



BÁO CÁO

Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2007 và Kế hoạch hoạt động năm 2008



Kính gửi: ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2008

Năm 2007 tình hình kinh tế chung của đất nước xuất hiện những dấu hiệu bất ổn ảnh hưởng không thuận lợi đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp. Riêng đối với ngành Bưu chính - Viễn thông, tình hình cạnh tranh giảm giá, khuyến mãi ngày càng gay gắt, sự xuất hiện ngày càng nhiều các Nhà khai thác mới,... đã hình thành một thị trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt.

Trước tình hình đó, công ty SPT đã nhận được sự hỗ trợ, ủng hộ quý báu của các cổ đông - đặc biệt là các cổ đông chiến lược - và sự lãnh đạo sâu sát của HĐQT. Ban điều hành và toàn thể CBCNV đã nỗ lực vượt qua những khó khăn để thực hiện kế hoạch năm 2007 với những kết quả nhất định. Thay mặt Hội đồng Quản trị, Tổng Giám đốc Công ty xin báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2007 và định hướng hoạt động năm 2008 như sau:

PHẦN I: KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2007

I. Tổng quan về thị trường năm 2007:

- Nền kinh tế đang trong giai đoạn tăng trưởng cao. Chỉ số GDP trong năm 2007 là 8,5%, tuy nhiên chỉ số giá tiêu dùng đến tháng 12/2007 đã tăng 12,6% so với năm 2006.

- Đến cuối năm 2007 Việt Nam đã thu hút xấp xỉ 13 tỷ USD vốn FDI, tăng 8,3% so với năm 2006. Việt Nam đã trở thành một điểm đến đáng chú ý của đầu tư nước ngoài.
- Nhu cầu của thị trường về các dịch vụ BCVT ngày càng cao, đặc biệt trong thời kỳ nền kinh tế của cả nước đang trong giai đoạn tăng trưởng đáng kể. Trong đó:
 - Tăng trưởng dịch vụ di động thuộc top 10 thế giới, dịch vụ băng rộng tăng trưởng 192%.
 - Dịch vụ ĐTCD tăng trưởng khoảng 9%/năm nhưng bắt đầu bão hòa ở các thành phố lớn, đặc biệt là TP.HCM.
 - Lĩnh vực chuyển phát tăng trưởng hơn 20%/năm.
- Cạnh tranh giảm giá cước trên tất cả dịch vụ viễn thông truyền thống, trong đó giá cước VoIP giảm rất mạnh. Xu hướng tiêu dùng dịch chuyển mạnh sang dịch vụ băng rộng và không dây.

II. Các sự kiện quan trọng của SPT trong năm 2007:

1. Sau đợt tăng vốn điều lệ từ 150 tỷ lên 250 tỷ và đợt bổ sung vốn từ 250 tỷ lên 325 tỷ vào tháng 6/2007. Công ty đã được sự quan tâm hỗ trợ của các cổ đông chiến lược là các tổ chức doanh nghiệp mạnh.
2. Thử nghiệm hoàn tất dự án mạng thế hệ mới NGN giai đoạn I, bước khởi đầu cho việc mở rộng khai thác dịch vụ ra khu vực ngoài TP HCM.
3. SPT được cấp giấy chứng nhận đầu tư vào Khu công nghệ cao trong tháng 6/2007 với 10.000 m² để xây dựng Trung tâm điều hành, đào tạo và nghiên cứu của SPT.
4. Khánh thành tòa nhà Văn phòng SPT tại Đà Nẵng vào tháng 8/2007 với tổng trị giá đầu tư 32 tỷ đồng, đã đưa vào khai thác có hiệu quả.
5. Chính thức đầu tư vào dự án xây dựng và bảo dưỡng tuyến cáp quang biển Mỹ - Châu Á (AAG – American Asia Gateway) với tổng giá trị đầu tư lên đến 20 triệu USD, sẽ bắt đầu đưa vào khai thác năm 2009 với băng thông 30 GB cùng nhiều cơ hội kinh doanh quốc tế.
6. Sản lượng VoIP Quốc tế tăng trưởng tốt nhất trong 6 năm qua. Đây là dịch vụ có nguồn thu và hiệu quả khá tốt trong năm 2007.
7. Dịch vụ băng rộng ADSL tăng trưởng cao 3,53 lần và mạng di động S-Fone đạt được hơn 3,5 triệu thuê bao tăng 2,35 lần so với năm 2006.

