



Địa chỉ: 10 Cô Giang, P.Cầu Ông Lãnh, Q.1

ĐT: 54449999 - Fax: 54040609

Số: ..58./BC-SPT

TP.HCM, ngày 08 tháng 04 năm 2019

BÁO CÁO

(V/v Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2018 và kế hoạch 2019)

Kính gửi: ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG

Thực hiện Nghị quyết Đại hội Cổ đông 2018, sau 12 tháng triển khai kế hoạch kinh doanh 2018 toàn Công ty, Ban Điều hành báo cáo tóm tắt tình hình triển khai thực hiện kế hoạch năm 2018 và kết quả thực hiện như sau:

A. KHÁI QUÁT TÌNH HÌNH THỊ TRƯỜNG VÀ MÔI TRƯỜNG KINH DOANH:

1. Nhận định chung về thị trường Viễn thông:

Năm 2018 tiếp tục là một năm đầy thách thức đối với ngành Viễn thông Việt Nam, khi thị trường đã ở trạng thái bão hòa, nhiều dịch vụ truyền thống nguy cơ suy giảm,...Không những vậy, đây còn là năm chứng kiến nhiều biến động của thị trường dưới tác động của hàng loạt chính sách quản lý lớn được Bộ Thông tin và Truyền thông ban hành, bao gồm: Kế hoạch tập trung xử lý triệt để tình trạng sim rác, kế hoạch chuyển đổi mã mạng hay triển khai dịch vụ chuyển mạng giữ nguyên số,...Trong bối cảnh khó khăn như vậy, ngành Viễn thông vẫn duy trì được mức tăng trưởng ổn định. Cụ thể, tính đến cuối năm 2018, tổng số thuê bao điện thoại cả nước ước đạt 129,9 triệu, tăng 2,3%. Trong đó, số thuê bao di động đạt 125,6 triệu, tăng 3,8% so với năm 2017. Tổng doanh thu lĩnh vực Viễn thông năm 2018 là khoảng 15 tỷ USD, đạt tốc độ tăng trưởng 6%.

Trước làn sóng cách mạng công nghiệp 4.0 đang diễn ra mạnh mẽ, năm 2018 cũng chứng kiến bước tiến vượt bậc của các doanh nghiệp ngành Viễn thông trong việc thích nghi và tận dụng cơ hội từ xu thế chuyển đổi số đang lan rộng khắp toàn cầu.

Thêm nữa, các doanh nghiệp này cũng đã làm chủ nhiều công nghệ chủ đạo hiện nay của thế giới như trí thông minh nhân tạo (AI), Blockchain, điện toán đám mây,...và đang chuyển sang bước ứng dụng để phát triển các giải pháp cụ thể phù hợp với nhu cầu thực tế tại Việt Nam. Có thể nói, doanh thu từ mảng dịch vụ số hiện chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ bé trong tổng doanh thu của các doanh nghiệp. Nhưng, dự báo đây sẽ là lĩnh vực trụ cột, đóng vai trò quyết định giúp các doanh nghiệp cũng như đất nước bắt kịp đà phát triển của thế giới trong tương lai.

Theo nhận định của nhiều chuyên gia, năm 2019 sẽ tiếp tục là một năm đầy sôi động của thị trường Viễn thông. Theo kế hoạch, Bộ Thông tin và Truyền thông sẽ hướng dẫn các doanh nghiệp sớm triển khai thử nghiệm công nghệ 5G ngay trong năm nay. Cùng với dịch vụ chuyển mạng giữ số, nếu các nhà mạng triển khai 5G có hiệu quả sẽ là công cụ hữu hiệu để nâng cao chất lượng dịch vụ, thu hút sự quan tâm của khách hàng và mở rộng thị phần.

2. Nhận định chung về thị trường Bưu chính và Chuyển phát:

Năm 2018 và 1 tháng đầu năm 2019, Chuyển phát hàng hóa có bước tăng ngoạn mục. Các doanh nghiệp tham gia lĩnh vực này đều tăng thêm từ 20-60% số lao động để giao nhận hàng hóa kịp thời cho khách hàng.

Theo Hiệp hội Thương mại Điện tử Việt Nam, năm 2018 doanh thu thương mại Điện tử đạt 2,26 tỷ USD, tăng gần 30% so với năm 2017. Mức tăng này đã đưa Việt Nam lên vị trí thứ 6 trên thế giới về phát triển thị trường Thương mại Điện tử, chỉ sau Trung Quốc, Hoa Kỳ, Anh, Nhật Bản và Đức. Tổng lượng người mua hàng trên các sàn Thương mại Điện tử trong năm 2018 là 49,8 triệu lượt người. Dự kiến, năm 2019 sẽ tăng lên 51,1 triệu lượt người, hứa hẹn một thị trường rộng lớn cho ngành Chuyển phát.

