



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

ĐT: 54449999 - Fax: 54040609

Số: ..54./BC-SPT



TP.HCM, ngày 29 tháng 6 năm 2020

## BÁO CÁO

(V/v Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2019 và kế hoạch 2020)

### Kính gửi: ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG

Sau 12 tháng triển khai kế hoạch kinh doanh 2019 toàn Công ty, Ban Điều hành báo cáo tóm tắt tình hình triển khai thực hiện kế hoạch năm 2019 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:**

Theo số liệu của Cục Viễn thông (Bộ TT&TT), tổng doanh thu toàn ngành viễn thông Việt Nam năm 2019 đạt 470.000 tỷ đồng, tăng 19% so với năm 2018. Đáng chú ý khi tổng nộp ngân sách ngành viễn thông trong năm qua là 47.000 tỷ đồng, tăng tới 36,8% so với năm 2018.

Trong 2019, Bộ TT&TT đã cấp phép cho cả 3 nhà mạng Viettel, VNPT (Vinaphone), Mobifone thử nghiệm 5G. Theo đó, Viettel đã công bố thử nghiệm 5G tại Hà Nội trong tháng 5/2019 và tiếp tục mở rộng mạng di động 5G tại Hà Nội và TP Hồ Chí Minh. VNPT đã công bố thử nghiệm 5G thành công tại Hà Nội và TP Hồ Chí Minh. MobiFone đã công bố thử nghiệm 5G thành công tại 4 thành phố lớn như TPHCM, Hà Nội, Hải Phòng và Đà Nẵng.

Bên cạnh những kết quả tích cực, ngành viễn thông vẫn còn đó những vấn đề tồn tại như khung pháp lý chưa hoàn chỉnh, một số quy định đã lạc hậu, chưa theo kịp đà phát triển. Đây chính là những điểm nghẽn cản trở sự phát triển chung của toàn ngành.

Doanh thu dịch vụ di động hiện vẫn dựa chủ yếu vào các loại hình dịch vụ truyền thống, đặc biệt là thoại và tin nhắn SMS (chiếm 76,6% doanh thu). Bên cạnh đó, việc cạnh tranh quá mức trên thị trường đã dẫn tới sự tồn tại của những hệ lụy như SIM rác, tin nhắn rác, cuộc gọi rác và vấn nạn quảng cáo, lừa đảo trên mạng di động.

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

Theo số liệu mới nhất của Vụ Bưu chính (Bộ Thông tin và truyền thông), năm 2019, tổng doanh thu của các doanh nghiệp ngành bưu chính đạt khoảng 47.100 tỷ đồng (khoảng 2 tỷ USD), tăng 22% so với năm 2018; tổng thu doanh dịch vụ bưu chính ước đạt 30.000 tỷ đồng (1,3 tỷ USD), tăng 27% so với 2018. Theo báo cáo về Chỉ số tích hợp phát triển Bưu chính năm 2019 do Liên minh Bưu chính Thế giới (UPU) công bố về thứ hạng, Việt Nam xếp thứ 45/172 quốc gia (tăng 5 bậc so với năm 2018);

Tuy nhiên theo đánh giá của Bộ TT&TT, lĩnh vực bưu chính vẫn đang gặp không ít khó khăn, thách thức. Mức độ cạnh tranh trong lĩnh vực bưu chính ngày càng khốc liệt. Tính

đến hết ngày 15/9/2019, hiện đang có 435 doanh nghiệp bưu chính hoạt động; tăng 14% so với số lượng doanh nghiệp năm 2018. Trong đó, 95% là doanh nghiệp tư nhân, 5 doanh nghiệp có vốn nhà nước (Vietnam Post, Viettel Post, EMS, SPT, Nasco Express) dù chỉ chiếm 1% số doanh nghiệp, nhưng đang nắm trong tay trên 60% thị phần doanh thu dịch vụ bưu chính. Mặt khác, số doanh nghiệp bưu chính được cấp mới và đi vào hoạt động trong năm 2019 là 54 doanh nghiệp. Trong khi đó trên 95% doanh nghiệp bưu chính Việt Nam có quy mô nhỏ và siêu nhỏ; Các nguồn lực (tài chính, trang thiết bị, lao động, công nghệ...) hạn chế; Khả năng cạnh tranh thấp (kể cả các doanh nghiệp có thị phần lớn cũng cũng gặp rất nhiều khó khăn trước doanh nghiệp bưu chính có vốn nước ngoài).