8. Chuẩn bị xây dựng kế hoạch xác lập chiến lược dài hạn và tái cấu trúc của Công ty với Công ty Tư vấn TeleResources của Úc và sự hỗ trợ của Công ty BDSC Việt nam.
9. Lần đầu tiên trong nhiều năm, giá trị đầu tư tăng đáng kể do nguồn vốn được bổ sung tốt.
10. Được xếp hạng 133 trong Top 200 doanh nghiệp Việt Nam theo bảng sắp hạng của UNDP, có vị trí trong top 100 thuộc danh sách 500 Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam VNR500. Được bình chọn là Thương hiệu mạnh 2 năm liền 2006, 2007.

III. Hoạt động kinh doanh:

2.1. Kết quả kinh doanh năm 2007:

- Doanh thu: 922,05 tỷ đồng¹, đạt 83,3% KH và bằng 102,2% so với thực hiện 2006. Lợi nhuận trước thuế: 81,3 tỷ đồng, đạt 84% KH và bằng 107,7% so với thực hiện 2006. Khấu hao: đạt 110,2 tỷ đồng, lũy kế đến 31/12/2007: 419,9 tỷ đồng.
- Tổng lợi nhuận và khấu hao năm 2007: 191,6 tỷ đồng đạt 83,2% KH và bằng 99% so với TH 2006.
- Lao động bình quân trong năm: 1.606 người. Thu nhập bình quân: 4,1 triệu đồng/người/tháng (*không tính các đơn vị hợp doanh*).

2.2. Công tác đầu tư:

- Trong năm 2007, tổng cộng 42 dự án đầu tư mới được lập, thẩm định, ban hành QĐĐT, trong đó có 37 dự án theo KH 2007 và 5 dự án bổ sung KH 2007.
- Tổng giá trị ký hợp đồng trong năm là 555,79 tỷ, bằng 68,6% KH với tổng giá trị đầu tư đưa vào khai thác là: 246,51 tỷ đồng.
- Tổng giá trị đầu tư hoàn thành năm 2007: 222,98 tỷ đồng, được phân bổ cho các hạng mục sau:
 - Mạng Điện thoại cố định: 164,91 tỷ đồng.
 - VoIP và Internet: 16,99 tỷ đồng.
 - Bưu chính: 0,67 tỷ đồng.
 - Các dự án khác: 40,42 tỷ đồng.

(chăm sóc khách hàng, xây lắp công trình VT, truyền dẫn...)

¹ Nếu kể cả doanh thu của Trung tâm ĐTDĐ CDMA là 759 tỷ đồng (47,46 triệu USD) thì tổng doanh thu 2007 là 1.681 tỷ đồng.

- Riêng Trung tâm S-Telecom, tổng giá trị đầu tư trong năm 2007 đạt 33 triệu USD (tương đương 528 tỷ đồng), lũy kế giá trị đầu tư đến 31/12/2007 là 182,2 triệu USD (tương đương 2.915,2 tỷ đồng).

