về đạt sản lượng 2,7 tỷ phút, tăng 6% so với năm trước, tốc độ tăng trưởng bình quân trong 3 năm gần đây là 8%/năm, thị trường phát triển ổn định.

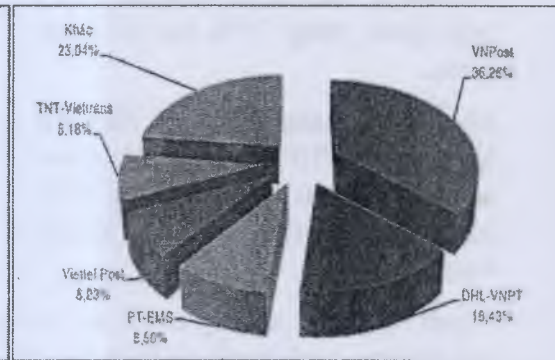
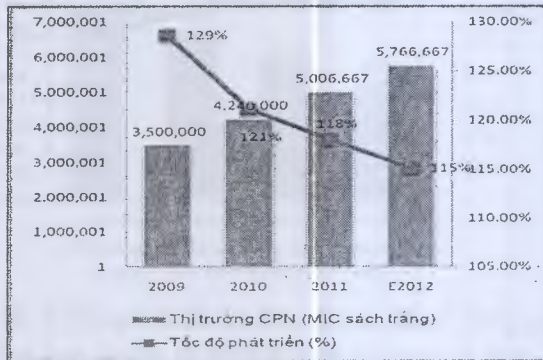
Dịch vụ VoIP quốc tế đi có sản lượng gần 1,18 tỷ phút, tăng 10% so với năm trước. Thị phần VoIP quốc tế chiều về cuối năm 2012 bị không chế bởi các doanh nghiệp viễn thông lớn khi mà dịch vụ này được kiểm soát tình trạng chống phá giá và dịch vụ kinh doanh có hiệu quả nên các doanh nghiệp nhỏ không có cơ hội gia tăng thị phần dịch vụ..



#### 4. Dịch vụ Bưu chính/ Chuyển phát hàng hóa :

Cuối năm 2012 doanh thu thị trường là 5,76 nghìn tỷ đồng bằng 115% so với năm trước. Thị phần các nhà cung cấp đến nay không thay đổi nhiều, trong đó thị phần SPT giảm từ 2,17% từ năm 2009 nay còn 1,9%. Theo lộ trình tham gia WTO, nhiều công ty bưu chính ở nước ngoài đã thâm nhập thị trường chuyển phát hàng hóa tại Việt Nam: Công ty Yamoto (Nhật Bản) tìm hiểu thị trường chuyển phát VN; CPN Tín Thành đã chuyển nhượng 70% cổ phần của các cổ đông lớn cho 3 nhà đầu tư gồm: Gia Lý, KLN (Singapore) và Kerry Intergrated Logistics (HongKong).

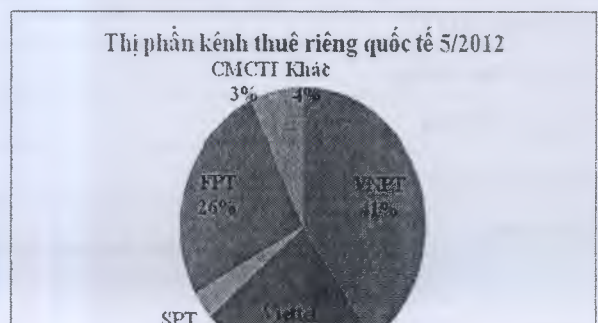
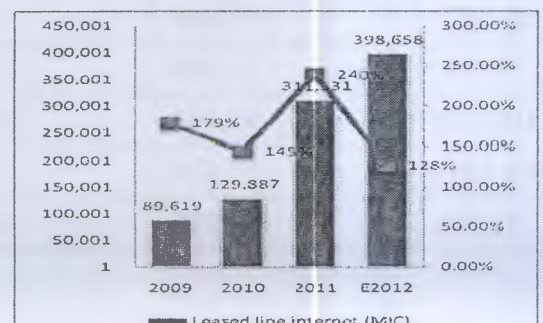
Ngoài ra, từ đầu năm 2011 với chính sách mở cửa của chính phủ, nhiều loại hình doanh nghiệp được tham gia thị trường và đặc biệt là các doanh nghiệp vận chuyển đã làm cho môi trường cạnh tranh ngày càng sôi nổi hơn.