Thị trường Thương mại Điện tử Việt Nam được dự báo có tốc độ tăng trưởng cao, khoảng 25% từ nay đến năm 2025. Vì vậy, bên cạnh việc duy trì các dịch vụ truyền thống, dịch vụ tài chính, thì Thương mại Điện tử được coi là cơ hội của các doanh nghiệp Bưu chính trong nước tham gia để thúc đẩy tăng trưởng cao.

Theo dự báo của đơn vị đo lường bán lẻ Nielsen Việt Nam (công bố năm 2018), Thương mại Điện tử Việt Nam sẽ giữ vững đà tăng trưởng trong thời gian tới. Dự báo đến năm 2020 thị trường đạt 10-12 tỷ USD, chiếm 5% doanh thu bán lẻ hàng hóa, tương đương với việc mỗi người dân sẽ chi tiêu khoảng 350 USD/ năm cho mua sắm online. Tại Việt Nam, nhiều doanh nghiệp tham gia Chuyển phát Thương mại Điện tử, cạnh tranh ngày càng cao. Đặc biệt, có sự tham gia của các mô hình kinh doanh mới. Điểm chú ý nhất là có sự tham gia của các hãng Chuyển phát dựa trên nền tảng công nghệ như Grab, GoViet, Ahamove...

Các doanh nghiệp Bưu chính nói chung có cơ hội tăng trưởng tốt bằng việc chuyển dịch trọng tâm kinh doanh sang lĩnh vực Thương mại Điện tử. Cụ thể, Bưu chính tham gia phát triển dịch vụ Chuyển phát hàng Thương mại Điện tử và các dịch vụ Logistics khác cho Thương mại Điện tử. Cùng với đó, có thể trực tiếp kinh doanh Thương mại Điện tử (mô hình sàn, chợ thương mại điện tử). Đồng thời, tổ chức mô hình kinh doanh phân phối bán lẻ O2O (online-offline) kết hợp giữa trực tiếp kinh doanh phân phối bán lẻ hàng hóa tại bưu cục, trực tiếp tới khách hàng với Website Thương mại Điện tử.

3. Nhận định chung về thị trường CNTT:

Theo thông tin được Bộ TT&TT đưa ra tại Hội nghị triển khai nhiệm vụ năm 2019 ngày 15/1, năm 2018, công nghiệp ICT tiếp tục đóng góp tỷ trọng lớn nhất trong tổng doanh thu toàn ngành TT&TT với tốc độ phát triển nhanh, doanh thu cao, có giá trị xuất khẩu lớn.

Các sản phẩm, dịch vụ công nghiệp ICT được định hướng để tạo nền tảng phát triển kinh tế tri thức, thực hiện cách mạng công nghiệp 4.0, góp phần làm chủ các hệ thống thông tin, đảm bảo an toàn thông tin và chủ quyền số quốc gia.

Tổng doanh thu ngành công nghiệp ICT Việt Nam 2018 ước đạt 98,9 tỉ USD (năm 2017 là 91.5 tỷ USD), xuất khẩu ước đạt 94 tỷ USD. Trong đó, công nghiệp phần mềm có tốc độ tăng trưởng 13,8% với doanh thu ước đạt 4,3 tỷ USD, xuất khẩu ước đạt 3,5 tỷ USD. Số doanh nghiệp phần mềm khoảng 10.000 với 120.000 nhân lực.

4. Biến chuyển của các nhà cung cấp dịch vụ lớn trong thị trường:

Các nhà cung cấp dịch vụ lớn trên thị trường đã có những thay đổi rất đáng kể trong hoạt động của họ, đặc biệt là các đơn vị như VNPT hay Viettel. Việc đánh giá, quan sát các biến chuyển của các đơn vị này cũng đem lại nhiều gợi ý cho định hướng và kế hoạch kinh doanh của SPT.

Các đơn vị lớn ngoài việc duy trì các Dịch vụ Viễn thông cốt lõi hiện nay, các doanh nghiệp này tập trung chuyển đổi cơ cấu dịch vụ sang các dịch vụ mới dựa trên nền tảng của dịch vụ cốt lõi và dựa trên xu thế công nghệ trên thế giới. Các nhóm dịch vụ và ứng dụng đã và đang phát triển bao gồm:

- Đẩy mạnh hơn chuyển đổi số, tham gia mạnh vào thị trường chuyển đổi số cho các bộ ngành, chính quyền các tỉnh thành và các doanh nghiệp khác, phát triển smartcity, đồng thời phát triển dịch vụ số cho cá nhân.
- Các doanh nghiệp xác định phải đi đầu trong cuộc cách mạng 4.0 cho nền kinh tế với vai trò dẫn dắt và lan tỏa cả về công nghệ, dịch vụ, mô hình kinh doanh, nghiên cứu sản xuất, sản phẩm. Trong đó tập trung vào các dự án 4.0 cho Chính phủ điện tử, giáo dục, nông nghiệp, thành phố thông minh... Từ cấp trung ương đến cấp địa phương, tới từng lĩnh vực cuộc sống.
- Các doanh nghiệp tập trung tái cơ cấu nhằm đáp ứng chiến lược chuyển đổi mở rộng kinh doanh theo thị trường. Trong đó:
 - + Viettel được Chính phủ đổi tên thành Tập đoàn Công nghiệp – Viễn thông Quân đội và phê duyệt Phương án tái cơ cấu Tập đoàn đến năm 2020; công bố bước vào giai đoạn phát triển thứ 4: Giai đoạn của 4.0 và Kinh doanh toàn cầu.
 - + VNPT đã hoàn thành việc tái cấu trúc khối Công nghệ thông tin (CNTT), thành lập Công ty VNPT-IT, tập trung nguồn lực CNTT của các đơn vị thành viên trong tập đoàn. Đây là trụ cột của VNPT về sản xuất phần mềm và các ứng dụng CNTT.
- Mục tiêu của các đơn vị lớn đều tăng tỷ trọng doanh thu từ dịch vụ số. Các dịch vụ trên nền IoT, chính quyền số, dịch vụ số tới người dùng cá nhân khi 4G phát triển mạnh và 5G được triển khai sẽ là những nhân tố chính đóng góp vào.

5. Các xu hướng công nghệ nổi bật:

Tiếp tục đà phát triển, kỹ thuật và công nghệ trong năm 2019 được dự báo là sẽ tập trung vào 10 xu hướng chính sau đây:

- 1) Công nghệ 5G: tiếp tục được thử nghiệm và triển khai rộng
- 2) Chatbot: phát triển ngày càng hoàn thiện và đóng vai trò quan trọng hơn trong các chuỗi dịch vụ và quy trình cung cấp dịch vụ
- 3) Điện toán đám mây: tiếp tục phát triển mạnh
- 4) Blockchain: hoàn thiện hơn về mặt kỹ thuật và công nghệ, và tiếp tục được nghiên cứu để ứng dụng nhiều hơn, cả về chiều rộng lẫn chiều sâu
- 5) Học máy (machine learning) và thông minh nhân tạo (AI): đi vào các ứng dụng cụ thể, giúp các doanh nghiệp tối ưu hoá nguồn lực, gia tăng hiệu quả kinh doanh và thay đổi mạnh mẽ các trải nghiệm dịch vụ của khách hàng
- 6) Dữ liệu cá nhân và quyền riêng tư: tiếp tục là vấn đề được quan tâm ở tầng vĩ mô thông qua các yêu cầu tuân thủ và sự hình thành các hành lang pháp lý liên quan
- 7) Thực tế ảo (AR): đi vào các ứng dụng thực tế, đặc biệt là lĩnh vực dịch vụ và truyền thông
- 8) Internet kết nối vạn vật (IoT): trở nên thiết thực hơn khi gặp được sự phát triển cùng nhịp của thông minh nhân tạo (AI), máy học và điện toán đám mây
- 9) Dịch vụ theo nhu cầu (as-a-service): tiếp tục là xu hướng tất yếu trong cung cấp dịch vụ viễn thông và CNTT nói chung
- 10) Lãnh đạo cao cấp: tiếp tục là hạt nhân và là người dẫn dắt công cuộc chuyển đổi số (digital transformation) trong các doanh nghiệp và tổ chức.

6. Các cam kết của Chính phủ:

Chính phủ liên tục thể hiện sự cam kết rất cao đối với công tác số hoá hoạt động của chính quyền, hay còn gọi là chuyển đổi số trong khối cơ quan nhà nước.

Việc phát triển Trục liên thông văn bản quốc gia làm nền tảng tích hợp, chia sẻ dữ liệu quốc gia là một trong những nhiệm vụ trọng tâm đã được Chính phủ giao Văn phòng Chính phủ triển khai thực hiện trong Nghị quyết số 17/NQ-CP của Chính phủ về một số nhiệm vụ, giải pháp trọng tâm phát triển Chính phủ điện tử giai đoạn 2019-2020, định hướng đến 2025 vừa mới được Thủ tướng Chính phủ ký ban hành vào ngày 07/3/2019 vừa qua.

