



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

ĐT: 54449999 - Fax: 54040609

Số: ..54../BC-SPT



TP.HCM, ngày 28 tháng 05 năm 2021

BÁO CÁO

(V/v Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2020 và kế hoạch 2021)

Kính gửi: ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG

Sau 12 tháng triển khai kế hoạch kinh doanh 2020 toàn Công ty, Ban Điều hành báo cáo tóm tắt tình hình triển khai thực hiện kế hoạch năm 2020 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:

Thực hiện nghiêm chỉ đạo của Chính phủ, của Bộ TTTT về triển khai các biện pháp phòng, chống dịch Covid-19 nhưng vẫn đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh. Thực tế kinh doanh năm 2020, tình hình thua lỗ, phá sản diễn ra phổ biến ở hầu hết các ngành nghề, lĩnh vực kinh tế.

Tuy nhiên, doanh thu của ngành viễn thông không chịu tác động của dịch Covid-19, doanh thu ngành dịch vụ viễn thông năm 2020 đạt 130 ngàn tỷ VNĐ, xấp xỉ bằng với cùng kỳ năm trước, nộp ngân sách nhà nước 42 ngàn tỷ đồng.

Đến tháng 12/2020, cả 3 nhà mạng lớn tại Việt Nam gồm Viettel, Vinaphone, Mobifone đều đã triển khai mạng 5G tại hai thành phố Hà Nội và TP Hồ Chí Minh. Với tốc độ cao hơn 10 lần so với 4G. Mạng 5G kỳ vọng sẽ giải quyết các bài toán khó hơn về mạng dữ liệu, mang tới những trải nghiệm tốc độ mượt mà hơn.

Hiện tổng số thuê bao điện thoại của Việt Nam đến tháng 06/2020 đạt 130,46 triệu thuê bao. Trong đó, số thuê bao di động là 127 triệu thuê bao và tăng khoảng 60 nghìn thuê bao so với tháng 5/2020; số thuê bao cố định là 3,46 triệu và giảm 40 nghìn so với tháng 5/2020.

Theo báo cáo của Bộ TT&TT, tổng số thuê bao Internet băng rộng của Việt Nam hiện nay đạt hơn 86 triệu (tháng 12/2020). Trong đó, số thuê bao truy nhập Internet băng rộng cố định ước tính đạt hơn 17 triệu, tăng 2 triệu so với cùng kỳ 2019 và số thuê bao băng rộng di động là 69 triệu, tăng hơn 8 triệu so với cùng kỳ 2019.

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

Theo số liệu của Bộ TT&TT, năm 2020, tổng doanh thu dịch vụ bưu chính của Việt Nam đạt 35 ngàn tỷ đồng, nộp ngân sách nhà nước đạt 2,4 ngàn tỷ đồng. Chính phủ đặt mục tiêu đến năm 2025 doanh thu bưu chính tối thiểu đạt 5,5 tỷ đô la Mỹ; chiếm 1,2% GDP quốc gia.



Hiện trong nước có 555 doanh nghiệp đang hoạt động trên thị trường bưu chính, trong đó có 538 doanh nghiệp bưu chính thuộc diện siêu nhỏ, nhỏ và vừa (chiếm 97%) và 17 doanh nghiệp lớn (3%). Về tổng doanh thu, chỉ có 10 doanh nghiệp có tổng doanh thu trên 300 tỷ đồng. Doanh nghiệp trong nước chưa đủ tiềm lực công nghệ và năng lực cạnh tranh với doanh nghiệp có vốn nước ngoài, đặc biệt là ở phân khúc dịch vụ quốc tế. Trong phần lớn các doanh nghiệp trong nước, trình độ sản xuất thủ công, lao động có trình độ thấp. Mức độ ứng dụng CNTT, cơ giới hóa, số hóa rất thấp.

3. Nhận định chung về thị trường Công Nghệ Thông Tin (CNTT):

Trong năm 2020, dịch bệnh Covid-19 diễn biến phức tạp, ngành CNTT cũng phải đối mặt với khó khăn về doanh thu/lợi nhuận. Tuy nhiên, dựa trên đặc thù của ngành, CNTT vẫn được xem là lĩnh vực ít bị ảnh hưởng nhất. Trong bối cảnh đó, ngành công nghiệp ICT vẫn tạo được điểm sáng đáng tự hào.

