



## BÁO CÁO

### *Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2013 và kế hoạch kinh doanh năm 2014*

#### **Kính gửi : ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2014**

Cùng với những khó khăn chung của nền kinh tế , thị trường Bưu chính - Viễn thông VN trong năm 2013 tiếp tục cạnh tranh khốc liệt với xu thế các doanh nghiệp lớn trong ngành viễn thông tiếp tục mở rộng quy mô thị trường, các doanh nghiệp Bưu chính nước ngoài tiếp tục tiếp cận và thâm nhập vào thị trường Việt Nam. Trong tình hình đó, các doanh nghiệp Bưu chính viễn thông nhỏ gặp rất nhiều khó khăn hơn trong triển khai các hoạt động kinh doanh.

Trong năm 2013, SPT còn có rất nhiều khó khăn hạn chế riêng, nhưng với sự ủng hộ của các cổ đông, HĐQT,...Ban Điều hành và toàn thể CBNV đã phấn đấu cố gắng hết sức có thể để hoàn thành Kế hoạch kinh doanh năm 2013 đặt ra và xây dựng Kế hoạch kinh doanh năm 2014 trình Đại hội Cổ đông.

#### **PHẦN I: KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2013**

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

###### **I. Tình hình chung:**

- Tình hình kinh tế xã hội: Năm 2013 vẫn chưa có chiều hướng tích cực so với những năm trước, nền kinh tế cũng đang trong tình trạng khó khăn như thắt chặt tín dụng của các Ngân hàng, ... nên các doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn trong tiếp cận nguồn vốn để hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Tăng trưởng trong lĩnh vực BCVT ở mức thấp hơn các năm trước, chủ yếu tập trung ở các doanh nghiệp lớn. Các doanh nghiệp nhỏ vẫn tìm cách tiếp cận thị trường.

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

- Dịch vụ thoại cơ bản đã bão hòa. Thoại di động phát triển chậm hơn các năm trước, thoại cố định có xu hướng giảm dần, số lượng thuê bao cố định giảm bình quân qua các năm từ 5-10%/ năm do khuynh hướng tiêu dùng của khách hàng thay đổi.
- Về mặt công nghệ đang diễn ra với xu hướng phát triển các ứng dụng trên nền viễn thông cơ bản như: mạng xã hội, điện toán đám mây, mua bán online, thương mại điện tử, ...
- Xu thế sáp nhập và mua lại doanh nghiệp tiếp tục diễn ra ngày càng mạnh mẽ. Các công ty công nghệ lớn sẽ chiếm hữu những công ty yếu thế hơn, 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:**

Một số chính sách nổi bật của ngành trong thời gian gần đây như sau:

- Mở rộng chính sách cho phép các đơn vị nhỏ tham gia vào các phân khúc của thị trường dịch vụ viễn thông, qua đó tính cạnh tranh ngày càng tăng.
- Bộ TTTT tiếp tục ủng hộ việc tăng cước viễn thông quốc tế kết nối về Việt Nam-VoIP trên cơ sở tính toán giá bán trên giá thành dịch vụ nhằm bảo vệ các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ VoIP trong nước và tăng lợi nhuận của ngành, và hạn chế cạnh tranh không lành mạnh, phá giá.
- Dự thảo mở rộng chính sách quản lý cho phép các doanh nghiệp kinh doanh lại dịch vụ game online tại Việt Nam. Dịch vụ này đã được hạn chế và quản lý nghiêm ngặt trong những năm qua.