Thời gian tới, Văn phòng Chính phủ sẽ ưu tiên nguồn lực để tập trung triển khai Nghị quyết số 17/NQ-CP, trong đó một số nhiệm vụ trọng tâm là hoàn thiện thể chế, tạo cơ sở pháp lý đầy đủ, toàn diện cho việc triển khai, xây dựng phát triển Chính phủ điện tử, xây dựng Công dịch vụ công quốc gia, Hệ thống thông tin phục vụ hợp và xử lý công việc của Chính phủ không giấy tờ (eCabinet), Giải pháp kết nối, chia sẻ dữ liệu và tái cấu trúc hạ tầng công nghệ thông tin tại các bộ, ngành, địa phương, Hệ thống tham vấn chính sách (eConsultation)...

B. TÌNH HÌNH TRIỂN KHAI KẾ HOẠCH NĂM 2018:

I. Hoạt động kinh doanh:

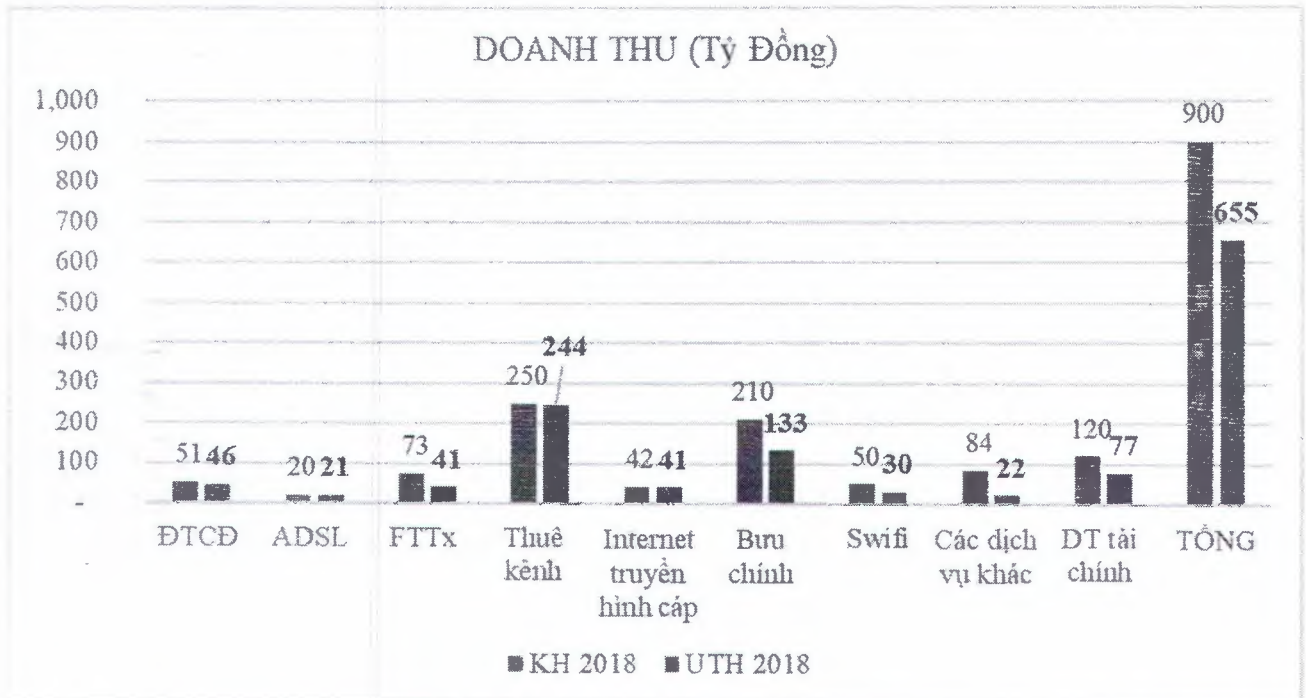
1. Tình hình phát triển thuê bao, sản lượng:

Thuê bao/sản lượng	KH 2018	UTH 2018	% UTH/KH NĂM
ĐTCD (thuê bao)			
Phát triển	2,000	1,803	90%
TB phát sinh cước	30,000	27,556	92%
ADSL (Thuê bao)			
Phát triển	1,000	322	32%
TB phát sinh cước	12,450	8,377	67%
FTTH (Thuê bao)			
Phát triển	10,000	4,177	42%
TB phát sinh cước	19,770	17,670	89%
Thuê kênh (Mb)	55,110	7,345	50%
Internet trên truyền hình cáp			
Phát triển	27,000	13,148	49%
Bưu chính (tấn)	15,792	8,137	52%