Diễn hình là việc các doanh nghiệp công nghệ đã chủ động phối hợp tích cực với Nhà nước, hỗ trợ người dân và doanh nghiệp tham gia công tác phòng chống dịch thông qua các hoạt động truy vết, giám sát cách ly; chương trình tăng dung lượng data, băng thông nhưng không tăng giá; miễn phí cước data cho học sinh và giáo viên; đưa thông tin hướng dẫn phòng chống dịch vì lợi ích cộng đồng.

Lĩnh vực Công nghiệp ICT: năm 2020 doanh thu ước tính đạt 120 tỷ USD, trong đó công nghiệp phần cứng đạt trên 107 tỷ USD; công nghiệp phần mềm đạt trên 5 tỷ USD; công nghiệp nội dung số đạt trên 900 triệu USD. Trong giai đoạn 2016-2020, công nghiệp CNTT có tốc độ tăng trưởng trung bình là 14,7%/năm; cao hơn mức tăng trưởng kinh tế và chỉ tiêu của ngành (là 10%); công nghiệp phần mềm duy trì tốc độ tăng trưởng 15%/năm; công nghiệp nội dung số tăng trưởng 7,47%/năm; kim ngạch xuất khẩu phần cứng, điện tử đạt hơn 93 triệu USD.

Bộ TT&TT cho biết, một trong những tồn tại, hạn chế của ngành ICT Việt Nam là hơn 90% doanh nghiệp thông tin tại Việt Nam là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, chủ yếu tham gia các hoạt động cung cấp dịch vụ thương mại sản phẩm công nghệ thông tin. Chưa nhiều doanh nghiệp CNTT Việt Nam đủ tích lũy vốn và có chiến lược, tiềm lực để tham gia vào các chuỗi sản xuất, nghiên cứu, phát triển các sản phẩm, dịch vụ CNTT tiên tiến. Các hạn chế này càng trở nên rõ nét trong các xu hướng công nghệ hiện nay, khi mà nhiều giải pháp CNTT đòi hỏi có sự tích hợp các nền tảng, kỹ thuật khác nhau với quy mô triển khai trong môi trường công nghiệp.

Bộ TT&TT 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.

B. TÌNH HÌNH TRIỂN KHAI KẾ HOẠCH NĂM 2020:

I. Hoạt động kinh doanh:

1. Tình hình thuê bao, sản lượng:

| THUÊ BAO/ SẢN LƯỢNG | N 2019 | KH2020 | UTH 2020 | % UTH 2020/ N 2019 | % UTH2020/ KH 2020 |
|--------------------------|--------|--------|-------------|--------------------------|--------------------------|
| ĐTCD | | | | | |
| | 21,654 | 16,937 | 16,583 | 77% | 98% |
| Internet băng rộng | | | | | |
| | 29,965 | 21,312 | 22,960 | 76% | 107% |
| VTVcab - Internet | | | | | |
| | 3,701 | 1,500 | 3,568 | 96% | 238% |
| 1800/1900 | | | | | |
| | 390 | 380 | 250 | 64% | 66% |
| Kênh thuê riêng | | | | | |
| | 843 | 1,000 | 882 | 105% | 88% |
| Leased lines Internet | | | | | |
| | 29,596 | 29,576 | 20,328 | 69% | 69% |
| VAS | | | | | |
| | 862 | 809 | 663 | 77% | 82% |
| Bưu chính | | | | | |
| | 6,301 | 9,165 | 7,173 | 113% | 77% |

Nhận xét chung: Trong năm 2020, Công ty không đạt chỉ tiêu thuê bao, sản lượng là do tác động từ dịch Covid. Trong năm qua, có đến hai lần giãn cách xã hội, trong khi đó phân khúc khách hàng của SPT chủ yếu tập trung vào khách hàng doanh nghiệp, nhóm khách hàng này chịu tác động rất lớn từ dịch bệnh, qua đó ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu và sản lượng của SPT, cụ thể:

- Đối với các dịch vụ cơ bản đang trên đà suy thoái như Thoại Cố định: tiếp tục rời mạng
- Thuê bao Internet băng rộng: đạt 76% so với năm trước do nhu cầu hòa mạng suy giảm so với các năm trước.
- Dịch vụ có khả năng đột biến về doanh thu và lợi nhuận như: Leasedline (IPLC, IP Transit, ...), trong năm tăng 5% so với năm trước và đạt 88% so với kế hoạch. Việc phát triển chưa đạt kỳ vọng kế hoạch do cạnh tranh từ nhiều doanh nghiệp và do tình hình dịch bệnh của xã hội, nhu cầu từ khách hàng lớn giảm đáng kể..
- Dịch vụ bưu chính: các dịch vụ chủ yếu như dịch vụ đường trục, COD, chuyển phát quốc tế...chưa đạt kế hoạch đề ra do tình hình dịch bệnh và giãn cách xã hội. Trong khi đó phân khúc khách hàng của SPT chủ yếu là khách hàng doanh nghiệp.
- Tổ chức kinh doanh chưa đáp ứng được với thị trường. Thời gian tới, công ty cần 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:

ĐVT: Tỷ đồng

| DOANH THU | Năm 2019 | Kế hoạch 2020 | Thực hiện 2020 | % Thực hiện 2020/ Năm 2019 | % Thực hiện 2020/ Kế hoạch 2020 |
|-----------|-------------|------------------|-------------------|----------------------------------|---------------------------------------|
| | | | | | |

| | | | | | |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|
| Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ | 472 | 564 | 432 | 91% | 76% |
| Doanh thu HĐTC & doanh thu khác | 114 | 136 | 115 | 100% | 84% |
| Tổng doanh thu | 586 | 700 | 547 | 93% | 78% |

Nhận xét chung:

Trong năm 2020, Công ty không đạt chỉ tiêu kế hoạch doanh thu chủ yếu là do tình hình chung của toàn ngành kinh tế ảnh hưởng trực tiếp từ dịch bệnh covid kéo dài.

- Doanh thu ĐTCD, Internet băng rộng, không đạt so với kế hoạch do SPT chủ động cắt giảm chi phí ở các khu vực kinh doanh không hiệu quả và phải thực hiện ngầm hóa, tối ưu mạng lưới theo yêu cầu.
- Doanh thu IPLC, IP transit, ... đạt khoảng 88% kế hoạch do sản lượng chưa đạt kế hoạch và giảm cước do tình hình dịch bệnh.
- Doanh thu truyền dẫn nội hạt cũng không đạt theo kế hoạch chủ yếu do tiến độ triển khai chậm, tác động khách quan từ khách hàng.
- Doanh thu Bưu chính thấp hơn so với kế hoạch 2020 do tụt giảm sản lượng trong những tháng giãn cách xã hội kéo dài.
- Doanh thu dịch vụ S-wifi đạt # 95% kế hoạch do doanh thu phát sinh trên dự án hợp tác với đối tác quốc tế (Google). Các dịch vụ quảng cáo qua hình thức wifi công cộng phát sinh trong nước sụt giảm nghiêm trọng do tác động chung của toàn ngành kinh tế vì Covid.

3. Chi phí:

ĐVT: Tỷ đồng

| CHI PHÍ | Năm 2019 | Kế hoạch 2020 | Thực hiện 2020 | % Thực hiện 2020/ Năm 2019 | % Thực hiện 2020/ Kế hoạch 2020 |
|---------------------|--------------|---------------|----------------|----------------------------|---------------------------------|
| Giá vốn bán hàng | 461.5 | 572 | 441 | 95% | 77% |
| Chi phí bán hàng | 12 | 10 | 10 | 83% | 100% |
| Chi phí QLDN | 88 | 73 | 69 | 78% | 94% |
| Chi phí tài chính | 17 | 15 | 16 | 94% | 106% |
| Chi phí khác | 5 | - | 10 | 200% | |
| Tổng chi phí | 583.5 | 670 | 546 | 94% | 81% |

Việc quản lý chi phí của công ty năm 2020 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 77% KH.
- Chi phí bán hàng toàn công ty đạt 100% KH.
- Chi phí quản lý doanh nghiệp toàn công ty đạt 94% KH, công ty đã phân bổ chi phí này hợp lý vào CP giá vốn để đánh giá hiệu quả kinh doanh được chính xác hơn.