## B. KẾT QUẢ KINH DOANH CÁC NĂM 2011, 2012, VÀ 2013 CỦA SPT:

### I. Kết quả kinh doanh tổng hợp

CHỈ TIÊU	KQ 2011	KQ 2012	KH 2013	KQ 2013	%TH 2013/KH2013
Tổng doanh thu (Tr. đồng)	658,701	614,026	683,641	641,974	94%
Tổng giá vốn	600,445	577,097	614,319	576,329	94%
Lợi nhuận gộp	57,681	36,024	69,321	64,140	93%
Thu nhập HĐTC	73,269	93,636	84,075	91,882	109%
Chi phí bán hàng	15,764	19,877	23,096	19,224	83%
Chi phí QLDN	99,883	108,776	109,616	101,662	93%
Tổng lợi nhuận trước thuế	11,574	3,281	20,584	39,019	190%
Khấu hao	106,995	121,340	120,378	120,810	100%

### II. Phân tích kinh doanh năm 2013: (không bao gồm Stelecom)

- Tổng Doanh thu năm 2013 là **642 tỷ đồng**, đạt 94% kế hoạch năm, tăng 5% so với năm 2012.

Một số nguyên nhân chính làm doanh thu không đạt kế hoạch đề ra như sau:

- Thiếu hụt doanh thu từ FTTx do không đầu tư mạng cáp quang kịp thời.
- Doanh thu 1800/1900 giảm # 30 tỷ do chúng ta chủ động cắt giảm dịch vụ.
- Mặc dù giá cước VoIP quốc tế chiều về có tăng, Công ty đã đạt điểm hòa vốn và có lợi nhuận trên dịch vụ này. Tuy nhiên, do tình hình giải quyết công nợ với VNPT không đúng yêu cầu tiến độ đề ra nên năm 2013 VNPT đã cắt kênh các kênh kết nối VoIP với SPT.
- Tổng Lợi nhuận trước thuế năm 2013 là 39 tỷ đồng, vượt 190% KH 2013. Tăng 35,8 tỷ đồng so với thực hiện năm 2012.
- Mặc dù doanh thu dịch vụ chưa đạt, nhưng do kiểm soát tốt mục tiêu chi phí thông qua việc tổ chức sắp xếp lại bộ máy quản lý điều hành phù hợp và quản lý tốt các mục tiêu giá vốn đã đóng góp vào kết quả hoạt động kinh doanh của toàn công ty.
- Khấu hao là 120 tỷ đồng.
- Tổng lợi nhuận và khấu hao là 159,8 tỷ đồng.
- Lao động cuối năm là 1.206 người, giảm 5% so với với năm 2012.

### III. Công tác đầu tư:

- Hoạt động dự án đầu tư luôn bám sát theo mục tiêu kinh doanh. Tuy nhiên, do thiếu hụt nguồn vốn, tỷ lệ thực hiện đạt thấp so với kế hoạch.
- Các hoạt động đầu tư chính trong năm là:

Dự án đầu tư thiết bị mạng, mạng truyền dẫn như hạ tầng mạng cáp quang, nâng cấp băng thông tuyến cáp quang biển AAG, tập trung đầu tư phát triển dịch vụ FTTx và thực hiện di dời ngầm hóa theo yêu cầu chính trang, quy hoạch đô thị của Tp.HCM, đồng thời hoàn tất các công trình nhà trạm, mạng viễn thông tại CNKV3, CN KV4 đưa vào khai thác kinh doanh trong năm 2014.

Dự án đầu tư thiết bị quản lý: chủ yếu là trang bị license phần mềm Radius cho Trung tâm STC để giảm chi phí thuê ngoài hàng năm.

### IV. Công tác tổ chức nhân sự:

Rà soát tổ chức bộ máy, triển khai hợp nhất khối kỹ thuật theo nghị quyết của HĐQT. Ban điều hành tiếp tục rà soát đánh giá lại hoạt động khối kinh doanh nhằm tìm kiếm giải pháp tổ chức lại bộ máy bán hàng phù hợp hơn nhằm ổn định doanh thu và tăng năng suất lao động.

### V. 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 2013 đạt tỷ lệ từ 44% đến 68% tương ứng với từng dịch vụ.

#### Năng lực mạng Cáp quang biển AAG:

- Hiệu suất khai thác dung lượng tuyến cáp quang biển AAG đạt # 37% trên mạng lưới hiện tại (chưa nâng cấp). Dự kiến nâng cấp đợt 1 của SPT sẽ đưa vào sử dụng trong năm 2014 và công suất tăng 1,8 lần so với hiện nay.

