



ĐC: 10 Cô Giang, P.Cầu Ông Lãnh, Q.1

ĐT: 54449999 - FAX: 54040609

Số: 522/BC-SPT



TP.HCM, ngày 5 tháng 06 năm 2016

BÁO CÁO

(V/v: Kết quả kinh doanh 2015 và kế hoạch kinh doanh 2016)

Kính gửi: ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2016

Trong năm 2015 vừa qua, cùng với xu hướng phát triển và cạnh tranh khốc liệt của thị trường bưu chính viễn thông Việt Nam, cụ thể như xuất hiện thêm nhiều nhà cung cấp dịch vụ mới, các dịch vụ cũ bước vào giai đoạn bão hòa, doanh thu giảm... dẫn đến các doanh nghiệp nói chung và SPT nói riêng gặp nhiều khó khăn. Trong bối cảnh đó, Ban Điều hành và toàn thể CB-NV Công ty luôn phấn đấu, nỗ lực thực hiện tốt kế hoạch 2015 đã đặt ra và xây dựng kế hoạch 2016 trình Đại hội Cổ đông.

A. KẾT QUẢ KINH DOANH 2015

I. Tổng quan về thị trường chung của ngành

- Theo Bộ Thông tin - Truyền thông, trong năm 2015, có 3 doanh nghiệp lớn chi phối 95% thị trường viễn thông, trong đó Tập đoàn Viễn thông Quân đội (Viettel) tiếp tục là doanh nghiệp dẫn đầu. Tổng kết năm 2015, các doanh nghiệp viễn thông tiếp tục đạt kết quả kinh doanh ấn tượng với doanh thu ước đạt 340.000 tỷ đồng, lợi nhuận ước đạt 56.000 tỷ đồng và nộp ngân sách Nhà nước trên 46.880 tỷ đồng. Cũng trong năm 2015, Tập đoàn VNPT thực hiện quá trình tái cơ cấu theo Quyết định của Thủ tướng Chính phủ.

- Năm qua, thị trường viễn thông tiếp tục chuyển biến theo xu hướng khai thác các ứng dụng trên hạ tầng viễn thông cơ bản. Dịch vụ Internet phát triển mạnh mẽ trên nền thoại di động, các nhà mạng trong nước liên tục đầu tư nâng cấp mạng 3G và chuẩn bị triển khai thử nghiệm mạng 4G. Bên cạnh đó, các dịch vụ thoại OTT xuất hiện ngày càng đa dạng và phong phú, nhiều ứng dụng trên Internet cũng được triển khai hàng loạt. Thị trường cũng đã xuất hiện xu hướng tích hợp viễn thông và truyền hình. Chẳng hạn như, Mobifone đã cho ra đời dịch vụ MobiTV thông qua việc tích hợp truyền hình trên mạng di động 3G.

- Về bưu chính: Dịch vụ bưu chính chuyển phát có bước tăng trưởng đáng kể và thị trường bưu chính tiếp tục phát triển theo xu hướng ứng dụng phục vụ thương mại điện tử.

II. Tóm tắt các hoạt động thực hiện KH 2015

1. Mục tiêu kế hoạch 2015

- Để triển khai dịch vụ tích hợp trên nền băng rộng nhằm tăng doanh thu tối thiểu từ 15% trở lên và lợi nhuận trước thuế tăng khoảng 50% so với năm 2014, Công ty đã thực hiện đồng bộ các hoạt động trọng tâm cụ thể như sau:

1.1. Hoạt động tăng doanh thu

- Tập trung khai thác hiệu quả tài nguyên, tận dụng hạ tầng và các dịch vụ thế mạnh của SPT ngay trong những tháng đầu năm 2015, cụ thể như dịch vụ quốc tế về (Voip), băng thông quốc tế, internet trên đường truyền cáp quang (FTTH), chuyên phát nhanh (PCN)...
- Khẩn trương đưa vào kinh doanh các dịch vụ mới đã được chuẩn bị trong năm 2014: dịch vụ Wifi công cộng (S-Wifi), dịch vụ internet + truyền hình trên hạ tầng băng rộng, băng rộng quốc tế.