2.3. Phát triển mạng lưới và dịch vụ:

2.3.1. Dịch vụ IP:

- POP VoIP: phát triển mới 1 POP tại Vĩnh Phúc, tổng số POP VoIP trong nước 61 POP (*phạm vi cung cấp dịch vụ 64 tỉnh thành*) và 01 POP VoIP Quốc tế tại Hồng Kông.
- Dịch vụ VoIP : đạt 513,65 triệu phút, bằng 109% KH và tăng 29,4% so với năm 2006. Trong đó, dịch vụ VoIP Quốc tế đi tuy có tăng trưởng cao hơn năm 2006 nhưng đạt rất thấp so với KH nguyên nhân do gặp sự cạnh tranh khốc liệt. Dịch vụ VoIP Quốc tế đến đạt sản lượng rất cao và chiếm thị phần lớn nhất, nhưng do cạnh tranh về giá nên doanh thu và lợi nhuận của dịch vụ này đang có xu hướng giảm. Năm 2008 Công ty sẽ điều chỉnh phương thức kinh doanh linh hoạt hơn.
- Dịch vụ PC to phone : 47,93 triệu phút, tuy sản lượng tăng hơn năm 2006 nhưng chỉ đạt 32,3% so với KH phần lớn do năng lực hệ thống và sự cạnh tranh từ thẻ lậu. Việc đầu tư nâng cấp hệ thống PC2Phone cùng với các dịch vụ khác sẽ được thực hiện sớm trong năm 2008.

2.3.2. Dịch vụ điện thoại cố định:

Phát triển mới 2 trạm điện thoại cố định, nâng tổng số lên 45 trạm. Phát triển mới 23.963 thuê bao, bằng 57,3% KH và bằng 88,2% so với năm 2006, đạt mức tăng trưởng 20,5% do gặp sự cạnh tranh trực tiếp từ dịch vụ điện thoại vô tuyến cố định và di động, mạng cáp chưa đủ rộng, thiết bị về chậm và công tác lắp đặt thiết bị trong quý I/07 mất nhiều thời gian nên việc phát triển ĐTCD không đạt kế hoạch như mong muốn.

Tổng số thuê bao ĐTCD lũy kế: 140.560 thuê bao. Thị phần hiện nay của SPT là 8,1% tại khu vực TP.HCM tăng không đáng kể so với năm 2006.

2.3.3. Dịch vụ ADSL:

Phát triển mới 18.101 thuê bao, đạt mức tăng trưởng 3,53 lần cao hơn 2,88 lần so với năm 2006, nhưng chỉ đạt 72% KH, phần lớn cũng do việc đầu tư lắp đặt thiết bị trễ, thường xuyên đối phó với các chương trình khuyến mãi liên tục từ

các đối thủ. Nhưng việc đạt được số lượng thuê bao của năm 2007 sẽ tạo đà cho việc phát triển của năm 2008.

Tổng số thuê bao ADSL lũy kế: 25.487 thuê bao, chiếm 6,7% thị phần khu vực TP.HCM, thị phần năm 2006 là 3,12%.

2.3.4. Dịch vụ Payphone:

Lũy kế 860 thuê bao, phát triển mới 476 thuê bao, đạt mức tăng trưởng 2,26 lần, tăng 34% so với 2006, bằng 47,6% so với KH do phương thức kinh doanh chưa phù hợp và gặp khó khăn trong việc tìm kiếm vị trí để đạt doanh thu theo KH.

2.3.5. Dịch vụ Leased-line và IP-VPN:

- Kênh Leased-line Internet: lũy kế 392 kênh, phát triển mới 261 kênh quy đổi 64Kbps, tăng gấp 8 lần so với cùng kỳ 2006; chủ yếu cung cấp dịch vụ tại khu vực TP.HCM và một số tỉnh lân cận như Bình Dương, Đồng Nai và đang triển khai tại Hà Nội.
- Kênh IP-VPN: Phát triển mới 39 kênh quy đổi 512Kbps đạt 100% KH, đây là dịch vụ mới của năm 2007, sẽ là dịch vụ mang lại doanh thu và lợi nhuận cho Công ty trong thời gian tới.

2.3.6. Dịch vụ Bưu chính – Chuyển phát:

Nâng cấp hai điểm CTV thành bưu cục tại Nghệ An và Đắk Lắk, nâng tổng số Bưu cục lên 19. Điểm công tác viên, phát triển mới 11 điểm, nâng tổng số điểm cộng tác viên lên 51. Đến cuối năm 2007, mạng lưới bưu chính chuyển phát SPT đã mở rộng đến 53/64 tỉnh thành trong cả nước.