#### Mạng lưới bưu chính:

- Tính đến hết năm 2013, 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.

### VI. Hoạt động tài chính :

Tình hình tài chính của Công ty vẫn còn trong giai đoạn khó khăn, một phần do phải thanh toán công nợ trước đây, bên cạnh đó là ảnh hưởng không nhỏ từ chính sách nhà nước về quản lý chặt tín dụng của các ngân hàng. 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.

### VII. Hoạt động hợp tác liên doanh liên kết ( S-Telecom )

Trong năm 2013, dưới sự chỉ đạo của Ban Chỉ đạo Dự án chuyển đổi Sfone và phối hợp cùng với Ban Thanh lý HĐHTKD Dự án Sfone thực hiện đàm phán và ký Hồ sơ góp vốn liên doanh điều chỉnh giữa Công ty SPT và Công ty SKTV (theo thỏa thuận và kết quả đạt được giữa hai bên). Trên cơ sở Nghị quyết JRM của hai bên Hợp doanh (BCC) và hồ sơ góp vốn liên doanh điều chỉnh, Công ty S-Telecom tiến hành các thủ tục nhận vốn góp và tài sản bàn giao (tài sản hữu hình) của SPT và SKTV vào S-Telecom và đồng thời

chuẩn bị hồ sơ để điều chỉnh Giấy chứng nhận đầu tư S-Telecom trong đó SPT là chủ sở hữu 100% phần vốn điều lệ của S-Telecom.

## **PHẦN II: KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2014**

### **I. Môi trường kinh doanh:**

#### **1. Bối cảnh nền kinh tế:**

Theo dự báo, năm 2014 kinh tế chưa có dấu hiệu khởi sắc, do đó các doanh nghiệp còn tiếp tục gặp nhiều khó khăn.

Ở Việt Nam, tăng trưởng GDP quý 1/2014 đạt 4,96%, cao nhất trong 3 năm qua. Theo dự báo, năm 2014 tăng trưởng kinh tế có thể đạt 5,8% và lạm phát sẽ ở mức 5%. Theo đánh giá của IMF cũng như nhiều tổ chức kinh tế thế giới, kinh tế Việt Nam đã “thoát đáy” từ quý 3/2013. Tuy nhiên, chiến lược của chính phủ trong giai đoạn 2014-2015 vẫn tiếp tục “hi sinh tăng trưởng, ổn định nền kinh tế vĩ mô”

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

- Theo cơ cấu doanh thu dịch vụ Bưu chính viễn thông hiện nay, các dịch vụ viễn thông cơ bản chiếm < 50 % trên tổng doanh thu của toàn ngành.
- Các dịch vụ ứng dụng trên hạ tầng mạng viễn thông cơ bản tiếp tục phát triển và sẽ là tâm điểm của các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông hiện nay tập trung phát triển. Các dịch vụ nội dung, OTT dần thay thế dịch vụ truyền thống.
- Dịch vụ hạ tầng viễn thông băng rộng sẽ tiếp tục phát triển để đáp ứng theo nhu cầu phát triển của các dịch vụ nội dung.
- Cơ quan quản lý hoàn thiện các cơ chế, chính sách quản lý cho thị trường viễn thông phát triển ổn định. Ngành Thông tin & Truyền thông đã 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,...).
- Chính sách quản lý nhà nước về dịch vụ bưu chính viễn thông ngày càng mở rộng như ban hành Đề án triển khai dịch vụ chuyên mạng thông tin di động giữ nguyên số thuê bao tại Việt Nam; tích cực hoàn thiện chủ trương cấp phép thiết lập mạng viễn thông cung cấp dịch vụ truyền hình trả tiền; triển khai nghiên cứu giải pháp phát triển dịch vụ mới trên nền Internet di động (dịch vụ OTT)....
- Những vấn đề nổi bật ngành viễn thông thời gian vừa qua có thể kể đến việc tái cơ cấu VNPT; tăng cước 3G và một số lĩnh vực khác; sự bùng phát của game online sau nghị định 72; vấn đề bản quyền, sở hữu trí tuệ trên mạng internet; làn sóng xây dựng các nhà máy sản xuất ĐTDĐ tại Việt Nam (đã có Nokia, Samsung, LG); Việt Nam phóng thành công một số vệ tinh;.....