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

Đơn vị: tỷ đồng

| KHOẢN MỤC | Năm 2019 | Kế hoạch 2020 | Thực hiện 2020 | % Thực hiện 2020/ Năm 2019 | % Thực hiện 2020/ Kế hoạch 2020 |
|-----------------------------------|----------|---------------|----------------|----------------------------|---------------------------------|
| Tổng doanh thu | 586 | 700 | 547 | 93% | 78% |
| Tổng chi phí | 583.5 | 670 | 546 | 93% | 81% |
| Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế | 2.5 | 30 | 1 | 40% | 3.3% |

Trong năm 2020, doanh thu đạt 78% kế hoạch, hầu hết các dịch vụ không đạt do ảnh hưởng chung của cả nền kinh tế chịu sự tác động của dịch bệnh. Phân khúc khách hàng của SPT chủ yếu tập trung vào nhóm khách hàng doanh nghiệp, các kế hoạch phát triển kinh doanh của khách hàng bị trì trệ, do đó ảnh hưởng gián tiếp đến các kế hoạch triển khai chương trình, dự án mới của SPT. Một số khó khăn nổi bật là:

- Các dịch vụ viễn thông: tạm ngưng kế hoạch triển khai mạng lưới, khách hàng từ các khách hàng lớn. Liên tục yêu cầu hỗ trợ giảm cước trong những tháng giãn cách xã hội.
- Các dịch vụ bưu chính: sản lượng sụt giảm trong những tháng giãn cách xã hội, có tháng giảm gần 40% sản lượng. Chi phí vận hành khai thác mà chủ yếu là chi phí vận chuyển tăng do hạn chế phương tiện giao thông trong thời gian giãn cách xã hội và do bảo lữ Miền Trung kéo dài.

II. Các hoạt động Điều hành:

- Công tác triển khai dự án kinh doanh:

Các dự án triển khai năm trước và tiếp tục hoàn thiện:

- o Chuyển đổi đầu tư và phạm vi phủ sóng wifi từ dự án hợp tác với đối tác nước ngoài do đối tác tạm ngưng trên toàn cầu sang dự án wifi trong nước nhằm đáp ứng nhu cầu khách hàng tại Việt Nam.
- o Công ty tiếp tục nghiên cứu và tìm kiếm đối tác triển khai các dịch vụ mới còn dở dang của những năm trước như: dự án xin giấy phép và triển khai đầu tư kinh doanh dịch vụ thoại trên nền Internet, chương trình nghiên cứu phát triển dịch vụ mới...

Các dự án phát sinh mới:

- o Đề đáp ứng nhu cầu của thị trường IoT, công ty cũng đã hợp tác với một số đối tác bên ngoài để cung cấp các dịch vụ như DQHome, smartZ, Grand tream, Smart Camera, ...
- o Hình thành Trung tâm Công Nghệ và Dịch vụ số (Trung tâm SST) để nghiên cứu triển khai các dịch vụ ứng dụng trên nền Internet, Trung tâm đã hoàn thiện và chuẩn bị 2 sản phẩm dịch vụ ra thị trường là “nền tảng giáo dục trực tuyến SkillUp” và “hợp đồng điện tử- giao kèo điện tử”.

Các chương trình nâng cao hiệu quả kinh doanh:

- Công ty đã triển khai một số chương trình đối với mạng lưới dịch vụ hiện hữu nhằm nâng cao hiệu quả khai thác như:
 - Quy hoạch tối ưu mạng lưới cung cấp dịch vụ viễn thông cố định nhằm gia tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh và đặc biệt là giảm chi phí thuê hạ tầng như chi phí thuê trụ điện; thuê hầm cống, Theo đó, định hướng chuyển đổi khách hàng từ giải pháp điện thoại truyền thống sang điện thoại IP (tích hợp dịch vụ thoại trên nền Internet) nhằm giảm chi phí vận hành hệ thống và chi phí hạ tầng viễn thông.
 - Chương trình chuyển đổi truy nhập internet từ công nghệ cáp đồng sang cáp quang hoặc dịch vụ thay thế (Internet/truyền hình cáp) nhằm đáp ứng nhu cầu dịch vụ của khách hàng và giảm thiểu chi phí vận hành khai thác dịch vụ.
- Triển khai các chương trình liên quan đến Bưu chính như dự án mở rộng mạng lưới, dự án nâng cấp phần mềm chuyên dụng, ...