1.2. Hoạt động kiểm soát chi phí trong kinh doanh bao gồm giá vốn và chi phí bán hàng

- Tiếp tục kiểm soát chi phí vật tư trên cơ sở ban hành định mức và điều chỉnh giá vật tư kịp thời, hợp lý.
- Quản lý, rà soát, theo dõi chi phí liên quan đến bán hàng: chi phí thù lao cộng tác viên, chi phí chăm sóc khách hàng; phân tích, đánh giá kịp thời từng chương trình bán hàng để có sự thay đổi, điều chỉnh cho phù hợp, nhằm thúc đẩy công tác bán hàng đạt hiệu quả cao hơn.

1.3. Hoạt động nhằm tăng năng suất lao động, giảm chi phí QLDN

- Thông qua việc sắp xếp, tổ chức lại bộ máy kinh doanh dịch vụ toàn Công ty trên cơ sở bố trí lại các nguồn lực hiện có một cách hợp lý hơn, nhằm gắn trách nhiệm và quyền lợi cụ thể của bộ máy kinh doanh trực tiếp theo hiệu quả kinh doanh.

2. Hoạt động kinh doanh năm 2015

2.1. Kết quả kinh doanh tổng hợp

(Đơn vị: triệu đồng)

| CHỈ TIÊU | TH 2014 | KH 2015 | TH 2015 HĐQT | % TH2015/ TH2014 | % TH2015/ KH2015 |
|-----------------------|---------|---------|-----------------|---------------------|---------------------|
| TỔNG DOANH THU | 702.223 | 813.314 | 809.254 | 115% | 100% |
| TỔNG LỢI NHUẬN T.THUẾ | 59.126 | 90.000 | 36.290 | 61% | 40% |
| KHẤU HAO | 116.136 | 111.342 | 108.014 | 93% | 97% |

2.2. Phân tích hoạt động kinh doanh năm 2015

- Tổng doanh thu năm 2015 là 809 tỷ đồng, đạt gần 100 % kế hoạch năm.

Theo đó, doanh thu đạt kế hoạch đề ra và tăng 15% với thực hiện 2014, nhưng trong quá trình hoạt động còn rất nhiều khó khăn do cơ cấu doanh thu vẫn tập trung vào các dịch vụ cơ bản; theo xu hướng thay đổi công nghệ, các dịch vụ này đang trên đà suy thoái. Tuy vậy, bù vào đó, doanh thu từ các dịch vụ mới như dịch vụ hợp tác với VTVcab phát triển truyền hình cáp và internet trên truyền hình cáp; dịch vụ quảng cáo trên mạng wifi công cộng (S-Wifi)... có chiều hướng gia tăng đáng kể. Ngoài ra, bên cạnh việc đưa các dịch vụ mới vào khai thác, SPT đã tập trung khai thác tài nguyên trên AAG đạt hiệu quả khá cao (# 50 tỷ).

- Tổng lợi nhuận trước thuế năm 2015 là 36 tỷ, đạt 40 % kế hoạch năm.

Nguyên nhân lợi nhuận đạt thấp so với kế hoạch ban đầu là do trong năm 2015 SPT ghi nhận khoản dự phòng tài chính, nộp VTCI theo quy định Nhà nước.

3. Các hoạt động điều hành

3.1. Một số hoạt động chính trong năm 2015

- Hoạt động Kỹ thuật - Công nghệ:

+ Tiến hành rà soát, kiểm tra, ban hành các định mức liên quan đến vật tư phát triển thuê bao và xử lý sự cố của các dịch vụ ĐTCD, ADSL, FTTx... phù hợp với tình hình thực tế tại các Trung tâm và Chi nhánh nhằm tiết giảm chi phí một cách hợp lý nhất.

+ Nghiên cứu, áp dụng các giải pháp công nghệ mới nhằm tăng cường chất lượng dịch vụ và tiết giảm chi phí vật tư.

+ Tăng cường công tác đấu nối, giám sát kết nối quốc tế để gia tăng chất lượng dịch vụ, giảm chi phí và đảm bảo an toàn mạng lưới.

+ Tiếp tục chủ trì xây dựng và thực hiện từng bước công tác tích hợp kỹ thuật, mở rộng hạ tầng hiện có, hợp tác cung cấp dịch vụ mới.