Sản lượng đạt 4.032 tấn, tăng trưởng 44%, đạt 100% KH và vượt 43,6% so với năm 2006, dịch vụ này phát triển ổn định mặc dù gặp áp lực khuyến mãi, giảm giá để cạnh tranh. Hiện nay SGP đang đứng trong Top 3 trên thị trường về dịch vụ chuyển phát nhanh trong nước.

2.3.7. Dịch vụ di động (S-Fone)

Cuối năm 2007, phủ sóng đến 64 tỉnh thành với 5 MSC, 715 BTS, 175 Repeater và đạt trên 3,5 triệu thuê bao. Trong đó, phát triển mới đạt khoảng trên 2 triệu thuê bao, tăng hơn 2,35 lần so với năm 2006.

2.4. Kết luận:

Trong năm qua, dưới sự chỉ đạo của HĐQT, Bộ máy điều hành 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 khả quan như sau:

- Tổng Lợi nhuận trước thuế : **81,3 tỷ đồng**, đạt 84% KH, bằng 107,7% so với cùng kỳ năm trước do các yếu tố thuận lợi về tài chính của năm 2006 đã góp phần đáng kể trong lợi nhuận của Công ty bên cạnh việc xử lý dòng tiền đối với các khoản nợ và thanh toán.
- Sản lượng VoIP Quốc tế đến và sản lượng bưu chính chuyển phát khai thác 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 viễn thông IP, Trung tâm điện thoại SPT, 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.
- Nhu cầu vốn đầu tư cho Công ty được đáp ứng đầy đủ. Việc tập trung đầu tư mạnh trong năm 2007 và tiếp tục trong năm 2008 sẽ tạo tiền đề thuận lợi trong kinh doanh dịch vụ trong những năm tiếp theo. Công ty cũng đang khẩn trương chuẩn bị cho công tác đầu tư hạ tầng trên công nghệ NGN (đã hoàn tất thử nghiệm NGN giai đoạn 1), triển khai dự án AAG,

Tuy nhiên, bên cạnh các kết quả khả quan trên, Công ty vẫn còn một số thách thức cần vượt qua trong thời gian tới, như:

- Từ nhiều năm qua, dịch vụ VoIP Quốc tế đến vẫn đóng vai trò chủ chốt trong hoạt động kinh doanh. 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 so với nhu cầu của thị trường. Thuê bao ĐTCD và Payphone phát triển chậm trong khi ARPU bình quân giảm nhiều so với cùng kỳ năm trước do bị ảnh hưởng nhiều bởi các dịch vụ khác trong đó có dịch vụ di động, vô tuyến cố định.
- Việc đảm bảo lợi nhuận trong khi mức đầu tư tăng và trích khấu hao nhanh là một thách thức lớn.
- 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 trong khi thị trường chung năm 2006 và 2007 đã tăng lương trung bình 12% mỗi năm. Hệ thống trả công và động viên kém sức cạnh tranh so với thị trường lao động kỹ thuật cao.

Trên đây là tóm tắt về tình hình hoạt động kinh doanh năm 2007. Tiếp theo tôi xin trình bày về định hướng hoạt động năm 2008.

PHẦN II: ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2008

I. Tình hình chung:

Nền Kinh tế theo dự báo tăng trưởng sẽ chậm lại, GDP ước 7.2-7.6%. Lạm phát trong năm 2008 sẽ khó kiểm soát (*dự báo 22-25%*), điều này làm ảnh hưởng đến việc thay đổi hành vi tiêu dùng và người dân sẽ chi tiêu tiết kiệm hơn. Khả năng hình thành các liên minh, hợp tác giữa các công ty thuộc nhiều ngành nghề giống nhau hay khác nhau để tồn tại và phát triển.

Việc vay vốn sẽ rất khó khăn và lãi suất cho vay sẽ ở mức cao gây áp lực lớn trong việc xác lập nguồn vốn đầu tư. Nhà nước sẽ quản lý chặt chẽ hơn về tài nguyên tần số, kho số. Các chính sách quản lý vĩ mô sẽ điều chỉnh theo hướng tuân thủ các cam kết với quốc tế. Cuộc chạy đua giữa các Cty viễn thông trong việc thi tuyển các Giấy phép 3G, Wimax. Việc ra đời của một số nhà cung cấp dịch vụ mới, sự cạnh tranh sẽ gay gắt hơn.