#### 5. Dịch vụ thuê kênh quốc tế (IPLC) :

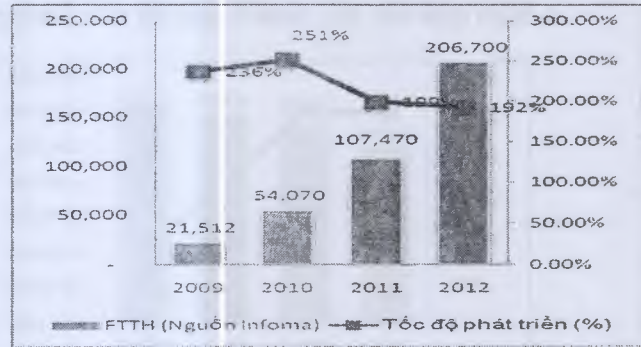
Cuối năm 2012 tổng nguồn cung băng thông quốc tế đạt 492,7Gbps tăng 58% so với năm trước. Hiện nay hầu hết các nhà mạng lớn đều đã khai thác triệt để băng thông quốc tế đang sở hữu. Vì vậy trong thời gian qua, các nhà mạng lớn đã đẩy mạnh đầu tư, nâng cấp các tuyến cáp quang và các tuyến truyền dẫn mới như: APG, AAG, Vinasat-2,....

Theo sự phát triển của công nghệ, cho phép các nhà mạng nâng cấp để gia tăng dung lượng kết nối, do đó các nhà mạng thường xuyên nâng cấp và theo dự báo đến cuối năm 2013 dung lượng kết nối tại Việt Nam tăng từ 2 đến 3 lần.



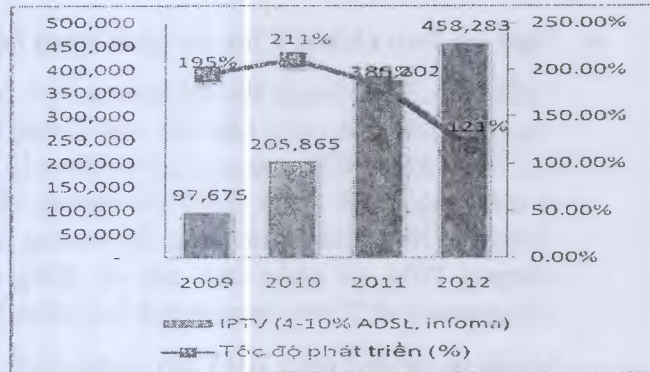
## 6. Dịch vụ FTTx:

Cuối năm 2012 thị trường có khoảng 200.000 thuê bao tăng gần 2 lần so với năm trước. FTTx và 3G là 2 dịch vụ tiềm năng, dự đoán có thể thay thế dịch vụ ADSL. Trong thời gian qua, các nhà mạng tập trung các chương trình phát triển FTTx, với các gói cước rẻ, quà tặng nhiều hơn. Các nhà mạng đưa ra các gói cước hấp dẫn để thu hút thuê bao hoặc tăng cam kết bằng thông giữ nguyên mức cước cho khách hàng. Hiện nay giá cước dịch vụ đã giảm gần bằng với cước dịch vụ ADSL, do đó dự báo dịch vụ này sẽ thay thế ADSL trong thời gian tới.



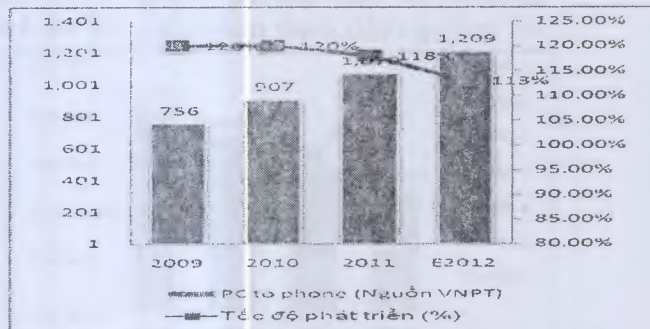
## 7. Dịch vụ IPTV

- Cuối năm 2012 thị trường ước có hơn 458.000 thuê bao IPTV, tốc độ tăng trưởng giảm 60% so với năm trước. Thị trường dịch vụ này còn rất tiềm năng tuy nhiên các nhà mạng trong nước vẫn chưa khai thác hết.



## 8. Dịch vụ Pc to phone

- Theo thống kê, thị trường dịch vụ PC2Phone năm 2012 ước đạt 1.209 triệu phút, tăng 13% so với năm trước.
- Nhiều nhà mạng hiện nay đã triển khai dịch vụ SIP phone để cải thiện hiệu quả kinh doanh đồng thời nâng cao sự tiện lợi cho khách hàng.



Ngoài ra, trong năm qua với xu hướng phát triển mạnh mẽ từ dịch vụ OTT đã gia tăng môi trường cạnh tranh và thay thế các dịch vụ truyền thống như di động, gọi quốc tế, gọi trong nước, SMS, ...