- Hoạt động Dự án - Đầu tư:

Trong năm 2015 giá trị thực hiện đầu tư là 73 tỷ đồng, đạt 46% so với kế hoạch đăng ký. Cụ thể, Công ty tập trung chủ yếu vào việc nâng cấp, cải tạo hạ tầng mạng lưới bao gồm thiết bị, mạng cáp đồng, cáp quang, di dời ngầm hóa hệ thống mạng cáp, xây dựng hầm cống cáp... nhằm duy trì dịch vụ hiện hữu và phát triển các dịch vụ mới như digital marketing thông qua dự án S-Wifi, hợp tác với VTVcab cung cấp internet trên hệ thống cáp truyền hình.

- Hoạt động Tổ chức nhân sự:

Tập trung rà soát, sắp xếp lại nhân sự theo hướng chuyên môn sâu, tinh giản lao động các khâu trung gian gián tiếp, đồng thời thực hiện công tác tiền lương dựa trên năng suất hiệu quả.

- Hoạt động Kế hoạch - Kinh doanh:

Đẩy mạnh xây dựng các chính sách bán hàng, chương trình khuyến mãi quảng cáo, chăm sóc khách hàng, giám sát điều chỉnh giá cước và giám sát việc thực hiện các chỉ tiêu trong Kế hoạch 2015.

- Hoạt động Phát triển dự án:

+ Năm 2015, Công ty tiến hành nghiên cứu nhiều dự án mới và đã đi vào khai thác hai dự án là dự án Wifi công cộng kết hợp quảng cáo và dự án hợp tác hạ tầng và khai thác internet trên truyền hình cáp... Các dự án này phát sinh doanh thu, bổ sung vào nguồn thu cho kế hoạch kinh doanh.

+ Phát triển dịch vụ thương mại điện tử trong mảng bưu chính và bắt đầu phát sinh doanh thu.

- Hoạt động Công nghệ - Thông tin:

Thực hiện IT hóa nhằm phục vụ tốt công tác quản lý của toàn công ty.

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

- Công ty tiến hành thực hiện tái cấu trúc theo chủ trương của Hội đồng Quản trị và Đại hội Cổ đông.
- 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.

III. Kết luận:

Doanh thu năm của Công ty 2015 đạt 100% kế hoạch và LNTT đạt 40 %, nguyên nhân là SPT hiện vẫn còn gặp một số khó khăn sau:

- Công ty vẫn đang chịu áp lực lớn do thiếu nguồn vốn cho kinh doanh và đầu tư phát triển dự án.
- Mạng lưới hạ tầng bưu chính viễn thông tại SPT đầu tư đã nhiều năm, quy mô chưa được mở rộng và nay ít nhiều xuống cấp, trong khi đó các nhà mạng lớn liên tục thay đổi mạnh mẽ về quy mô và đổi mới công nghệ.
- Thị trường bưu chính viễn thông cạnh tranh ngày càng gay gắt dẫn tới sự cạnh tranh về giá dịch vụ trong khi đó Công ty chưa có dịch vụ bổ sung đột phá.

B. KẾ HOẠCH KINH DOANH 2016

I. Tổng quan thị trường 2016

- Về tình hình kinh tế - xã hội: Theo nhận định của Chính phủ, nền kinh tế nước ta trong năm 2016 tiếp tục đà phục hồi. Kinh tế vĩ mô ổn định hơn, lạm phát được kiểm soát ở mức thấp và tương đối. Ổn định là điều kiện quan trọng để đạt được mục tiêu tăng trưởng GDP cao hơn.
- Về thị trường viễn thông: Năm 2016, thị trường viễn thông Việt Nam vẫn tiếp tục thế chân vạc và 3 doanh nghiệp lớn trong nước vẫn chiếm thị phần chủ đạo, bất chấp việc các hiệp định WTO hay TPP tác động lên lĩnh vực viễn thông và CNTT. Tuy nhiên, tất cả các doanh nghiệp sẽ chịu sức ép từ các dịch vụ OTT của các nhà khai thác dịch vụ như Facebook (Messenger, WhatsApp), Google, Viber... và cả OTT nội địa như Zalo. Dự báo, tăng trưởng doanh thu thị trường viễn thông - CNTT đạt khoảng 8.5%/năm.
- Về thị trường bưu chính: thị trường sẽ cơ cấu lại theo hướng thị phần dịch vụ thương mại điện tử và chuyển phát quốc tế phát triển nhanh hơn trên phạm vi toàn cầu, các dịch vụ truyền thống sẽ dần bị thay thế.