### **II. Định hướng kinh doanh năm 2014 của SPT :**

#### **1. Định hướng 2014:**

- Duy trì ổn định các hoạt động kinh doanh trên các sản phẩm dịch vụ hiện hữu, phần đầu ổn định và có tăng trưởng ở các dịch vụ chủ lực về thuê bao, sản lượng, doanh thu; giảm lỗ từ hoạt động kinh doanh trực tiếp 30% so với thực hiện năm 2013 (không bao gồm SST và hoạt động tài chính) và đặt chỉ tiêu phần đầu toàn bộ các hoạt động kinh doanh toàn công ty có lợi nhuận cao hơn năm 2013.
- Căn cứ xây dựng chỉ tiêu kế hoạch 2014 chủ yếu dựa vào năng lực, tài nguyên hiện có của Công ty hiện nay và có tham khảo đến yếu tố tác động của thị trường.
- Nghiêm túc xem xét loại bỏ các dịch vụ kém hiệu quả.
- Đẩy mạnh công tác nghiên cứu phát triển các dịch vụ mới nhằm tăng nguồn thu.

- Chuẩn bị các điều kiện cần thiết để đưa các dịch vụ mới vào khai thác trong năm 2015

## 2. Mục tiêu:

- Mục tiêu lợi nhuận:** Kế hoạch kinh doanh toàn Công ty phải đảm bảo có lợi nhuận cao hơn năm 2013, mục tiêu hướng đến là cao hơn 20% so với năm trước.
- 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, tăng doanh thu trên tài nguyên cấp quang biển AAG.
- Mục tiêu phát triển dịch vụ:**
  - Các dịch vụ trọng tâm (AAG, VoIP quốc tế về, FTTx): được ưu tiên và tập trung đẩy mạnh để **khai thác tối đa tài nguyên đã được đầu tư, thu hồi nguồn vốn và tập trung đầu tư để tạo thị phần cho việc phát triển trong các năm sau.**
  - Các dịch vụ chủ lực đang phát triển (Bưu chính Chuyên phát, ADSL, thoại cố định, IPVPN) tùy vào từng loại hình dịch vụ để xác định mục tiêu cụ thể:
    - Bưu Chính chuyên phát: 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. Tỷ suất LN/DT năm 2014 bằng hoặc cao hơn tỷ suất lợi nhuận của các DN khác.
    - ADSL, điện thoại cố định: giữ và nâng cao chất lượng dịch vụ, giữ thị phần và tập trung phân khúc khách hàng doanh nghiệp nhằm giữ vững, ổn định doanh thu, hạn chế đầu tư trong điều kiện thị trường bảo hòa và suy giảm.
    - IPVPN: giữ khách hàng hiện tại qua SingTel và tìm kiếm, mở rộng thêm đối tác khác để tạo cơ hội tăng doanh thu và lợi nhuận trong 2014.
  - Các dịch vụ đang lỗ/giá vốn hoặc có giá bán thấp hơn biến phí (VoIP trong nước, VoIP quốc tế đi, PC2Phone): rà soát đáng giá lại và ngưng kinh doanh các dịch vụ không còn hiệu quả. Đối với dịch vụ SIP phone đánh giá lại dự án để có giải pháp phù hợp.
  - Các dịch vụ VAS: do doanh thu thấp và không có nguồn lực tập trung nên chuyển đổi mô hình quản lý theo hướng không tập trung phát triển, triển khai kinh doanh theo phương án khoán dịch vụ nhằm giảm công tác quản lý điều hành để tập trung nguồn lực cho các dịch vụ trọng tâm.
  - Tập trung, đẩy mạnh công tác chuẩn bị để phát triển dịch vụ mới trong năm 2015 nhằm tạo nguồn thu thay thế trong tương lai đối với các dịch vụ đã thoái trào.