- Tổ chức nhân sự:

a/ Công tác tổ chức:

Cty đã thành lập Trung tâm Công nghệ và Dịch vụ Số SST, Trung tâm đã hoàn tất thủ tục xin thay đổi giấy chứng nhận hoạt động kinh doanh lần 4 ngày 16/07/2020.

b/ Công tác nhân sự:

Tổng số nhân sự hiện nay của SPT là 789 nhân sự /834 nhân sự đầu năm. Một số hoạt động nhân sự năm 2020 như:

- Triển khai công tác điều chỉnh tăng lương tối thiểu vùng theo quy định. Vùng 1: 4,744,000 đồng, Vùng 2: 4,208,000 đồng.
 - Ban hành hệ thống thang lương, bảng lương mới theo từng chức danh cụ thể.
 - Áp dụng giao quỹ tiền lương mỗi quý theo hiệu quả hoạt động kinh doanh của từng đơn vị.
- ### **- Tiếp thị - bán hàng:**
- Triển khai các chương trình chăm sóc và phát triển khách hàng tại các khu vực dự án có sức cạnh tranh cao như các chương trình tặng cước cho các khách hàng đóng cước trước 3 tháng, 6 tháng, 12 tháng.
 - Theo dõi, đánh giá, giám sát việc thực hiện các chỉ tiêu trong Kế Hoạch 2020 cũng như đưa ra các biện pháp hoàn thành kế hoạch.
 - Đẩy mạnh triển khai các chương trình phát triển khách hàng doanh nghiệp.
 - Tiếp tục tập trung triển khai kinh doanh các khách hàng có doanh số cao như các telco, các tập đoàn lớn, ...nhằm tạo cơ hội đột biến về doanh số. Tiêu biểu như khách hàng là các Telco, khách hàng lớn.
- ### **- Dự án -đầu tư:** Đến thời điểm hiện nay, Công ty đã phê duyệt pháp lý để triển khai đầu tư là 19,68 tỷ đồng, gồm các hạng mục sau

- Trang bị thiết bị đảm bảo an toàn mạng lưới, nâng cấp dung lượng mạng core phục vụ nhu cầu đầu nối thêm kênh và dự phòng mạng lưới.
- Bổ sung phương tiện vận tải phù hợp nhằm tăng cường khả năng luân chuyển hàng hóa và tối ưu khai thác chuyên, đồng thời tăng sản lượng tiếp nhận đối với các khách hàng lớn, đảm bảo các chỉ tiêu cam kết với khách hàng.
- Đầu tư mới thiết bị wifi thay thế các thiết bị đã cũ, bổ sung mạng lưới đảm bảo chất lượng dịch vụ và tăng điểm phát sóng
- Tiếp tục phát triển hình thức hợp tác đầu tư cung cấp dịch vụ viễn thông tại các tòa nhà văn phòng, khu chung cư...
- Thực hiện 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.
- Đầu tư mở rộng mạng lưới cáp quang phát triển nhằm chuyển đổi dịch vụ băng rộng và phát triển các dịch vụ Swifi, leasedline, FTTx và đáp ứng nhu cầu sử dụng core quang kết nối ring của khách hàng khu vực phục vụ.
- Đầu tư các ứng dụng chăm sóc khách hàng nhằm nâng cao hình ảnh Công ty và tính chuyên nghiệp trong việc chăm sóc khách hàng, đồng thời liên kết giới thiệu chéo các dịch vụ của Công ty.

Các hạng mục hiện đang triển khai thi công và mua sắm. Đã ký hợp đồng 17,21 tỷ đồng. Một số hạng mục đã được nghiệm thu đưa vào sử dụng, giá trị nghiệm thu đạt 18,96 tỷ đồng.