- Đối với các dịch vụ cơ bản đang trên đà suy thoái như Thoại Cố định: tốc độ rời mạng trong năm giảm xuống đáng kể vì hầu như khách hàng còn lại là khách hàng thật sự có nhu cầu sử dụng điện thoại dẫn đến số lượng thuê bao phát sinh cước (PSC) của ĐTCD đạt 92%.
- Thuê bao FTTH chỉ đạt 42% kế hoạch năm do nguồn vốn đầu tư phát triển dịch vụ không đáp ứng kịp thời nhu cầu phát triển.
- Dịch vụ có khả năng đột biến về doanh thu và lợi nhuận như: Leasedline (IPLC, IP Transit, Backhaul...), trong năm chưa phát triển được khách hàng theo kế hoạch đề ra do tuyến cáp quang công ty sở hữu AAG liên tục xảy ra sự cố và có rất nhiều tuyến cáp quang quốc tế mới đưa vào khai thác.

- Đối với dịch vụ cho thuê kênh nội hạt: trong năm tiếp tục phát triển tốt do xu hướng chạy đua lên 4G của các nhà mạng di động dẫn đến nhu cầu thuê kênh luồng tăng cao. Hàng loạt các hợp đồng tiếp tục được ký kết với các nhà mạng như: Mobifone, Vietnam mobile, VNPT, Viettel.
- Tốc độ phát triển internet truyền hình không đạt kế hoạch đặt ra do thị trường của đối tác VTCab bão hoà, trong năm 2018 đối tác duy trì thị phần hiện có.
- Dịch vụ bưu chính: hàng loạt các dịch vụ mục tiêu tăng doanh số trong kế hoạch 2018 như dịch vụ đường trục, COD, chuyên phát quốc tế...chưa đạt kế hoạch đề ra. Hiện nay công ty đang tổ chức lại bộ máy và hoàn thiện các ứng dụng nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường, tăng tính cạnh tranh.

2. **Doanh thu:**



- Doanh thu ĐTCD, ADSL, không đạt so với kế hoạch do ARPU (cước bình quân trên tháng) liên tục giảm do cạnh tranh, số thuê bao giảm do việc ngầm hoá của thành phố và giảm theo lộ trình cắt giảm của điện lực tại các khu vực không hiệu quả nhằm giảm chi phí.
- Doanh thu Bưu chính thấp hơn so với kế hoạch 2018 do sản lượng Bưu chính không đạt kế hoạch.
- Doanh thu dịch vụ S-wifi (30 tỷ) so kế hoạch 2018 (50 tỷ) vẫn thấp hơn so với kỳ vọng do cạnh tranh của các nhà cung cấp kinh doanh dịch vụ wifi khác cũng như tác động lớn của việc biến động nhân sự kinh doanh. Tuy nhiên, chất lượng dịch vụ đang được nâng cấp chuẩn bị năng lực để hợp tác với các đối tác quốc tế triển khai dự án lớn trong năm 2019, ước tính doanh thu dự án lên đến hàng trăm tỷ đồng.

3. Chi phí:

ĐVT: Tỷ đồng

Mục báo cáo	KH 2018	UTH 2018	% UTH/KH
TỔNG GIÁ VỐN	673	510	76%
CHI PHÍ BÁN HÀNG	39	16	41%
CHI PHÍ QLDN	106	86	81%
CHI PHÍ TÀI CHÍNH	15	20	133%
CHI PHÍ KHÁC	1	21	1680%
TỔNG CHI PHÍ	834	653	78%

Việc quản lý chi phí của công ty năm 2018 khá chặt chẽ, các mục chi phí bám sát theo sự phát triển của doanh thu và sản lượng:

- Giá vốn hàng bán toàn công ty đạt 76% KH.
- Chi phí bán hàng toàn công ty đạt 41% KH.
- Chi phí quản lý doanh nghiệp toàn công ty đạt 81% KH, đây là biểu hiện tốt khi cơ cấu chi phí dần dịch chuyển vào CP giá vốn để đánh giá hiệu quả kinh doanh được chính xác hơn.

4. Kết quả kinh doanh tổng hợp: (số liệu chưa kiểm toán)

(Đơn vị: tỷ đồng)

Mục báo cáo	KH 2018	UTH 2018	% UTH/KH
DOANH THU	900	655	73%
TỔNG CHI PHÍ	834	653	78%
LNTT	68	2	3%

Trong năm 2018, doanh thu đạt 73% kế hoạch, có 3 nhóm dịch vụ không đạt dẫn đến toàn công ty chưa đạt KH là:

- Doanh thu FTTH không đạt kế hoạch là do tốc độ tăng trưởng thuê bao không đạt như chỉ tiêu mong đợi.
- Doanh thu Internet truyền hình cáp không như kỳ vọng do cạnh tranh khốc liệt về giá cũng như thị phần đối với các đối thủ.
- Dịch vụ Bưu chính doanh thu không đạt kế hoạch 2018 do nội lực về nhân sự, công nghệ không đáp ứng nổi tốc độ phát triển của thị trường.