Theo đó năm 2020, mục tiêu phát triển hạ tầng bưu chính theo hướng đẩy mạnh chuyển đổi số trong bưu chính. Chuyển dịch từ dịch vụ bưu chính truyền thống sang dịch vụ bưu chính số, trong đó, chú trọng các dịch vụ liên quan đến Chính phủ điện tử (CPĐT) và các dịch vụ mang tính hỗ trợ/logistics cho thương mại điện tử. Xây dựng cơ sở dữ liệu về doanh nghiệp bưu chính và định hướng chuyển đổi số cho các doanh nghiệp bưu chính. Định hướng đến hết năm 2020, Việt Nam vào nhóm 40 - 45 quốc gia dẫn đầu về Bưu chính của Liên minh Bưu chính Thế giới UPU.

### **3. Nhận định chung về thị trường CNTT:**

Lĩnh vực Công nghiệp ICT: doanh thu ước tính đạt 110 tỷ USD, tăng trưởng 9,8% so với năm 2018, giải quyết việc làm cho hơn 1 triệu lao động, nộp ngân sách nhà nước trên 53 nghìn tỷ đồng. Các mặt hàng công nghiệp ICT đặc biệt là điện thoại và máy tính trong lĩnh vực phần cứng, điện tử vẫn giữ vững trong danh sách top 10 sản phẩm xuất khẩu chủ lực của Việt Nam năm 2019, đưa ngành công nghiệp phần cứng, điện tử của Việt Nam xuất siêu khoảng 28 tỷ USD.

Bộ TTTT đã xây dựng dự thảo Đề án Chuyển đổi số quốc gia đến năm 2025, định hướng đến năm 2030. Đề án đặt ra mục tiêu Việt Nam trở thành quốc gia số, ổn định và thịnh vượng, thông qua đổi mới căn bản, toàn diện phương thức sống, làm việc của người dân, sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, hoạt động quản lý, điều hành của Chính phủ và phát triển môi trường số an toàn, nhân văn, rộng khắp.

Cùng với xu thế thị trường, trong năm qua, SPT cũng đã nghiên cứu và xây dựng một số dự án liên quan đến xu thế công nghệ như: dự án điện thoại trên Internet, dự án wifi công cộng, dự án kinh doanh dịch vụ Internet trên nền wifi công cộng, các dự án liên quan đến chuyển đổi số,... và nâng cao chất lượng và sự sáng tạo để mang đến nhiều giải pháp marketing trên wifi hoàn thiện nhất cho khách hàng, hướng đến mục tiêu là nhà cung cấp giải pháp social wifi marketing hàng đầu nhằm tạo tiền đề đưa ra các dịch vụ mới vào năm 2020 đáp ứng nhu cầu thị trường.

## **B. TÌNH HÌNH TRIỂN KHAI KẾ HOẠCH NĂM 2019:**

### **I. Hoạt động kinh doanh:**

#### ***1. Tình hình thuê bao, sản lượng:***

Nhận xét chung: Trong năm 2019, Công ty không đạt chỉ tiêu thuê bao, sản lượng là do:

- Nhóm dịch vụ trong giai đoạn suy thoái theo xu hướng của thị trường như điện thoại cố định, ADSL: trong năm 2019, trên thị trường nhóm dịch vụ này có tốc độ

giảm nhanh hơn so với dự báo ban đầu của SPT; do đó thuê bao giảm nhiều hơn so với kế hoạch. Ngoài ra, cùng với việc ngầm hóa cáp viễn thông theo kế hoạch của Thành phố và kế hoạch thu hồi cáp đồng của SPT nhằm giảm chi phí thuê trụ điện cũng tác động vào việc giảm thuê bao của nhóm dịch vụ này.