II. Kế hoạch hoạt động năm 2008:

1. Kế hoạch kinh doanh:

Năm 2008, SPT sẽ tập trung phát triển Internet băng rộng và các dịch vụ mới trên nền IP. Tiếp tục duy trì dịch vụ VoIP Quốc tế đến ở mức sản lượng cao đồng thời phát triển các dịch vụ mới để tạo nguồn thu thay thế. Đẩy mạnh phát triển lưu lượng VoIP quốc tế đi. 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 cáp đồng. Mở rộng phạm vi cung cấp dịch vụ tại các địa phương lân cận TP HCM, HNI, DN, CTO. Chuẩn bị tốt các dự án đầu tư quan trọng cho kế hoạch kinh doanh năm 2009.

Ngoài các dịch vụ đã cung cấp trong năm 2007, SPT sẽ đưa vào khai thác các dịch vụ mới như IDD, IP conferencing, IP Phone, ... và thực hiện thử nghiệm kỹ thuật các dịch vụ IPTV, Wimax,... Chuẩn bị tốt việc khai thác kinh doanh năm 2009 dựa trên nền tảng đầu tư của các dự án NGN, AAG, Microwave,...

Bên cạnh đó, nghiên cứu đẩy mạnh việc 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,... Tăng cường quan hệ hợp tác về dịch vụ bưu chính chuyển phát với các đối tác nước ngoài.

2. Chỉ tiêu kinh doanh năm 2008:

❖ Phát triển thuê bao:

- **Dịch vụ ĐTCD - ADSL:** phát triển mới 32.288 thuê bao ĐTCD¹ (chiếm 8,7% thị phần khu vực TP.HCM) và 40.000 thuê bao ADSL (chiếm 9,4% thị phần khu vực TP.HCM). Thị trường trọng điểm vẫn là khu vực TP.HCM. Riêng đối với dịch vụ ADSL sẽ triển khai kế hoạch mở rộng phát triển tại các tỉnh thành khác tạo thuận lợi cho việc phát triển mạng lưới (HNI, ĐNG, ĐNI, BDG, LA, CTO) đi kèm với phát triển ĐTCD.
- **Kênh IP-VPN (512 Kbps):** là dịch vụ đang có xu hướng phát triển mạnh trong năm qua. Năm 2008 dự kiến sẽ đầu tư thêm hệ thống IP-VPN tại các POP cấp 2 để phát triển mới 40 kênh.
- **Kênh Leased line Internet (64 Kbps):** dịch vụ này đang phát triển mạnh, mang lại nguồn thu ổn định và có hiệu quả. Dự kiến năm 2008 sẽ mở rộng phạm vi cung cấp ra các khu vực HNI, BDG, ĐNI, ĐNG với số kênh phát triển mới là 300.
- **Kênh Leased line (kênh trắng):** đây là dịch vụ mang lại hiệu quả trên cơ sở tận dụng hạ tầng hiện có nên sẽ tập trung đẩy mạnh phục vụ cho khách hàng bên ngoài trong năm 2008 với số kênh phát triển mới là 300.

❖ Chỉ tiêu sản lượng :

- **Dịch vụ VoIP trong nước:** không tập trung phát triển do dịch vụ này hiện không có hiệu quả nên giữ mức sản lượng xấp xỉ năm 2007 là 48,9 triệu phút.
- **Dịch vụ VoIP Quốc tế đi:** là dịch vụ có hiệu quả và thị trường có nhu cầu nên Công ty sẽ nỗ lực để đạt mức sản lượng năm 2008 là 24 triệu phút trên cơ sở phát hành thẻ trả trước, mở rộng kênh phân phối, kết hợp với dịch vụ di động.
- **Dịch vụ VoIP Quốc tế đến:** là dịch vụ hiện nay vẫn còn hiệu quả tuy mức lợi nhuận còn rất thấp. Do đó, để duy trì mức lãi trong năm 2008 cần đảm bảo đạt sản lượng năm 2008 là 550 triệu phút (chiếm khoảng 29,1% thị phần cả nước) và xây dựng phương thức kinh doanh linh hoạt.