II. Các hoạt động Điều hành:

1. Một số hoạt động chính trong năm 2018:

❖ Hoạt động Kinh doanh-Tiếp thị:

- Tập trung triển khai công tác tổ chức bán hàng trực tiếp cho nhóm khách hàng lớn nhằm gia tăng doanh số.
- Rà soát năng lực hệ thống mạng lưới tại các khu vực đã đầu tư đối với các dịch vụ ĐTCD, ADSL, FTTx nhằm khai thác hiệu quả hơn hạ tầng hiện hữu và đồng thời cắt giảm tại các vùng không hiệu quả.
- Triển khai công tác tổ chức quản lý bán hàng và áp dụng chính sách bán hàng linh hoạt theo phân khúc khách hàng doanh nghiệp và khách hàng cá nhân.

- Hỗ trợ các dự án khai thác dịch vụ mới trong việc tổ chức nghiên cứu thị trường, đánh giá khả năng phát triển dịch vụ, dự báo hiệu quả kinh doanh nhằm tạo điều kiện đánh giá khách quan để quyết định thời điểm hợp lý đưa dịch vụ vào khai thác.

❖ Hoạt động Kỹ thuật:

Ngoài các hoạt động điều hành Kỹ thuật của các dịch vụ hiện hữu, khối Kỹ thuật còn triển khai các công việc sau:

- Hoàn thành hồ sơ đề nghị sửa đổi bổ sung Giấy phép Kinh doanh Dịch vụ Viễn thông.
- Hoàn thành kế hoạch chuyển đổi mã mạng của CVT;
- Tham gia quy hoạch và phối hợp triển khai thu hồi và xử lý mạng cấp đồng.
- Triển khai phương án kỹ thuật của dự án mạng Swifi giai đoạn 2019-2020.
- Xây dựng lộ trình chuyển đổi thoại TDM/IP;
- Triển khai hệ thống CCBS: đưa vào hoạt động Module tính cước CDR trong phân hệ tính cước; Hoàn tất và đang triển khai phân hệ quản lý công nợ SGP, phân hệ Quản lý thiết bị, website mới www.spt.vn; Web selfcare cho khách hàng xem nợ cước, giấy báo cước và thanh toán online; Hệ thống giám sát online thuê bao băng rộng. Nâng cấp hệ thống quản lý nợ; tiến hành đầu tư hệ thống GIS...
- Triển khai IPV6: khai báo IPV6 cho hệ thống Radiator, hoàn tất cấu hình và dán nhãn IPV6 cho website www.spt.vn, cấu hình IPV6 cho mạng LAN nội bộ.
- Hỗ trợ xây dựng lại hạ tầng mạng CNTT và tối ưu hóa các ứng dụng.

❖ Hoạt động Dự án-Đầu tư:

Năm 2018 Công ty phê duyệt giá trị pháp lý đầu tư là 9,27 tỷ đồng, gồm các hạng mục sau:

- Hợp tác khai thác kinh doanh Dịch vụ viễn thông tại các tòa nhà văn phòng và chung cư;
- Đầu tư thiết bị phát triển dịch vụ wifi;
- Nâng cấp băng thông, đầu tư thiết bị và phần mềm quản lý mạng lưới tập trung, đảm bảo an toàn và hoạt động ổn định lâu dài, hỗ trợ xử lý sự cố nhanh và ứng cứu thông tin cho các hướng kết nối quốc tế;
- Thực hiện quy hoạch tối ưu mạng lưới và ngầm hóa cáp một số tuyến đường theo yêu cầu của cơ quan quản lý nhà nước.

❖ Hoạt động Tổ chức Nhân sự:

- Thực hiện hoàn tất và ổn định theo tiến độ thời gian các công việc thường xuyên mang tính nghiệp vụ.
- Thực hiện thường xuyên công tác định biên lao động, giúp đội ngũ CB-CNV có ý thức và tinh thần trách nhiệm, hiệu quả hơn trong công việc, chia sẻ và gắn bó với tình hình còn nhiều khó khăn của Công ty, tất cả thể hiện sự cố gắng và mong muốn Công ty phát triển.
- Thực hiện cùng với các Đơn vị sản xuất kinh doanh khi có yêu cầu về các chính sách thù lao liên quan đến lao động trong công tác phục vụ và bán hàng, nhằm kích thích các nguồn lực Công ty phấn đấu và cải thiện thu nhập chính đáng đóng góp vào hiệu quả Công ty.