- Dịch vụ FTTH: trong năm qua, với sự cạnh tranh gay gắt về giá dẫn đến hàng loạt dự án dự kiến triển khai chưa thực hiện được do tính hiệu quả của dự án. Do đó, thuê bao chưa phát triển theo kế hoạch.
- Dịch vụ kênh thuê riêng:
  - o Nhóm dịch vụ kênh quốc tế: dịch vụ này gần như bão hòa, các Telco đã triển khai theo nhiều hướng kết nối từ những năm trước. Ngoài ra, trong năm 2019, ngoài những tuyến cáp quang biển hiện hữu như AAG, IA, APG, ... thị trường Việt Nam còn phát triển thêm tuyến cáp đất liền đi hướng Vietnam - Campuchia - Thailand.
  - o Nhóm dịch vụ kênh trong nước: đối tác chính của SPT là các nhà mạng di động mà chủ yếu là Mobifone, trong năm qua vì những lý do khách quan và chủ quan từ phía đối tác, kế hoạch triển khai mạng lưới của đối tác chậm do đó ảnh hưởng đến kế hoạch của SPT.
- Các dịch vụ hợp tác với VTVcab như Truyền hình HD; Internet/cáp truyền hình không đạt kế hoạch là do thị trường cạnh tranh và thị phần của đối tác VTVcab sụt giảm.
- Dịch vụ bưu chính không đạt sản lượng do SPT đang trong quá trình tái cơ cấu bưu chính và hoàn thiện hệ thống công nghệ thông tin nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường. Việc này đến nay tương đối hoàn thành.

## 2. Doanh thu:

DVT: Tỷ đồng

| DOANH THU                              | Năm 2018   | Kế hoạch 2019 | Thực hiện 2019 | % Thực hiện 2019/ Năm 2018 | % Thực hiện 2019/ Kế hoạch 2019 |
|--|------------|---------------|----------------|----------------------------|---------------------------------|
| Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ | 557        | 657           | 472            | 84%                        | 72%                             |
| Doanh thu HĐTC & doanh thu khác        | 99         | 143           | 114            | 115%                       | 79%                             |
| <b>Tổng doanh thu</b>                  | <b>656</b> | <b>800</b>    | <b>586</b>     | <b>89%</b>                 | <b>73%</b>                      |

Nhận xét chung: Trong năm 2019, Công ty không đạt chỉ tiêu kế hoạch doanh thu là do:

- Thuê bao sản lượng không đạt như phân tích phần trên.
- Việc cạnh tranh dẫn đến giá các dịch vụ cơ bản ngày càng giảm. Trong khi đó các dịch vụ ứng dụng nhằm bù đắp và gia tăng doanh số của SPT chưa đưa vào khai thác.

Trong đó:

- Nhóm dịch vụ trong giai đoạn suy thoái theo xu hướng của thị trường như điện thoại cố định, ADSL: thuê bao; sản lượng không đạt kế hoạch và cước phí sử dụng

bình quân trên khách hàng hằng tháng (ARPU) sụt giảm do cạnh tranh và nhu cầu khách hàng sử dụng giảm. Do đó, doanh thu nhóm dịch vụ này ngày càng giảm.

- Dịch vụ FTTH: sự giảm sút doanh thu ngoài yếu tố thuê bao không đạt kế hoạch còn do tác động từ việc cạnh tranh trên thị trường; các đơn vị kinh doanh triển khai hàng loạt các chương trình khuyến mãi dẫn đến cước phí sử dụng của khách hàng giảm.
- Dịch vụ kênh thuê riêng: ngoài việc sản lượng chưa đạt kế hoạch như phân tích ở trên, giá bán nhóm dịch vụ này liên tục giảm do nhóm khách hàng lớn chuyển đổi hình thức mua sắm thông thường sang hình thức đấu thầu, vì vậy giá bán liên tục giảm khi các hợp đồng đến hạn tái ký.
- Các dịch vụ hợp tác với VTVcab không đạt kế hoạch do đối tác không đạt kế hoạch.
- Dịch vụ bưu chính không đạt kế hoạch là do SPT đang trong quá trình tái cơ cấu và chuyển đổi công nghệ chậm.
- Dịch vụ Swifi: thấp hơn so với kỳ vọng ban đầu và so với năm 2018 chủ yếu là do nhu cầu khách hàng quảng cáo trên wifi ngày càng giảm đối với nhóm khách hàng cũ của SPT. Trong khi đó, dự án hợp tác giữa SPT và đối tác nước ngoài ngưng triển khai trên phạm vi toàn cầu nên dẫn đến không phát sinh doanh thu như kế hoạch của dự án..
- Doanh thu giảm một phần do đối tác thay đổi hình thức hợp tác, tái ký lại hợp đồng giảm cước theo giá thị trường.