II. Mục tiêu kế hoạch 2016 và các nội dung thực hiện

1. Mục tiêu KH 2016: Từ tổng quan tình hình hoạt động năm 2015 và xu hướng thị trường 2016, Công ty đề ra các mục tiêu sau:

- Doanh thu tăng 25% và lợi nhuận tăng tối thiểu gấp 3 lần so với thực hiện 2015.
- Cố gắng duy trì ổn định doanh thu của các dịch vụ cơ bản như ĐTCD, ADSL, VAS, VoIP quốc tế về.
- Tiếp tục duy trì việc thực hiện các hợp đồng thuê kênh đã ký năm 2015, triển khai các hợp đồng mới trên cơ sở các tài nguyên hiện có.
- Đẩy mạnh các dịch vụ băng rộng và các dịch vụ mới: S-Wifi, dịch vụ hợp tác VTV cab, OTT, thương mại điện tử để góp phần gia tăng doanh thu và lợi nhuận.

- Doanh thu kế hoạch 2016: 1.000 tỷ (tăng 24% so với TH 2015) và LNTT: 150 tỷ (tăng 313% so với TH 2015).

2. Nội dung thực hiện

2.1. Hoạt động tăng doanh thu

- Đối với các dịch vụ cơ bản đang trên đà suy thoái như thoại cố định, ADSL: cố gắng hạn chế tốc độ rời mạng, đặt mục tiêu rời mạng 5% so với xu thế thị trường (# 10%).

- Tập trung phát triển các dịch vụ có khả năng đột biến về doanh thu và lợi nhuận: VoIP quốc tế về, Leased line (IPLC, IP Transit, Backhaul...), IPVPN. Trong đó, nhiệm vụ phát triển đổi mới cung cấp dịch vụ IP VPN và mua lại sản lượng VoIP quốc tế về của các DN vừa và nhỏ là trọng tâm (đây cũng là thách thức khi chính sách Nhà nước thay đổi).

- Dịch vụ bưu chính: Tập trung phát triển các dịch vụ có lợi nhuận cao như: phục vụ TMĐT, COD, chuyển phát quốc tế, điện hoa... trên cơ sở nâng cao năng lực quản lý bằng CNTT và tăng cường năng lực vận chuyển đường bộ.

2.2. Hoạt động tiết giảm chi phí

- Tập trung quản lý chi phí nhiên - nguyên liệu trong hoạt động vận chuyển bưu chính.

- Điều chỉnh định mức và giá mua vật tư phát triển thuê bao theo thực tế thị trường; giảm chi phí thuê IP Transit; giảm tỉ lệ thuê bao rời bỏ mạng trên cơ sở phát triển gói cước tích hợp (TV+internet); hợp tác phát triển thuê bao internet với VTV Cab; phát triển S-Wifi đáp ứng yêu cầu tiến độ.

- Tăng cường biện pháp kiểm soát giá vốn, giảm chi phí giá thành và điều chỉnh chi phí quản lý doanh nghiệp...

- Tập trung phát triển khách hàng tại các khu vực đã đầu tư mạng lưới và phát triển khách hàng trên cơ sở hạ tầng hợp tác với các DN khác.

2.3. Hoạt động thúc đẩy doanh thu cho dịch vụ hợp tác và dịch vụ mới

- Mở rộng và phát triển mạng lưới phát sóng wifi cho dịch vụ S-Wifi.

- Triển khai hạ tầng theo tiến độ cho dự án hợp tác kinh doanh với VTVcab ra các tỉnh/thành phố khác trong cả nước.

III. Chỉ tiêu kinh doanh 2016

Chỉ tiêu tổng hợp:

(Đơn vị: triệu đồng)

| CHỈ TIÊU | TH 2015 | KH 2016 | % KH2016 / TH2015 |
|-----------------------|---------|-----------|-------------------|
| TỔNG DOANH THU | 809.254 | 1.000.000 | 124% |
| TỔNG LỢI NHUẬN T.THUẾ | 36.290 | 150.000 | 413% |

(Kế hoạch 1.000 tỷ là cột mốc doanh thu quan trọng trong lịch sử hoạt động của Công ty)

IV. Các hoạt động điều hành

1. 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.
- Triển khai khai thác tối đa năng lực hệ thống mạng lưới tại các khu vực đã đầu tư đối với các dịch vụ ĐTCD, ADSL, FTTx nhằm tiết giảm chi phí bán hàng và chi phí đầu tư phát triển thuê bao.
- 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.
- Phối hợp triển khai các hoạt động bán hàng trên hạ tầng hợp tác đầu tư mạng truyền hình cáp - VTVcab ra các tỉnh miền Tây. Hiện nay, số thuê bao Internet trên truyền hình của SPT đã đạt 35% tổng số thuê bao băng rộng.
- Mở rộng phủ sóng S-Wifi ra 14 tỉnh thành gần 2000 AP.
- 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.