❖ Hợp tác phát triển các dịch vụ mới:

- Trong năm, SPT tiếp tục nghiên cứu; tìm kiếm đối tác triển khai các dịch vụ mới như: dự án dịch vụ thoại trên nền Internet, tối ưu hóa hạ tầng mạng lưới hiện hữu và dịch vụ Wifi công cộng.
- Đối với dịch vụ Wifi, công ty đã hoàn thành đàm phán với đối tác nước ngoài. Hiện đang chạy thử nghiệm và dự kiến sẽ triển khai trong năm 2019 với quy mô 10.000 điểm phủ sóng.

2. Hoạt động hợp tác liên doanh liên kết:

❖ S-Telecom:

- Công ty tiếp tục tiến hành thực hiện tái cấu trúc theo chủ trương của Hội Đồng Quản Trị và Đại hội Cổ đông.
- Công ty xây dựng phương án đầu tư mạng di động mới để có thể triển khai ngay khi cấp thẩm quyền cho phép.
- Tiếp tục cung cấp tài chính và quản lý hoạt động của S-Telecom.
- Theo dõi, quản lý tài sản, các tồn đọng và phát sinh liên quan đến BCC cũ.
- Lập các thủ tục pháp lý liên quan đến việc xin gia hạn và cấp mới giấy phép dịch vụ.

❖ New Life:

Triển khai theo BCC mới. Tuy nhiên, do đối tác Phú Mỹ Hưng quản lý doanh nghiệp New Life nên doanh thu của BCC không được ghi nhận vào doanh thu của Công ty như các năm trước (*đây cũng là nguyên nhân Tổng doanh thu năm 2018 đạt thấp*)

C. KẾ HOẠCH NĂM 2019:

1. Chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh:

ĐVT: Tỷ đồng

NỘI DUNG	KH 2019
Tổng doanh thu	800
Lợi nhuận thuần	50

2. Các mục tiêu trọng điểm:

Xét bối cảnh của thị trường và thực tế của Công ty, các mục tiêu đặt ra cho năm 2019 như sau:

- Khống chế các khó khăn, ngăn ngừa khủng hoảng
Bằng mọi biện pháp, không để các khó khăn trước mắt lây lan và ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Tận dụng năng lực hiện có để nắm bắt cơ hội
Luôn bám sát thị trường, xác định đúng cơ hội để khai thác tối đa nguồn lực của Công ty, tìm ra các hướng phát triển mới.
- Giữ vững và khai thác tốt các giá trị và lợi thế đã có trong lịch sử hoạt động
Chăm sóc tốt khách hàng hiện hữu, khai thác hiệu quả cơ sở hạ tầng sẵn có và khai thác tốt các nguồn lực khác, như là nhân lực và quan hệ xã hội, mà Công ty đã phát triển và gìn giữ để đảm bảo sự ổn định cho hoạt động kinh doanh.
- Đạt được các chỉ tiêu đề ra
Bám sát các chỉ tiêu kế hoạch, liên tục theo dõi, bổ sung nguồn lực và điều chỉnh phương án triển khai hai công tác để đảm bảo kết quả kinh doanh cuối cùng.
- Tạo đà cho các biến chuyển trong những năm tiếp theo
Dịch chuyển hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty theo xu hướng của thị trường và sự phát triển của công nghệ. Cung cấp dịch vụ phục vụ chuyển đổi số trong các doanh nghiệp.
- Hoàn tất chuyển đổi mạng cáp đồng sang quang hóa mạng lưới 100%.

3. Các chiến lược triển khai:

a. Giữ vững cơ sở khách hàng hiện hữu đối với các Dịch vụ Viễn thông và Internet

- Tiếp tục tối ưu hoá mạng lưới nhằm giảm chi phí vận hành, đơn giản hoá công tác duy tu, bảo dưỡng, gia tăng mức độ ổn định của hệ thống cung cấp dịch vụ.
- Khai thác tối đa hạ tầng, phát triển triệt để và duy trì tốt khách hàng tại các địa bàn mà SPT có cơ sở hạ tầng tốt.
- Cải thiện chất lượng dịch vụ theo nguyên tắc tập trung nguồn lực và chú trọng vào chất lượng.

b. Chuyển đổi nhanh chóng hoạt động Bưu chính Chuyển phát theo hướng công nghệ hoá và tự động hoá