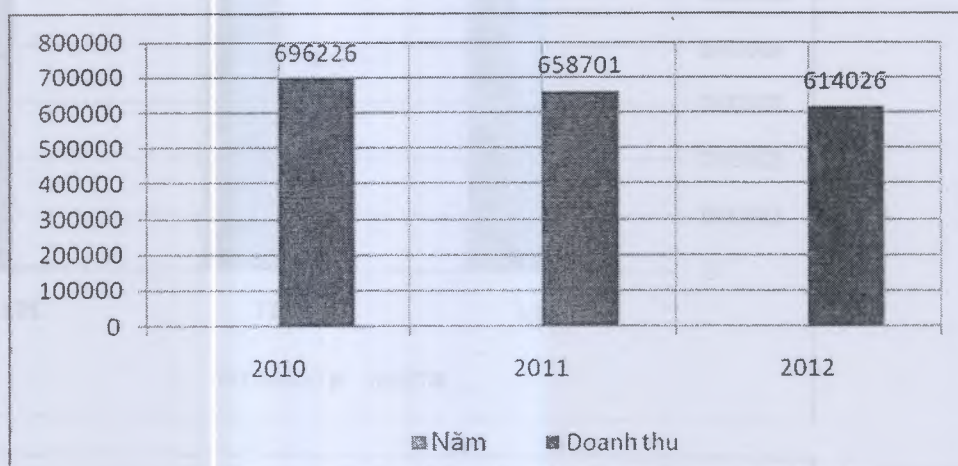
## B. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH SPT QUA CÁC NĂM (2010-2012):

\* Bảng kết quả chỉ tiêu kinh doanh tổng hợp các năm 2010 – 2012:

CHỈ TIÊU	2010	2011	2012
Tổng doanh thu (Tr. đồng)	696,226	658,701	614,026
Tổng giá vốn	627,942	600,445	577,097
Lợi nhuận gộp	68,163	57,681	36,024
Thu nhập HĐTC	(46,587)	73,269	93,636
Chi phí bán hàng	14,171	15,764	19,877
Chi phí QLDN	100,348	99,883	108,776
Tổng lợi nhuận trước thuế	(91,367)	11,574	3,281
Khấu hao	73,908	106,995	121,340

**\* Phân tích một số chỉ tiêu chính:**

**1. Doanh thu:**



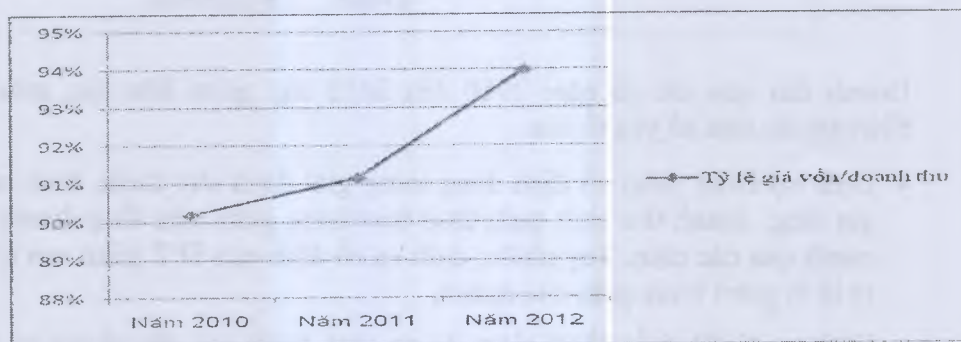
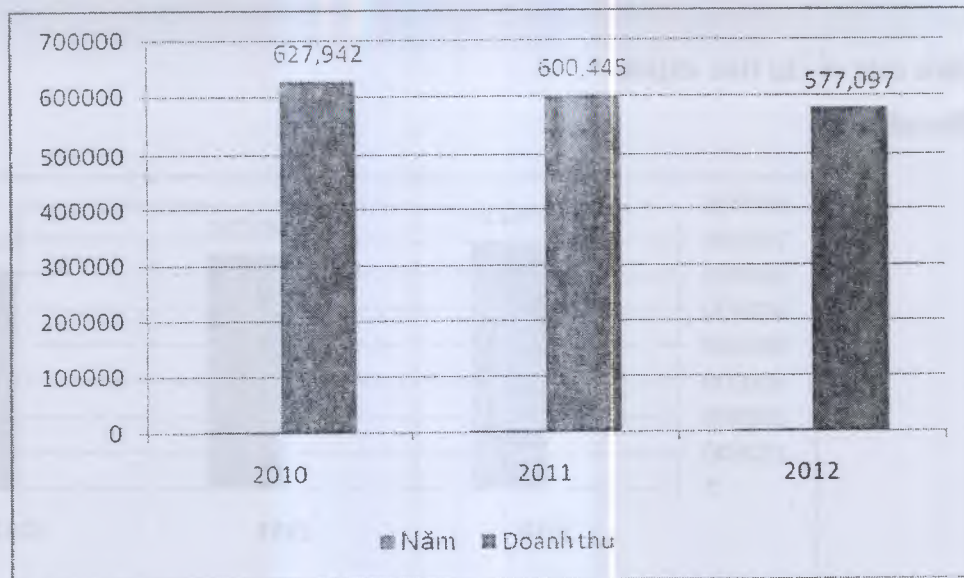
– Doanh thu qua các từ năm 2010 đến 2012 suy giảm liên tục, mức giảm bình quân 6%/năm do một số yếu tố sau:

- Dịch vụ Điện thoại cố định đang trong giai đoạn suy thoái, thuê bao rời mạng càng gia tăng, doanh thu bình quân/thuê bao/tháng giảm nên tổng doanh thu dịch vụ giảm mạnh qua các năm. Tuy nhiên, dịch vụ cố định của SPT giảm với tỷ lệ giảm thấp hơn tỷ lệ % giảm bình quân của ngành.