### 3. Chi phí:

ĐVT: Tỷ đồng

| CHI PHÍ             | Năm 2018   | Kế hoạch 2019 | Thực hiện 2019 | % Thực hiện 2019/ Năm 2018 | % Thực hiện 2019/ Kế hoạch 2019 |
|---------------------|------------|---------------|----------------|----------------------------|---------------------------------|
| Giá vốn bán hàng    | 509        | 604           | 461            | 91%                        | 76%                             |
| Chi phí bán hàng    | 16         | 35            | 12             | 75%                        | 34%                             |
| Chi phí QLDN        | 87         | 87            | 88             | 101%                       | 101%                            |
| Chi phí tài chính   | 20         | 15            | 17             | 85%                        | 113%                            |
| Chi phí khác        | 21         | 10            | 5              | 24%                        | 50%                             |
| <b>Tổng chi phí</b> | <b>654</b> | <b>750</b>    | <b>584</b>     | <b>89%</b>                 | <b>77%</b>                      |

Việc quản lý chi phí của công ty năm 2019 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 34% KH.
- Chi phí QLDN không giảm do khấu hao tài sản cố định

#### 4. **Kết quả kinh doanh tổng hợp:** (số liệu theo kiểm toán)

ĐVT: tỷ đồng

| KHOẢN MỤC                         | Năm 2018 | Kế hoạch 2019 | Thực hiện 2019 | % Thực hiện 2019/ Năm 2018 | % Thực hiện 2019/ Kế hoạch 2019 |
|-----------------------------------|----------|---------------|----------------|----------------------------|---------------------------------|
| Tổng doanh thu                    | 656      | 800           | 586.2          | 89%                        | 73%                             |
| Tổng chi phí                      | 654      | 750           | 583.7          | 89%                        | 77%                             |
| Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế | 2        | 50            | 2.5            | 125%                       | 5%                              |

Trong năm 2019, doanh thu đạt 73% kế hoạch, tất cả dịch vụ không đạt chỉ tiêu kinh doanh dẫn đến toàn công ty chưa đạt kế hoạch

## II. **Các hoạt động Điều hành:**

### 1. **Một số hoạt động chính trong năm 2019:**

#### ❖ **Hoạt động Kinh doanh-Tiếp thị- Bán hàng:**

- Tập trung triển khai công tác tổ chức bán hàng trực tiếp cho nhóm khách hàng lớn nhằm gia tăng doanh số.
- Tiếp tục rà soát năng lực hệ thống mạng lưới tại các khu vực đã đầu tư nhằm khai thác hiệu quả hơn hạ tầng hiện hữu và đồng thời cắt giảm tại các vùng không hiệu quả.
- Tiếp tục 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, cá nhân và theo vùng địa lý.
- Thường xuyên thực hiện công tác cập nhật thông tin thị trường nhằm hỗ trợ cho việc ra quyết định đối với các dịch vụ mới, các chính sách bán hàng.

#### ❖ **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:

- Xây dựng giải pháp nâng cấp hệ thống SIP để tăng năng lực dự phòng, đầu nối nhà cung cấp viễn thông khác và đẩy mạnh chuyển đổi thoại TDM qua IP, đây là xu hướng công nghệ hiện nay tích hợp nhiều dịch vụ (thoại, Internet, truyền hình) sử dụng chung hạ tầng cáp quang, và đồng thời khắc phục được nhược điểm của tổng đài TDM (Công ty đầu tư 2002)- không còn hỗ trợ phần cứng và phần mềm.
- Với tài nguyên IPV4 ngày càng cạn kiệt, SPT đã triển khai công nghệ giao thức liên mạng thế hệ 6 (IPv6) và nghiên cứu triển khai giải pháp bảo mật an ninh mạng (DPI-dùng Open source) theo yêu cầu tiến độ của cơ quan nhà nước.
- Xây dựng mô hình/giải pháp và quy trình phối hợp các Đơn vị triển khai thiết bị phát triển dịch vụ wifi.
- Xây dựng giải pháp kỹ thuật nâng cấp thiết bị mạng IP core và dự án truyền dẫn băng rộng (Metro) tại chi nhánh KV1 do Router quốc tế bị quá tải.