- Kỹ thuật – Tin học:

- Tiếp tục triển khai IPv6 trên mạng Core và các dịch vụ đối với khách hàng phát triển mới hoặc sửa chữa thay thế thiết bị đầu cuối cho Khách hàng theo lộ trình của Bộ TTTT
- Đã triển khai một bước nâng cấp mạng core, điều chuyển sắp xếp lại thiết bị và định tuyến tối ưu các hướng kết nối quốc tế.
- Nghiên cứu áp dụng nhiều giải pháp để đảm bảo chất lượng mạng lưới, dịch vụ cũng như công tác đảm bảo an toàn mạng lưới, an ninh thông tin. Tiếp tục theo dõi hỗ trợ cho quá trình triển khai của các đơn vị trong việc triển khai dự án Swifi mở rộng.
- Đã và đang thực hiện chuyển đổi công nghệ cho dịch vụ từ thoại truyền thống (TDM) sang thoại IP.
- Tiếp tục phối hợp thỏa thuận kết nối bổ sung mạng lưới các dịch vụ viễn thông khác.
- Triển khai các giải pháp ngăn chặn cuộc gọi rác, mail rác và xây dựng giải pháp quản lý WiFi công cộng theo yêu cầu của Cơ quan nhà nước.
- Nâng cao chất lượng công tác tính cước tập trung cho các đơn vị và đối soát dữ liệu với các doanh nghiệp viễn thông khác.
- Tối ưu nâng cấp các ứng dụng hệ thống CCBS như: module quản lý khách hàng; giám sát thuê bao internet băng rộng để nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng.
- Chuẩn bị thực hiện triển khai hóa đơn điện tử cho toàn công ty.

- Tiếp tục xây dựng Cơ sở dữ liệu tập trung cho toàn công ty.

Các hoạt động điều hành của SPT trong thời gian qua chưa đạt kỳ vọng theo kế hoạch đầu năm ngoài việc tác động từ các yếu tố khách quan của thị trường, khách hàng; việc thiếu hụt nghiêm trọng về nguồn tài chính để triển khai các hoạt động đầu tư nâng cấp mạng lưới, đầu tư cho các dự án triển khai kinh doanh; ... làm ảnh hưởng hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty.

Ngoài ra, trong năm 2020, SPT cũng chịu tác động chung của bệnh dịch Covid-19 kéo dài đã ảnh hưởng lớn đến việc triển khai hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị.

C. KẾ HOẠCH NĂM 2021:

1. Chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh:

ĐVT: Tỷ đồng

| NỘI DUNG | KH 2021 |
|----------------------------------|------------|
| Tổng doanh thu | 700 |
| . DT bán hàng & cung cấp dịch vụ | 585 |
| . DT HĐTC & DT khác | 115 |
| Tổng chi phí | 670 |
| Lợi nhuận trước thuế | 30 |

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 2021 như sau:

- Kinh doanh:
 - Xây dựng đội ngũ kinh doanh và chính sách thu nhập cho nhân sự khối kinh doanh.
 - Cơ cấu lại khối viễn thông theo quy mô khách hàng hiện nay nhằm tối ưu hóa hiệu quả sản xuất kinh doanh
- Công nghệ:
 - Áp dụng công nghệ cho hoạt động sản xuất kinh doanh (quản lý đơn hàng, quản lý khách hàng, quản lý giao nhận, quản lý cước, quản lý thanh toán, trong khâu chăm sóc khách hàng), hoàn thiện khâu vận hành.
- Bưu chính:
 - Mở rộng mạng lưới Bưu cục đến tất cả các Thành phố, Thị xã trên toàn quốc.
 - Triển khai mảng dịch vụ thương mại điện tử, đây là mảng dịch vụ sẽ góp phần mang lại nguồn thu chính trong thời gian tới.
 - Áp dụng công nghệ bưu chính cho hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Wifi:
 - Cấu trúc lại mạng lưới phát sóng Wifi cho phù hợp với mục tiêu kinh doanh năm 2021.