Dịch vụ VoIP quốc tế về giảm do sự cạnh tranh gay gắt về giá và tình trạng phá giá dịch vụ làm doanh thu giảm mạnh. Trong giai đoạn cuối năm 2012 trở về trước, do thị trường cạnh tranh, giá bán giảm thấp hơn giá thành do đó chúng ta đã chủ động giảm sản lượng nhằm tránh phát sinh lỗ. Trong giai đoạn cuối năm 2012 đến nay, giá dịch vụ tăng và kinh doanh có lãi nhưng chúng ta lại nằm trong nhóm thị phần hạn chế (tổng các doanh nghiệp nhỏ chỉ được cấp dung lượng bằng 20% thị trường)

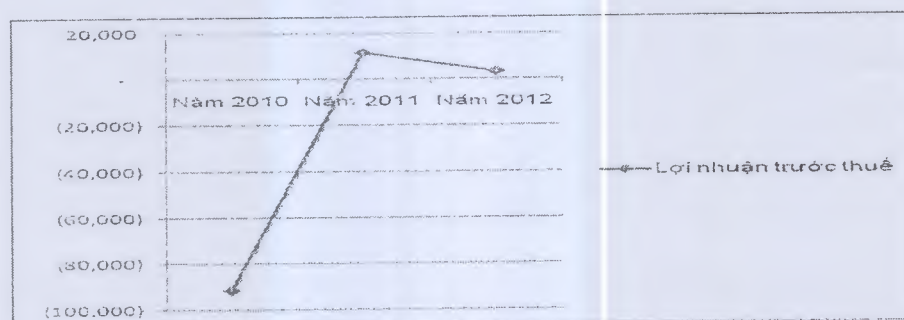
- Dịch vụ VoIP trong nước, PC2Phone ngày càng thu hẹp qui mô do cạnh tranh từ các dịch vụ thay thế là điện thoại di động có giá tương đương và tiện ích hơn.
- Dịch vụ ADSL, FTTx có tốc độ phát triển chậm hơn nhiều so với kế hoạch do thiếu nguồn lực đầu tư phát triển.
- Dịch vụ Kênh thuê riêng (Leased line internet) và IP-VPN chưa phát triển đúng chỉ tiêu của kế hoạch đề ra do hạn chế về năng lực mạng lưới và giá bán dịch vụ chưa cạnh tranh.

**2. Giá vốn và các chi phí chủ yếu:**



- Giá vốn qua các năm giảm bình quân 4%/năm, trong khi doanh thu giảm bình quân 6%/năm. Do tốc độ giảm của giá vốn chậm hơn tốc độ giảm của doanh thu nên tỷ lệ giá vốn/ doanh thu vẫn tăng qua các năm, tỷ lệ giá vốn/doanh thu năm 2010 là: 90%, năm 2011: 91%, năm 2012 là 94%. Giá vốn giảm chậm hơn doanh thu là do đặc thù của ngành viễn thông là đầu tư lớn do đó khấu hao chiếm tỷ trọng cao trong giá vốn dẫn đến giá vốn biến động ít hơn so với doanh thu.
- Việc kiểm soát chi phí chưa tốt dẫn đến tỷ lệ giá vốn/doanh thu tăng qua các năm. Công ty đang tập trung trong công tác rà soát cắt giảm chi phí nhằm cải thiện tình hình kinh doanh.
- Mặc dù tình hình kinh doanh qua các năm vẫn không khả quan, doanh thu liên tục giảm, nhưng chi phí QLDN hầu như không thay đổi qua các năm – phần lớn là các chi phí cố định và chi phí lao động chưa cắt giảm được, điều này ảnh hưởng lớn đến chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế.
- Hiệu quả hoạt động liên tục giảm qua các năm do giá cước dịch vụ viễn thông giảm trong khi đó chi phí nguyên vật liệu lại tăng.

### 3. Lợi nhuận trước thuế:



## C. KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2012 CỦA SPT:

### I. Kết quả kinh doanh: (không bao gồm Stelecom)

- Tổng Doanh thu năm 2012 là **614,02 tỷ đồng**, đạt 81% kế hoạch, giảm 7% so với năm 2011.

Một số nguyên nhân chính làm doanh thu sụt giảm như sau:

- Doanh thu dịch vụ Leased line Internet giảm 49% so với KH. Nguyên nhân chính của việc sụt giảm là do luật viễn thông mới cho phép các nhà cung cấp dịch vụ internet được phép tham gia kết nối Internet quốc tế.
- Doanh thu dịch vụ VoIP quốc tế về giảm 54% so với KH, đồng thời giá bán bình quân giảm 3% so với KH (từ 2,9 cents/phút xuống 2,8 cents/phút). Sản lượng giảm do giá thị trường giảm thấp hơn giá vốn do đó chúng ta chủ động giảm sản lượng để giảm lỗ.
- Doanh thu dịch vụ ĐTCD giảm 11% so với KH do thuê bao phát sinh cước liên tục giảm.
- Doanh thu dịch vụ ADSL giảm 10% so với KH do thuê bao phát sinh cước giảm, thuê bao phát sinh cước cuối kỳ đạt 93% KH 2012 .
- Doanh thu dịch vụ FTTx chỉ đạt 27% so với KH 2012 do thuê bao phát triển mới chỉ đạt 15% KH.
- Tổng Lợi nhuận trước thuế năm 2012 là 3,2 tỷ đồng, vượt mức KH 2012 (2,4 tỷ đồng)
- Mặc dù tình hình kinh doanh trong năm 2012 không thuận lợi, doanh thu các dịch vụ đều giảm. Tuy nhiên , thu nhập từ hoạt động tài chính đạt 93 tỷ đồng, đóng góp vào kết quả hoạt động kinh doanh của toàn công ty.
- Khấu hao là 121 tỷ đồng, vượt 2% so với kế hoạch.
- Tổng lợi nhuận và khấu hao là **124 tỷ đồng**.
- Lao động bình quân trong năm là 1.268 người, giảm 15% so với với năm 2011. Thu nhập bình quân là 5,4 triệu đồng/người/tháng

### II. Công tác đầu tư:

- Các dự án đầu tư được phê duyệt trong năm 2012 gồm: Dự án nâng cấp mạng cáp cải thiện chất lượng dịch vụ ĐTCD&ADSL khu vực TP.HCM; dự án FTTx, Dự án nâng cấp mạng Core IPT năm 2010-2015, ... Kết quả thực hiện đầu tư chỉ đạt khoảng 38% kế hoạch
- Nhìn chung, tình hình thực hiện đầu tư trong năm 2012 thấp hơn rất nhiều so với kế hoạch đã đăng ký. Một số hạng mục có giá trị đầu tư lớn theo dự án phát triển dịch vụ và hoàn thiện mạng lưới trong năm 2012 không thực hiện được do Công ty thiếu nguồn vốn. Trong năm qua, Cty chỉ tập trung vào đầu tư các hạng mục mang tính thiết yếu và cấp bách để đảm bảo duy trì hoạt động của đơn vị.
- Một số hạng mục có giá trị đầu tư theo kế hoạch lớn nhưng chưa thực hiện được, chỉ tập trung các giải pháp tình thế.
- Công tác triển khai thi công công trình của công ty gặp khá nhiều khó khăn do:
  - Quy hoạch chỉnh trang đô thị, ngầm hóa của Nhà nước khiến cho công tác thi công mạng cáp viễn thông gặp trở ngại nên bị động, không đáp ứng kịp thời; ngành điện thực hiện công tác chỉnh trang mạng cáp treo trên cột điện khiến công ty phát sinh thêm nhiều chi phí để xử lý sự cố các tuyến cáp trên toàn mạng lưới tại khu vực TP. HCM.

➤ Về chủ quan:

- Các Trung tâm trực thuộc SPT khi giải quyết các phần việc có liên quan của mình trong công tác thi công còn để tình trạng kéo dài, không tập trung, gây ảnh hưởng đến tiến độ chung của công trình;
- Việc thiết kế bản vẽ thi công các công trình thường xuyên có thiếu sót, không đủ điều kiện để triển khai thi công thực tế;
- Tình hình thiếu hụt nghiêm trọng tài chính của Công ty nói chung đã ảnh hưởng lớn đến nguồn vốn dành cho đầu tư phát triển, như thanh toán cho nhà thầu thi công, mua sắm thiết bị máy móc, vật tư,... để thanh toán cho các công trình khiến cho việc triển khai công trình gặp khó khăn do các nhà thầu kéo dài thời gian thi công vì Công ty chưa thanh toán tiền đúng hạn cho nhà thầu;

### III. Công tác phát triển mạng lưới cung cấp dịch vụ:

#### Năng lực mạng cố định (ĐTCD – ADSL- FTTx tại TP.HCM):

- Hiệu suất khai thác sử dụng thiết bị mạng lưới để phục vụ kinh doanh năm 2012 đạt tỷ lệ từ 44% đến 68% tương ứng với từng dịch vụ.

#### Năng lực mạng IP:

- Trong năm 2012, Cty đã thu hẹp mạng lưới VoIP nhằm phù hợp với điều kiện kinh doanh hiện tại qua đó tiết giảm chi phí. Hiện nay, mạng IP chỉ duy trì ở các Thành phố lớn. Để thay thế cho các dịch vụ suy thoái, trong năm qua Công ty đã đầu tư hệ thống cung cấp dịch vụ thoại trên nền Internet.
- Năng lực thiết bị chưa đáp ứng nhu cầu của khách hàng IP Transit, Leased-line Internet có sử dụng dung lượng lớn để kết nối trong nước & quốc tế.
- Công ty đang triển khai thuê hệ thống SIP Phone đưa vào kinh doanh nhằm tăng tiện ích cho khách hàng và bổ sung nguồn thu.
- Hiệu suất khai thác dung lượng tuyến cáp quang biển AAG đạt # 20% , cao hơn rất nhiều so với năm trước đó nhưng hiệu suất khai thác vẫn thấp.