- Tiếp tục cải tổ Trung tâm Bưu chính Sài Gòn về mặt tổ chức và mạng lưới dịch vụ, đeo bám và cập nhật các phương thức sản xuất mới trong ngành Bưu chính và Chuyển phát.
- Tiếp tục nâng cấp và cải tiến hạ tầng về CNTT của Trung tâm SaiGonpost (SGP), triển khai kế hoạch số hoá quy trình sản xuất kinh doanh của SaiGonpost như một điển hình về chuyển đổi số trong toàn Công ty, hướng đến thay đổi và nâng cấp trải nghiệm của Khách hàng khi sử dụng dịch vụ.
- Đầu tư phương tiện vận chuyển, kho bãi và trang bị công cụ quản lý đồng bộ nhằm nâng cao năng lực sản xuất và cung cấp dịch vụ.

c. Khai thác triệt để lợi thế tiên phong trong phát triển dịch vụ trên hạ tầng wifi

- Tiếp tục mở rộng vùng phủ sóng của S-wifi theo nhu cầu của Khách hàng.
- Đầu tư, nâng cấp hệ thống quản lý dịch vụ Wifi, đặc biệt là hạ tầng kho dữ liệu (data warehouse) và nền tảng dữ liệu lớn (big data).
- Đẩy mạnh công tác phát triển khách hàng và đối tác, đưa dịch vụ Wifi của SPT vào các chuỗi trị giá và dịch vụ khác, nhằm đảm bảo sự phát triển ổn định của dịch vụ và nâng cao hiệu quả khai thác.

d. Phát triển các sản phẩm và dịch vụ mới, bắt kịp với nhu cầu của khối khách hàng Doanh nghiệp lớn và Chính phủ

- Giao nhiệm vụ cho Đơn vị hoặc thành lập nhóm làm việc chuyên trách để nghiên cứu nhu cầu, tìm kiếm các mô hình dịch vụ mới phục vụ cho nhu cầu chuyển đổi số của các doanh nghiệp lớn, và nhu cầu số hoá hoạt động của chính quyền.
- Đẩy mạnh công tác phát triển nhà cung cấp và đối tác về công nghệ, tập trung vào nhóm 10 xu hướng công nghệ.

e. Nghiên cứu và phát triển ứng dụng nội dung số mang dấu ấn SPT

Giao cho ban PTDA của Công ty nghiên cứu, lên kế hoạch phát triển và triển khai dịch vụ nội dung số của SPT, đặc biệt tận dụng năng lực và nền tảng sẵn có của hệ thống dịch vụ wifi hiện có.

D. KẾT LUẬN – KIẾN NGHỊ:

1. Kết luận

- Kết quả thực hiện doanh thu năm 2018 của toàn công ty đạt 73% KH, LNTT đạt 3% so với kế hoạch.
- Một số dịch vụ chưa đạt kỳ vọng như dịch vụ Bưu Chính do đơn vị đang trong quá trình tái cơ cấu về tổ chức và cải tiến công nghệ nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường dịch vụ.
- Dịch vụ chủ lực trong việc tạo đột biến doanh thu là dịch vụ kênh công quốc tế trên AAG do trong năm tuyên cấp này liên tục bị sự cố và kèm thêm sự cạnh tranh gay gắt của các tuyên cấp khác.
- Tuy mục tiêu kế hoạch chưa đạt, nhưng trong năm 2018 công ty đã triển khai đạt được các mục tiêu về dịch vụ nhằm tạo nguồn thu cho năm tiếp theo như các thỏa thuận triển khai truyền dẫn cho các nhà mạng di động, thỏa thuận hợp tác mở rộng dự án Swifi với đối tác nước ngoài.

2. Kiến nghị:

Trên cơ sở các nội dung kết luận nêu trên, nay Ban Điều hành kính Báo cáo Đại hội Cổ đông xem xét:

- Phê duyệt các chương trình của Ban Điều hành về tái cơ cấu tổ chức và các dự án phát triển sản phẩm dịch vụ mới.
- Có hướng giải quyết các khó khăn tài chính, nhất là nguồn tài chính phục vụ đầu tư phát triển dịch vụ mới. Thực tế công ty luôn trong tình trạng thiếu hụt vốn lưu động, dòng tiền thực thu hàng tháng không đủ trang trải chi phí hoạt động thường nhật. Lý do công ty tiếp tục trả nợ cho các khoản nợ từ nhiều năm trước (VD: đầu tư AAG) và khoản nợ do S-Telecom để lại (VD: hàng tháng VNPT, Viettel đều chủ động cản trừ nợ tại nguồn).

Trên đây là nội dung Báo cáo đánh giá kết quả thực hiện kế hoạch kinh doanh năm 2018 của Công ty. Kính gửi Đại hội Cổ đông xem xét, đánh giá và có các ý kiến chỉ đạo.

Trân trọng,

Nơi nhận:

- Như trên.
- HĐQT
- Ban Kiểm Soát
- Ban TGD (để biết).
- P.KHKD
- P.KTTC