1. Trong đó, bao gồm thuê bao phát triển mới của SST tại khu vực PMH là 2.288 thuê bao.

- **Dịch vụ Pctophone:** năm 2008 sẽ tập trung phát triển dịch vụ này dựa trên hệ thống đầu tư mới có hỗ trợ SIPphone và các dịch vụ khác để bổ sung nguồn thu với mức sản lượng là 86,88 triệu phút.
- **Dịch vụ bưu chính:** sản lượng qua các năm vẫn giữ mức tăng trưởng tương đối khá trên 30%. Đây cũng là dịch vụ có mức lãi đóng góp ổn định cho Công ty. Với mục tiêu mở rộng phạm vi cung cấp dịch vụ 55/64 tỉnh thành, nâng cao chất lượng phục vụ, Công ty phấn đấu đạt sản lượng bưu chính là 5.242 tấn đồng thời chuẩn bị kinh doanh chuyển phát quốc tế.

❖ **Các chỉ tiêu tài chính:**

- Tổng doanh thu: 1.104,4 tỷ đồng¹, bằng 119,8% so với TH 2007.
- Lợi nhuận trước thuế: 76,5 tỷ đồng², bằng 94% so với TH 2007.
- Chi phí khấu hao: 137,7 tỷ đồng, bằng 125% so với TH 2007
- Lợi nhuận + khấu hao: 214,2 tỷ đồng, bằng 111,7% so với TH 2007.

3. Giải pháp kinh doanh:

Năm 2008 thực sự là năm rất thách thức đối với SPT, để hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch, một số giải pháp cơ bản sẽ được thực hiện:

❖ **Về sản xuất kinh doanh :**

- Nhanh chóng đưa vào khai thác mạng NGN phát triển dịch vụ tại các tỉnh, mở rộng phạm vi cung cấp dịch vụ sang các tỉnh thành lân cận và các thị trường trọng điểm có tốc độ tăng trưởng cao về công nghiệp, dịch vụ, thương mại. Đưa dịch vụ IDD vào khai thác, tập trung vào dịch vụ băng rộng để khai thác hiệu quả đầu tư của các dự án trọng điểm.
- Đa dạng hóa sản phẩm và dịch vụ; chú trọng đến chất lượng dịch vụ và chăm sóc khách hàng, đặc biệt là các khách hàng đại lý, doanh nghiệp, có ARPU lớn. Đơn giản hóa thủ tục đăng ký lắp đặt.

¹ Trong đó bao gồm doanh thu kế hoạch SST là 53,4 tỷ. Nếu tính cả doanh thu của Trung tâm S-Telecom: 960 tỷ đồng thì tổng doanh thu kế hoạch toàn Công ty là 2.064,4 tỷ đồng.

² Trong đó bao gồm lợi nhuận kế hoạch SST là 11,5 tỷ.