#### ❖ **Hoạt động Dự án-Đầu tư:**

Các dịch vụ truyền thông (thoại, Internet, Leased line, IPLC, ...) do SPT hiện nay cung cấp đang bão hòa và gặp sự cạnh tranh của rất nhiều doanh nghiệp cùng ngành. SPT đang chuyển hướng đầu tư tập trung sẵn sàng tích hợp đa dịch vụ băng rộng đáp ứng xu hướng dịch vụ số, kỹ thuật số. Hoạt động dự án đầu tư trong năm 2019 thực hiện các công việc sau:

- Đầu tư hạ mạng cáp quang phục vụ truyền dẫn – cho thuê lại đường truyền và khai thác các core quang còn trống để phục vụ cho các dịch vụ của SPT và các dự án hợp tác .
- Đầu tư mới thiết bị wifi để thay thế các thiết bị đã cũ, bổ sung mạng lưới đảm bảo chất lượng dịch vụ và tăng điểm phát sóng, mở rộng phát triển mạng lưới wifi.
- Thực hiện di dời ngầm hóa, thu hồi mạng cáp theo yêu cầu của Thành phố và ngành điện lực nhằm tối ưu mạng ngoại vi, tiết giảm chi phí thuê hạ tầng, gia tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh.
- Hợp tác đầu tư cung cấp dịch vụ viễn thông tại các tòa nhà văn phòng, khu chung cư...
- Tổng chi phí đầu tư năm 2019 đạt thấp do thiếu nguồn vốn kinh doanh, chỉ đầu tư vào sự vụ khẩn cấp.

#### ❖ **Hoạt động Tổ chức Nhân sự:**

- Liên tục rà soát tái cơ cấu bộ máy tổ chức, sắp xếp và tinh gọn lao động, đảm bảo lao động đủ và đầy việc hàng ngày, làm việc có tinh thần trách nhiệm và hết lòng vì màu cờ sắc áo Công ty.
- Nâng cao chất lượng và đổi mới các biện pháp quản lý, điều hành, Trong đó khâu bố trí và lựa chọn cán bộ phải có tâm, có trách nhiệm hy sinh và có tâm trong từng công việc triển khai.
- 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
- Từng Cán bộ quản lý nâng cao khả năng và tập trung cải tiến các khâu còn yếu, trang bị các kỹ năng mềm, trách nhiệm quán xuyên chất lượng và tiến độ công việc đến từng cấp nhân viên.
- Rà soát, điều chỉnh những chính sách chính sách lao động, biện pháp quản lý nguồn nhân lực, chính sách đào tạo nâng cao kỹ năng làm việc và chia sẻ, chính sách tiền lương thực sự là đòn bẩy thúc đẩy tăng năng suất lao động.
- Tập trung và nghiệm túc đầu tư: công nghệ thông tin, máy móc, phương tiện, công cụ góp phần nâng cao hiệu quả và NSLĐ.
- Tổng nhân sự cuối kỳ là 846 lao động và 197 cộng tác viên, giảm 65 lao động và 15 cộng tác viên so với đầu kỳ năm 2019, so với ba năm trước lực lượng lao động đã giảm 30%.

### ❖ 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.
- Tiếp tục nghiên cứu và triển khai các dịch vụ mới theo xu thế chung và nhu cầu của thị trường như: dịch vụ số ảo, phát triển nhiều dịch vụ trên nền wifi

### 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.
- 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 từ tháng 10/2017. 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 2019 đạt thấp*).
- Tiếp tục triển khai hoạt động kinh doanh tại khu vực Phú Mỹ Hưng theo hình thức BCC mới áp dụng từ sau tháng 10/2017.