2. Hoạt động Tổ chức nhân sự

- Tiếp tục kiện toàn bộ máy tổ chức hoạt động của Công ty cho phù hợp với quy mô Công ty hiện nay và đáp ứng nhu cầu kinh doanh linh hoạt của thị trường, tương ứng khoảng 1.200 lao động.
- Nghiên cứu, xây dựng bổ sung chính sách nhân sự bao gồm tiền lương và khen thưởng - kỷ luật phù hợp với tình hình hoạt động, phát triển của Công ty và nhằm khuyến khích, động viên CB-CNV.
- Triển khai công tác đào tạo cán bộ trẻ kế thừa thông qua hình thức các câu lạc bộ, đội nhóm...
- Hoàn chỉnh phần mềm quản trị nhân sự và bộ tài liệu mô tả tiêu chuẩn chức danh toàn Công ty, bộ quy tắc ứng xử của CB-CNV Công ty...

3. Hoạt động Dự án - Đầu tư

Năm 2016, Công ty có kế hoạch đầu tư 75 tỷ đồng (Chưa bao gồm giá trị đầu tư hợp tác với các đối tác bên ngoài), tập trung vào các lĩnh vực sau:

- Đầu tư nâng cấp cải tạo mạng lưới cung cấp dịch vụ IP, thay thế dịch vụ truyền thống.
- Đầu tư triển khai mạng lưới phục vụ hợp tác kinh doanh dịch vụ truyền hình trả tiền và Internet trên truyền hình cáp với VTVcab.
- Hạ ngầm mạng cáp ngoại vi theo yêu cầu của cơ quan quản lý nhà nước.
- Đầu tư nâng cấp dung lượng tuyến truyền dẫn trực băng thông tuyến cáp quang biển về TP.HCM (AAG) và các tuyến truyền dẫn liên tỉnh, nội tỉnh, đáp ứng nhu cầu bùng nổ về băng rộng trong các năm tới.
- Đầu tư mở rộng phủ sóng mạng S-Wifi.

4. Hoạt động kỹ thuật

- Tiếp tục kiện toàn khối kỹ thuật - vận hành, hoàn thiện quy trình, quy định để triển khai bảo đảm chất lượng dịch vụ mạng lưới, đạt tiêu chuẩn cao hơn quy định để nâng cao sức cạnh tranh dịch vụ SPT.

C. KẾT LUẬN

I. Kết quả kinh doanh 2015

Năm 2015, SPT đã rất cố gắng trong việc thực hiện kế hoạch được giao, nhưng kết quả doanh thu chỉ đạt 100% kế hoạch, tăng 15% so với thực hiện 2014 và LNTT chỉ đạt 40% kế hoạch là do hầu hết doanh thu mang tỷ trọng lớn là từ các dịch vụ cơ bản đã có phần suy giảm so với xu thế phát triển của thị trường, trong khi đó, doanh thu các dịch vụ thay thế mới đưa vào khai thác cần chi phí phát triển nhiều nên lợi nhuận không đạt mục tiêu kế hoạch. Ngoài ra, một số chi phí phát sinh trong năm do quy định của Nhà nước cũng đã tác động đến một phần lợi nhuận của Công ty trong năm qua.

II. Kế hoạch 2016

Trong tình hình dù còn nhiều khó khăn như hạ tầng mạng lưới đang xuống cấp, ngân sách đầu tư phát triển dịch vụ mới hạn hẹp, áp lực từ các khoản nợ cũ để lại... Ban Điều hành cũng đã mạnh dạn đưa ra mục tiêu kế hoạch 2016 là doanh thu đạt 1.000 tỷ, tăng 25% so với thực hiện 2015 và lợi nhuận đạt 150 tỷ.

Trên đây là toàn bộ báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2015 và kế hoạch kinh doanh 2016, kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét thông qua.

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


HÔNG SĨ HÓA