- Liên kết hợp tác với một số đối tác để phát triển dịch vụ nhằm nâng số thuê bao băng rộng và cung cấp các dịch vụ khác. Đưa các dịch vụ mới trên nền IP vào khai thác.
- Thuê ngoài và mở rộng kênh phát triển lắp đặt thuê bao, chăm sóc khách hàng, thu cước. Xây dựng đội ngũ bán hàng chuyên nghiệp, đẩy mạnh công tác bán hàng trực tiếp, phát triển đội ngũ cộng tác viên và đại lý phát triển dịch vụ.
- Hoàn thiện cơ chế phân công và quy trình phối hợp chăm sóc khách hàng, tạo thuận lợi cho việc triển khai CSKH qua hệ thống IPCC. Tổ chức hệ thống CSKH một cửa, chuẩn hóa các điểm giao dịch. Đầu tư công cụ hỗ trợ giao dịch viên, phần mềm quản lý, tư vấn thông tin v.v....Tổ chức các chương trình tập huấn nghiệp vụ cho bộ phận CSKH, tạo ý thức tôn trọng khách hàng, gắn lợi ích cá nhân với sự hài lòng của khách hàng bằng các chính sách động viên phù hợp.
- Triển khai các gói cước đa dịch vụ tập trung vào những phân khúc thị trường phù hợp.
- Duy trì ở mức độ cao lưu lượng VoIP quốc tế đến bằng những giải pháp linh hoạt để duy trì doanh thu và hiệu quả.
- Đẩy mạnh hoạt động Marketing, chuẩn hóa và phát triển thương hiệu SPT, hoàn thiện hệ thống nhận diện thương hiệu và công tác điều tra thị trường. Nâng cao độ nhận biết của khách hàng đối với thương hiệu SPT.
- Tranh thủ sự hợp tác hỗ trợ với các cổ đông chiến lược trong lãnh vực tài chính, cung cấp dịch vụ, hợp tác đầu tư nhằm đẩy mạnh việc phát triển thị trường, thị phần và mở rộng đầu tư.

❖ Về công tác quản lý điều hành

- **Nhân sự:** Xây dựng chính sách lưu giữ, thu hút, trọng dụng, đãi ngộ nhân tài; tập trung điều chỉnh và xây dựng chính sách đào tạo và phát triển nguồn nhân lực cùng với xây dựng hệ thống đánh giá hiệu quả, xây dựng hệ thống thang bảng lương mới, điều chỉnh lại hợp đồng lao động phù hợp cho tình hình mới; xây dựng một đội ngũ cán bộ có năng lực, tâm huyết – gắn bó với sự phát triển của SPT. Nâng cao ý thức trách nhiệm và kỷ luật cho toàn thể nhân viên SPT.
- **Tổ chức hoạt động:** Sắp xếp lại Bộ máy tham mưu tinh gọn và hiệu quả, giải thể hay sát nhập các trung tâm thua lỗ

kéo dài, hợp lý hóa mô hình sản xuất kinh doanh để tiếp cận thị trường và khách hàng. Nghiên cứu soạn thảo ban hành các qui trình phối hợp chủ yếu, giao thêm việc và đẩy mạnh phân cấp ủy quyền.

- **Tài chính:** Thực hành tiết kiệm, quản lý chặt giá thành dịch vụ. Hình thành Ban kiểm toán nội bộ để hỗ trợ cho HĐQT và Ban điều hành trong công tác kiểm tra kiểm toán tài chính. Sử dụng hiệu quả nguồn vốn trong hoạt động đầu tư, kinh doanh. Xây dựng Phương án huy động vốn và bán cổ phần có hiệu quả.

4. Kế hoạch đầu tư:

Mục tiêu đầu tư năm 2008

- ❖ Nhóm dự án hạ tầng chiến lược: Dự án tuyến cáp biển và tuyến truyền dẫn backhaul, dự án phát triển mạng NGN, dự án mạng truyền dẫn Vi ba. Trung tâm điều hành tại 3 tỉnh thành lớn: tại Hà Nội; Đà Nẵng; Trung tâm Khu CNC-Q.9 và Tòa nhà Trung tâm điều hành tại 199 Điện Biên Phủ.
- ❖ Nhóm dự án đầu tư mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh:
 - Dịch vụ ĐTCD: phát triển 32.288 thuê bao ĐTCD.
 - Dịch vụ ADSL: phát triển 40.000 thuê bao ADSL.
 - Dịch vụ IP: dự kiến đạt sản lượng 709,78 triệu phút (trong đó, VoIP Quốc tế đến là 550 triệu phút và Pctophone là 86,88 triệu phút), phát triển mới 300 kênh Leased line Internet và 40 kênh IP-VPN.
 - Dịch vụ chuyển phát nhanh trong nước: mở rộng phạm vi cung cấp dịch vụ tại các vùng kinh tế trọng điểm của cả nước như: HCM, HNI, CTO, BDG, DNI, VTU.
 - Triển khai chương trình CSKH thông qua quy trình quản lý phát triển thuê bao bằng phần mềm CCBS nhằm quản lý cơ sở dữ liệu về thông tin khách hàng phục vụ cho công tác CSKH (giải quyết khiếu nại,...) để nâng cao tỷ lệ thu cước,
 - Triển khai hệ thống IPCC, phục vụ công tác CSKH nội bộ chuyên nghiệp hơn và từng bước kinh doanh các dịch vụ có liên quan.