### 1. Mục tiêu quản lý chi phí:

Mục tiêu kiểm soát hợp lý chi phí quản lý doanh nghiệp, sử dụng hiệu quả chi phí bán hàng, quản lý tối ưu giá vốn, ... Trong đó:

Giá vốn phải thấp hơn doanh thu (các năm 2010- 2012 giá vốn cao hơn doanh thu).  
Lãi gộp cao từ 3- 4 lần so với thực hiện năm 2013.

## III. Chỉ tiêu kinh doanh năm 2014:

CHỈ TIÊU	TH 2013	KH 2014	%KH2014/ TH2013
Tổng doanh thu (Tr. đồng)	641,974	635,088	99%
Tổng giá vốn	576,329	552,564	96%
Lợi nhuận gộp	64,140	82,500	129%
Thu nhập HĐTC	91,882	76,980	84%
Chi phí bán hàng	19,224	17,119	89%
Chi phí QLDN	101,662	97,360	96%
Tổng lợi nhuận trước thuế	39,019	45,000	115%
Khấu hao	120,810	117,116	97%

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

1. Các chương trình hành động trọng tâm: nhằm đảm bảo cho việc triển khai hoàn thành tốt kế hoạch 2014, Công ty cần thực hiện các mục tiêu trọng tâm sau:

a. **Chương trình phát triển thuê bao sản lượng:**

Tập trung tối đa nguồn lực cho việc triển khai mục tiêu kinh doanh của nhóm dịch vụ trọng tâm.

- Khai thác hết 90% công suất trên tài nguyên hiện có trên AAG.
- Tăng hiệu suất khai thác DV VoIP từ 40% lên trên 50% và giữ giá bán theo sát giá quy định của Bộ TTTT.
- Tập trung tài chính để triển khai dịch vụ FTTx trên cơ sở đầu tư mạng lưới và trang thiết bị.
- Giữ ổn định và nâng cao hiệu quả kinh doanh DV IPVPN, tìm kiếm khách hàng và phát triển thêm đối tác mới.

b. **Chương trình kiểm soát chi phí nhằm nâng cao năng suất lao động:**

2.1 *Tiếp tục triển khai mục tiêu cắt giảm chi phí quản lý doanh nghiệp:* chuẩn bị giải pháp cơ cấu lại bộ máy quản lý, vận hành của toàn Công ty cho phù hợp với hiện trạng hoạt động kinh doanh hiện nay tạo tiền đề cho việc thực hiện trong năm 2015.

2.2 *Tiếp tục triển khai công tác kiểm soát chi phí kinh doanh bao gồm giá vốn và chi phí bán hàng*

2.3 *Tiếp tục công tác 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.

c. **Chương trình thúc đẩy sản phẩm mới:** tập trung đẩy mạnh việc nghiên cứu và triển khai các dự án cung cấp dịch vụ mới thông qua nhiều hình thức khác nhau như tự đầu tư và hợp tác với đối tác bên ngoài nhằm bù đắp doanh thu suy giảm hiện nay.