## C. KẾ HOẠCH NĂM 2020:

### 1. Chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh:

ĐVT: Tỷ đồng

| NỘI DUNG                          | Kế hoạch 2020 |
|-----------------------------------|---------------|
| Tổng doanh thu                    | 700           |
| Tổng chi phí                      | 670           |
| Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế | 30            |

### 2. Các mục tiêu trọng điểm:

Các mục tiêu đặt ra cho năm 2020 như sau:

- Với bối cảnh tình hình kinh tế Việt Nam và thế giới đang bị khủng hoảng do dịch bệnh Covid-19, mục tiêu của Công ty cố gắng giữ vững và ổn định cơ cấu, doanh thu dịch vụ cho Công ty và đồng thời tham gia hưởng ứng cùng với Chính phủ trong các hoạt động hỗ trợ cứu trợ khẩn cấp cho người tiêu dùng trong chiến dịch phòng chống dịch bệnh Covid-19. Trong thời gian dịch bệnh Covid-19, Công ty cố gắng duy trì, ổn định các hoạt động và đảm bảo đời sống cho toàn thể người lao động.

- Tập trung củng cố nhân lực, công nghệ nhằm khắc phục các hạn chế trong năm 2019 để phát triển kinh doanh các dịch vụ Bưu chính và Viễn thông cơ bản đạt mục tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2020. Các hoạt động công nghệ trọng điểm của năm là hoàn chỉnh mạng Core nhằm chuẩn bị hạ tầng cho việc triển khai các dịch vụ nội dung số, chuyển đổi hệ thống thoại cố định TDM (thoại truyền thống) sang thoại theo công nghệ IP (thoại trên nền Internet) nhằm tích hợp dịch vụ theo xu thế thị trường.
- Chuyển đổi cơ cấu dịch vụ từ nhóm dịch vụ cơ bản sang nhóm dịch vụ nội dung số. Công ty sẽ tập trung nguồn lực để phát triển các giải pháp dịch vụ ứng dụng trên nền viễn thông/Internet; đưa các dịch vụ số, dịch vụ trực tuyến vào khai thác năm 2020 và phân đầu nhóm dịch vụ này chiếm 20% doanh thu toàn Công ty sau 3 năm.
- Tập trung nghiên cứu và triển khai các dịch vụ có mức đầu tư thấp, xây dựng hệ sinh thái dịch vụ trên nền wifi, đưa vào khai thác dịch vụ nhanh nhằm tăng doanh thu và liên tục cập nhật làm mới theo xu thế phát triển của thị trường.

## **D. KẾT LUẬN – KIẾN NGHỊ:**

### **1. Kết luận**

Kết quả thực hiện doanh thu năm 2019 của toàn công ty đạt 73% kế hoạch, lợi nhuận trước thuế thấp hơn so với kế hoạch do:

- Dịch vụ viễn thông:
  - o Dịch vụ, dự án mới chưa đưa vào sản xuất kinh doanh trong năm 2019 vì một số lý do khách quan.
  - o Các sản phẩm dịch vụ hiện hữu liên tục giảm về sản lượng và doanh thu (đơn giá thấp-chi phí bán hàng và chăm sóc khách hàng cao)
  - o Các sản phẩm mới có kỳ vọng cao của những năm trước khi đưa vào khai thác không đạt như kỳ vọng ban đầu.
- Dịch vụ bưu chính:
  - o Chưa triển khai được công nghệ tiên tiến của ngành nhằm đáp ứng nhu cầu cạnh tranh trên thị trường. Do đó chưa khai thác được các mảng dịch vụ tạo doanh thu cao trên thị trường.

### **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:

- Tiếp tục hỗ trợ Công ty về mối quan hệ với các doanh nghiệp; đối tác trong và ngoài nước nhằm tạo điều kiện cho Công ty mở rộng quan hệ hợp tác kinh doanh đạt mục tiêu kế hoạch đề ra.
- Phê duyệt các chương trình của Ban Điều hành về định hướng phát triển kinh doanh các dịch vụ số, dịch vụ trực tuyến, phê duyệt mở rộng nhiều ngành nghề kinh doanh mới theo định hướng này.
- Có hướng giải quyết các khó khăn tài chính, nhất là nguồn tài chính phục vụ đầu tư phát triển dịch vụ mới.



Trên đây là nội dung Báo cáo đánh giá kết quả thực hiện kế hoạch kinh doanh năm 2019 và kế hoạch 2020 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 TGĐ (đề biết).
- Lưu