Trong năm 2008, Bộ máy điều hành dự kiến công tác nghiên cứu và lập hồ sơ dự án ước tính khoảng 526 tỷ đồng. Trong đó, đầu tư hoàn thành năm 2008 : 215 tỷ đồng.

5. 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).
- Các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh cơ bản năm 2008 :
 - o Số thuê bao tích lũy dự kiến 5 triệu thuê bao.
 - o Doanh thu dịch vụ: 60 triệu USD
 - o Đẩy mạnh các hoạt động kinh doanh dịch vụ VAS tăng lợi thế của CDMA để tăng cao doanh thu.

PHẦN III: BÁO CÁO NHANH TÌNH HÌNH THỰC HIỆN

Quý I/2008

Kết quả thực hiện được ghi nhận trong quý 1/2008

1. Các chỉ tiêu tài chính :
 - Tổng doanh thu : 246,8 tỷ đồng¹, bằng 22,3 % KH.
 - Lợi nhuận trước thuế : 16,9 tỷ đồng², bằng 22,2% KH.
 - Khấu hao : 32,7 tỷ đồng, bằng 23,7% KH.
 - Lợi nhuận + Khấu hao: 49,6 tỷ đồng, bằng 23,1% KH.
2. Các chỉ tiêu thuê bao – sản lượng
 - Thuê bao ĐTCD :
 - Phát triển mới: 4.729 thuê bao³, bằng 14,6% KH.
 - Lũy kế: 144.457 thuê bao.
 - Thuê bao ADSL :
 - Phát triển mới: 3.989 thuê bao, bằng 10% KH.
 - Lũy kế: 29.295 thuê bao.
 - Thuê bao Payphone :
 - Phát triển mới: 70 thuê bao, bằng 10% KH.
 - Lũy kế: 930 thuê bao.
 - Sản lượng VoIP : 167,7 triệu phút, bằng 26,9% KH.
 - Sản lượng Pctophone : 7,6 triệu phút, bằng 8,8% KH.
 - Sản lượng Bưu chính : 1.129 tấn, bằng 21,5% KH.

¹ Trong đó bao gồm doanh thu SST là 9,7 tỷ.

² Trong đó bao gồm lợi nhuận SST là 3,5 tỷ.

³ Trong đó bao gồm thuê bao phát triển mới của SST tại khu vực PMH là 539 thuê bao.

PHẦN IV: KẾT LUẬN

Hoạt động kinh doanh lĩnh vực bưu chính viễn thông ngày một khó khăn nhằm mục tiêu đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng cũng như đảm bảo lợi nhuận của Doanh nghiệp. Các chỉ tiêu phát triển của SPT trong năm 2007 có mức tăng trưởng cao so với năm 2006 nhưng vẫn chưa đạt kế hoạch đã đề ra. Như đã trình bày ở trên, công ty còn phải khắc phục những yếu kém và cải thiện vận hành bộ máy quản trị, điều hành, sản xuất, kinh doanh của mình.

Đối với SPT, năm 2008 sẽ là năm rất nhiều khó khăn, bên cạnh việc triển khai hàng loạt các dự án chiến lược nhằm tạo đà phát triển cho các năm tiếp theo; Công ty còn phải cải thiện vận hành, ổn định sản xuất kinh doanh, giữ vững sự phát triển. Dưới sự lãnh đạo của HĐQT công ty, Bộ máy điều hành và toàn thể CNCNV công ty sẽ nỗ lực và quyết tâm vượt qua mọi khó khăn thách thức để phấn đấu hoàn thành thắng lợi Kế hoạch năm 2008.

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

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
TỔNG GIÁM ĐỐC**