#### Mạng lưới bưu chính:

- Tính đến hết năm 2012, SPT có 22 Bưu cục, hệ thống phương tiện vận chuyển, công cụ và đội ngũ CTV trải khắp trên 63 Tỉnh thành, chỉ có khả năng đáp ứng được một phần nhu cầu khách hàng trên toàn quốc thông qua năng lực đơn vị.
- Sản lượng dịch vụ ổn định và tăng trưởng # 10% qua các năm.

### IV. Hoạt động tài chính :

Tình hình tài chính của Công ty đang trong giai đoạn khó khăn, một phần do kết quả kinh doanh chưa khả quan, bên cạnh đó là ảnh hưởng không nhỏ từ chính sách siết tín dụng của nhà nước. Từ 2010 đến nay hạn mức tín dụng các ngân hàng dành cho công ty liên tục giảm do đó công ty gặp khó khăn về đầu tư, khả năng thanh toán nợ. Ngoài ra nguồn vốn dài hạn (gồm vốn tự có và vốn vay dài hạn) của công ty không đủ tài trợ cho tài sản dài hạn (tài sản cố định, các dự án đầu tư) nên đã chiếm dụng một phần nguồn vốn ngắn hạn càng làm cho tình hình tài chính khó khăn hơn.



## PHẦN II: KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2013

### I. Môi trường kinh doanh:

#### 1. Bối cảnh nền kinh tế:

Theo dự báo, tốc độ tăng trưởng GDP là 6.2% (ADB); Lạm phát ở mức dưới 10%, tỷ giá USD ít biến động. Năm 2013 dự báo kinh tế chưa có dấu hiệu khởi sắc, do đó các doanh nghiệp còn tiếp tục gặp nhiều khó khăn.

#### 2. Tổng quan về thị trường viễn thông:

##### - Xu hướng chung

- Năm 2013 cơ quan quản lý hoàn thiện các cơ chế, chính sách quản lý cho thị trường viễn thông phát triển ổn định. Có nhiều chính sách sẽ thực thi như chính sách chống phá giá, thư rác, quản lý khuyến mãi,... Ngành Thông tin & Truyền thông dự kiến sẽ được quy hoạch lại thị trường, dịch vụ và doanh nghiệp (Ví dụ: Thị trường di động Việt Nam sẽ có từ 3 – 4 nhà khai thác,...).
- Dịch vụ 3G sẽ tiếp tục phát triển mạnh trong năm 2013 cho dù trước đó vẫn phát triển nhưng chậm hơn dự báo. Những dịch vụ phi thoại sẽ là tâm điểm mà các nhà mạng tập trung vào phát triển trong năm 2013 và những năm tiếp theo khi mà thuê bao đã bắt đầu bão hòa. Thị trường dịch vụ giá trị gia tăng vẫn là mảnh đất màu mỡ nhưng cần lưu ý rằng thị trường này đã qua thời dành cho các doanh nghiệp nhỏ, yếu kém.
- Các dịch vụ nội dung, OTT thay thế dịch vụ truyền thống
- Chính sách quản lý nhà nước về dịch vụ bưu chính viễn thông ngày càng mở rộng. Do đó sẽ có rất nhiều doanh nghiệp tham gia thị trường

##### - Các dịch vụ

- **Dịch vụ điện thoại di động:** dự báo tăng trưởng 5%/năm và lũy kế có 130 triệu thuê bao. Thuê bao 3G có khả năng phát triển đến 8 triệu thuê bao, tăng trưởng 75% so năm trước và ước đến cuối năm có lũy kế đạt 30-31 triệu thuê bao.
- **Dịch vụ Điện thoại cố định:** dự báo sẽ tiếp tục giảm thuê bao và tốc độ giảm trung bình trên 6%, tương đương còn 13,8 triệu thuê bao. Các nhà cung cấp sẽ vẫn tiếp tục duy trì dịch vụ này để tranh thủ thu hồi vốn đã đầu tư và tập trung phát triển thuê bao cho các doanh nghiệp (một phân khúc có nhu cầu thật sự) và gia tăng các ứng dụng cộng thêm.
- **Dịch vụ ADSL:** dự báo phát triển mới khoảng hơn 500 ngàn thuê bao, lũy kế 4.91 triệu, tốc độ phát triển sẽ giảm còn 13% so với năm 2012. Mức tăng trưởng thuê bao đang chậm lại dưới sức ép từ các công nghệ thay thế. Thị trường Tp.HCM có quy mô khoảng 800 nghìn thuê bao và tốc độ phát triển khoảng 8% năm.
- **Dịch vụ VoIP:** Dự báo năm 2013 thị trường VoIP quốc tế đến có hơn 2.8 tỷ phút tăng 5% so với năm trước. Thị trường VoIP chiều đi có gần 1.3 tỷ phút tăng 10% so với năm trước. Thị phần sẽ tập trung vào các doanh nghiệp viễn thông lớn.
- **Dịch vụ Chuyển phát nhanh:** tăng 13% tương ứng doanh thu là 6.500 tỷ đồng. Theo lộ trình tham gia WTO, nhiều công ty bưu chính ở nước ngoài sẽ thâm nhập thị trường Việt Nam. Do đó trong thời gian tới sẽ có nhiều đối thủ mới từ bên ngoài tham gia thị trường Việt Nam.
- **Dịch vụ Leaseline Internet:** để đáp ứng nhu cầu thị trường, tổng nguồn cung băng thông kết nối quốc tế của các nhà cung cấp sẽ đạt 674.2Gbps tương ứng tăng trưởng 37% so năm trước. Nhu cầu sử dụng dịch vụ trong thời gian tới sẽ tiếp tục tăng do dịch vụ băng rộng đang phát triển mạnh.