- Khai thác các dịch vụ thương mại điện tử thông qua sóng wifi và triển khai dịch vụ wifi có thu phí.
- Viễn thông:
 - Tiếp tục rà soát triển khai các dự án truyền dẫn phục vụ khách hàng doanh nghiệp thuê kênh như: Telco, các ngân hàng, các chuỗi cửa hàng,....
 - Tiếp tục tối ưu mạng lưới hạ tầng mạng hiện hữu.
 - Chuyển đổi hệ thống thoại cố định TDM sang thoại theo công nghệ IP (thoại trên nền Internet) nhằm tối ưu hóa chi phí vận hành khai thác và đáp ứng nhu cầu khách hàng, đáp ứng mục tiêu kinh doanh là quản lý trên khách hàng thay vì quản lý dịch vụ như trước đây.
 - Cơ cấu lại sản phẩm dịch vụ đáp ứng nhu cầu thị trường.

D. KẾT LUẬN – KIẾN NGHỊ:

1. Kết luận

- Kết quả thực hiện doanh thu năm 2020 của toàn công ty đạt 78% KH, LNTT giảm sâu so với kế hoạch. Nguyên nhân chính là do doanh thu dịch vụ hiện hữu như ĐTCD, wifi, internet truyền hình cấp suy giảm, trong khi đó các dịch vụ mới và dự án kênh truyền dẫn nội hạt đang trong quá trình triển khai chậm đưa vào vận hành khai thác để tạo nguồn thu. Trong đó:

Dịch vụ viễn thông:

- Thiếu dịch vụ, dự án mới đưa vào kinh doanh.
- 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)
- 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: tác động của Covid, doanh thu trong phân khúc khách hàng doanh nghiệp toàn ngành giảm. Trong khi đó, SPT chưa triển khai được phân khúc khách hàng cá nhân.

- Hoạt động của các BCC và liên doanh (bao gồm S-Telecom và Newlife): đối với hoạt động BCC với Newlife tình hình cung cấp dịch vụ đúng theo kế hoạch đề ra. Tuy nhiên, do áp lực giảm giá của nhóm khách hàng có doanh thu cao nên tổng doanh thu của BCC giảm gần 30% từ tháng 8 cho nên tổng doanh thu BCC giảm. Dự án tái cơ cấu mạng di động S Telecom vẫn ngưng trệ, tiếp tục là gánh nặng về tài chính và hoạt động đối với Công Ty SPT.

Nguyên nhân:

- Chịu tác động trực tiếp từ giãn cách xã hội, kinh tế tăng trưởng thấp, nhu cầu người dùng cuối ở mức thấp do tình trạng dịch bệnh Covid kéo dài

- Các nguồn lực từ tiền vốn, tài nguyên, nhân lực,... ngày càng giảm sút nghiêm trọng không đáp ứng được yêu cầu sản xuất kinh doanh, đặc biệt phục vụ cho các chương trình đầu tư phát triển sản phẩm dịch vụ mới
- Do thiếu hụt nghiêm trọng dòng tiền cho hoạt động sản xuất kinh doanh từ vốn lưu động và vốn đầu tư phát triển, dẫn đến sản xuất kinh doanh đình trệ. Mạng lưới, hạ tầng, tài nguyên hiện hữu hiện không được đầu tư mở rộng. Trong thời gian tới, Công ty SPT còn đối mặt nhiều thách thức để theo kịp như: đổi mới công nghệ, dịch vụ mới, ...

2. Kiến nghị- đề xuất:

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

- Cần đánh giá sâu tình hình Công ty để định hướng hoạt động của Công ty trong tình hình khủng hoảng hiện nay và định hướng hoạt động của Công ty trong thời gian tới, nhất thiết phải thực hiện công tác tái cấu trúc mạnh mẽ, các hoạt động, sản phẩm dịch vụ công ty để chấm dứt tình trạng trì trệ kéo dài.
- 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.
- Có hướng giải quyết các khó khăn tài chính, nhất là nguồn tài chính phục vụ cho việc thanh toán các khoản nợ cơ bản liên quan đến người lao động, cơ quan quản lý, ... và cung cấp nguồn vốn cho 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 2020 Công ty. Kính gửi ĐHCĐ xem xét, đánh giá và có các ý kiến chỉ đạo.

Trân trọng,

Nơi nhận:

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