2. Các hoạt động cụ thể:

a. **Hoạt động kinh doanh tiếp thị:**

- Tập trung triển khai công tác tổ chức bán hàng trực tiếp cho nhóm khách hàng lớn, nhóm khách hàng đặc thù tại các khu vực đã đầu tư đối với các DV ĐTCD, ADSL, FTTx nhằm tiết giảm chi phí bán hàng và tạo tính ổn định lâu dài của dịch vụ.
- 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 đưa dịch vụ vào khai thác hợp lý.

b. **Hoạt động tổ chức nhân sự:**

- Nhân sự chính thức đầu năm là 1.206 nhân sự và cuối năm là 1.214 nhân sự. Tổng quỹ lương là 117 tỷ đồng.
- Ngoài các hoạt động thường xuyên, trọng tâm năm 2014 là rà soát tổ chức bộ máy, triển khai hợp nhất khối kỹ thuật theo nghị quyết của HĐQT. Ban điều hành tiếp tục rà soát đánh giá khối kinh doanh bán hàng nhằm tối ưu hóa bộ máy tăng năng suất lao động.

c. **Hoạt động dự án - đầu tư:**

- Hoạt động đầu tư:

*Mục tiêu đầu tư :*

- Đầu tư bám sát với các chỉ tiêu kinh doanh năm 2014 của toàn Công ty;

- Tối ưu hóa mạng lưới, nâng cao hiệu suất sử dụng để khai thác tối đa hiệu quả thiết bị, hạ tầng mạng đã đầu tư;
- Tập trung nguồn vốn cho các dịch vụ trọng điểm, ưu tiên đầu tư cho các dịch vụ tạo ra doanh thu;
- Đầu tư tiết kiệm, hiệu quả, cân nhắc triển khai các dự án, giải quyết yêu cầu yêu cầu đầu tư cấp bách khi chưa có nguồn lực đầu tư theo đúng định hướng quy hoạch.

*Giá trị đầu tư:*

- Giá trị đầu tư hoàn thành năm 2014 : 81,38 tỷ đồng, trong đó:
  - + Năm 2013 chuyển sang : 5,88 tỷ đồng
  - + Năm 2014 : 75,49 tỷ đồng
- Hoạt động dự án:
  - Đánh giá lại các dự án đang triển khai nhằm có quyết định mở rộng phát triển hoặc dừng dự án qua đó gia tăng hiệu quả hoạt động của đơn vị.
  - Nghiên cứu, triển khai các dự án mới nhằm hỗ trợ cho việc suy giảm doanh thu các dịch vụ hiện hữu đang trên đà suy thoái.

**d. Hoạt động kỹ thuật.**

Triển khai Trung tâm điều hành kỹ thuật nhằm gia tăng công tác quản lý kỹ thuật và tiết giảm chi phí điều hành kỹ thuật cho toàn công ty.

**PHẦN III: KẾT LUẬN**

- Trong bối cảnh khó khăn chung về nền kinh tế Việt Nam và nội tại của SPT trong năm 2013, mặc dù còn một số mục tiêu chưa đạt như kế hoạch ban đầu nhưng với nỗ lực của toàn thể cán bộ viên chức công ty, đơn vị đã cố gắng hoàn thành chỉ tiêu cơ bản của kế hoạch. Chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế vượt kế hoạch (lãi # 45 tỷ đồng/ # 38,7 tỷ KH 2013).
- Theo đánh giá, tình hình thị trường và nội lực của công ty chưa có biến động tích cực nhiều so với năm 2013, Ban điều hành đặt mục tiêu xây dựng kế hoạch 2014 là:
  - o Tập trung khai thác tối đa trên hạ tầng hiện hữu, mục tiêu lợi nhuận trước thuế tăng khoảng 120% so với thực hiện 2013.
  - o Công ty tích cực chuẩn bị và tập trung tìm kiếm, đưa các dịch vụ mới vào khai thác trong năm 2015 nhằm tạo nguồn thu bổ sung, theo đăng ký của đơn vị chủ trì, dự kiến năm 2014 doanh thu ước đạt 10 tỷ.

Trong thời gian qua, hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty còn gặp nhiều khó khăn, do có những khó khăn riêng của Công ty và chịu sự tác động của môi trường cạnh tranh. Công ty sẽ 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 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, phấn đấu hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch năm 2014.

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

**Nơi nhận:**

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



**HOÀNG SĨ HÓA**