- o **Dịch vụ FTTx:** Dự kiến năm 2013 sẽ có lũy kế 250,000 thuê bao tăng 21% so với năm trước. Trong thời gian qua, các nhà mạng tập trung nhiều chương trình khuyến mãi cho FTTx với các gói cước rẻ, khuyến mãi băng thông,... Dịch vụ này đang dần thay thế dịch vụ ADSL với các gói cước dưới giá rẻ, xu thế này sẽ còn tiếp tục.

## II. Định hướng kinh doanh năm 2013 của SPT :

1. **Mục tiêu lợi nhuận:** Kế hoạch kinh doanh toàn Công ty phải đảm bảo có lợi nhuận cao hơn năm 2012.
2. **Mục tiêu doanh thu:** Duy trì ổn định sản xuất kinh doanh, cải thiện đáng kể doanh thu đối với dịch vụ có hiệu quả ; thu hẹp kinh doanh đối với dịch vụ suy thoái, mục tiêu tăng trưởng doanh thu hơn 10% so với kết quả kinh doanh năm 2012 .
3. **Mục tiêu phát triển dịch vụ:**
  - Các dịch vụ trọng tâm ( FTTx, Leased line internet, IPLC) được ưu tiên và tập trung đẩy mạnh để nhanh chóng phát triển thuê bao và khai thác tối đa tài nguyên đã được đầu tư, thu hồi nguồn vốn.
  - Các dịch vụ chủ lực đang phát triển (Bưu chính Chuyên phát, ADSL) xác lập mục tiêu tốc độ phát triển bằng tốc độ của thị trường nhằm duy trì thị phần, tạo nền tảng để tăng thị phần các năm sau.
  - Các dịch vụ có lợi nhuận hoặc có tỷ suất lợi nhuận/doanh thu cao (IP VPN, thuê kênh luồng, thi công công trình) sẽ ưu tiên dành các nguồn lực để phát triển với tỷ lệ cao hơn.
  - Các dịch vụ mới (IPTV, SIP phone) nhanh chóng đưa vào khai thác đóng góp doanh thu cho kế hoạch năm, bên cạnh đó tiếp tục nghiên cứu các dịch vụ mới khác để đưa vào khai thác năm 2013, khi thực hiện sẽ ghi bổ sung vào KH 2013.
  - Mở rộng thị trường, thị phần tại các Chi Nhánh trên cơ sở phát triển các dịch vụ internet và tập trung vào đối tượng khách hàng tập trung (doanh nghiệp, khu dân cư, khu công nghiệp).
  - Các dịch vụ có xu hướng bão hòa và suy thoái sẽ cố gắng khai thác tối đa trên hạ tầng mạng lưới đã đầu tư, hạn chế đầu tư mới. Các dịch vụ đã suy thoái sẽ cắt giảm mạnh các chi phí để dồn nguồn lực cho các dịch vụ khác có hiệu quả.
  - Đối với VoIP quốc tế về (dịch vụ có hiệu quả) sẽ tập trung tháo gỡ các vướng mắc để mở lại các hướng kết nối và tăng dung lượng để đạt sản lượng cao nhất có thể được, khi thực hiện sẽ ghi bổ sung vào KH 2013

## III. Chỉ tiêu kinh doanh năm 2013:

CHỈ TIÊU	KH 2013	% KH 2013/ TH 2012
Tổng doanh thu (Tr. đồng)	683,641	111%
Tổng giá vốn	614,319	106%
Lợi nhuận gộp	69,321	192%
Thu nhập tài chính	84,075	90%
Chi phí bán hàng	23,096	116%
Chi phí QLDN	109,616	101%
Tổng lợi nhuận trước thuế	20,584	627%
Khấu hao	120,378	99%

#### IV. Biện pháp tổ chức hoạt động kinh doanh:

##### 1. Mục tiêu chính:

- a. Đánh giá lại việc thực hiện kế hoạch 2012, triển khai các giải pháp khắc phục nguyên nhân nhằm gia tăng hiệu quả hoạt động trong năm 2013 và làm nền tảng cho những năm tiếp theo thông qua việc:
    - Rà soát các dịch vụ có giá bán dưới giá vốn để có biện pháp xử lý đảm bảo các dịch vụ có giá bán lớn hơn giá vốn hoặc phải ngưng triển khai dịch vụ nhằm cắt giảm chi phí hợp lý.
    - Sắp xếp, tối ưu hóa hạ tầng mạng hiện hữu nhằm tăng hiệu suất sử dụng làm tăng doanh thu và sắp xếp lại bộ máy vận hành, khai thác nhằm giảm chi phí vận hành và sớm phát triển dịch vụ mới nhằm gia tăng nguồn thu.
    - Sắp xếp, cơ cấu lại bộ máy quản lý kinh doanh, tiếp tục thực hiện công tác định biên của toàn Cty cho phù hợp với thực trạng hoạt động kinh doanh và đạt mục tiêu cắt giảm chi phí quản lý doanh nghiệp.
  - b. Tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh của đơn vị, mục tiêu giảm lỗ từ hoạt động kinh doanh 30%- 50% so với thực hiện 2012 đối với các đơn vị thành viên kinh doanh còn thua lỗ.
  - c. Tăng cường công tác giám sát thực hiện kế hoạch thông qua các biện pháp khen thưởng khi hoàn thành, vượt kế hoạch và các biện pháp chế tài khi không đạt kế hoạch qua việc cắt giảm chi phí phù hợp với tỷ lệ hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch và gắn trách nhiệm người đứng đầu đơn vị với kết quả thực hiện.
  - d. Triển khai việc giao khoán kinh doanh đối với các đơn vị đặc thù như dịch vụ Bưu chính, dịch vụ thi công công trình nhằm linh hoạt điều hành và bảo đảm được các chỉ tiêu tăng trưởng và lợi nhuận.
2. Các chương hành động trọng tâm: nhằm đảm bảo cho việc triển khai hoàn thành tốt kế hoạch 2013, chương trình thực hiện như sau:

**2.1 Tăng thu trên hạ tầng hiện hữu:** tập trung vào 4 dịch vụ khả năng tăng doanh thu nhanh và không phát sinh nhiều chi phí cho hoạt động bán hàng là:

- Khai thác tối đa tài nguyên trên AAG
- Tập trung triển khai dịch vụ Fttx.
- Nhanh chóng tháo gỡ vướng mắc nhằm mở rộng kết nối cho dịch vụ VoIP quốc tế về.
- Khai thác dịch vụ nội dung qua đầu đầu số 1800xxxxx/1900xxxxx

**2.2 Cắt giảm chi phí quản lý doanh nghiệp:** thông qua giải pháp cơ cấu lại bộ máy vận hành của toàn Cty cho phù hợp với hiện trạng hoạt động kinh doanh.

**2.3 Giảm giá vốn:**

- Nghiên cứu các giải pháp triển khai kinh doanh phù hợp nhằm cắt giảm giá vốn.
- Rà soát các chi phí nguyên vật liệu (chi phí thuê hạ tầng, định mức vật tư phát triển thuê bao, ... chi phí thuê kênh luồng, vật tư phát triển thuê bao, ...)

**2.4 Rà soát các dự án đang triển khai kinh doanh** nhằm đánh giá lại hiệu quả thực sự qua đó có biện pháp hoặc đẩy mạnh để tăng nguồn thu hoặc cắt giảm để giảm lỗ phát sinh.

**2.5 Tăng nguồn thu mới:** thông qua việc triển khai các dự án phát triển dịch vụ mới hoặc khai thác các ứng dụng trên dịch vụ hiện hữu.

### PHẦN III: KẾT LUẬN

- Trong bối cảnh khó khăn chung về nền kinh tế Việt Nam và nội tại của SPT trong năm 2012, Công ty đã cố gắng hoàn thành vượt kế hoạch kinh doanh đề ra.
- Theo đánh giá, tình hình thị trường và nội lực của công ty trong năm 2013 chưa có biến động tích cực nhiều so với năm 2012, Ban điều hành quyết tâm đặt mục tiêu xây dựng kế hoạch 2013 là có lãi khoản 20 tỷ đồng. Trong đó:
  - o Đối với các dịch vụ hiện hữu : tập trung khai thác tối đa trên hạ tầng hiện hữu.
  - o Đối với dịch vụ mới : Công ty đang tập trung đẩy mạnh việc tìm kiếm và đưa các dịch vụ mới vào khai thác nhằm tạo nguồn thu thay thế. Các dịch vụ này sẽ được bổ sung vào kế hoạch 2013 khi dự án triển khai hoạt động kinh doanh.
- Trong thời gian qua, hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty còn gặp nhiều khó khăn, do bản thân nội tại của công ty cũng như chịu sự tác động của môi trường cạnh tranh và các biến chuyển phức tạp của kinh tế vĩ mô. Công ty cần tiếp tục cải tiến hơn nữa về bộ máy quản trị, điều hành sản xuất kinh doanh, đồng thời tập trung phát triển sản phẩm dịch vụ mới thay thế, bổ sung các dịch vụ cơ bản truyền thống đang đến thời kỳ bão hòa, suy thoái. Được sự ủng hộ và tin tưởng của Quý vị cổ đông, lãnh đạo và tập thể cán bộ, nhân viên Công ty sẽ nỗ lực để đưa Công ty nhanh chóng vượt qua thời điểm khó khăn này và tiếp tục hướng về phía trước.

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

**TỔNG GIÁM ĐỐC**  
  
  
**HOÀNG SĨ HÓA**

Nơi nhận:

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