



BÁO CÁO

Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2021 và mục tiêu công việc năm 2022 của Công ty Cổ phần Dịch vụ Bưu chính Viễn thông Sài Gòn (SPT).

Kính gửi: - ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

Kính thưa Đại hội đồng cổ đông Công ty SPT,

Sau 12 tháng triển khai kế hoạch kinh doanh 2021, Ban Điều hành Công ty Cổ phần Dịch vụ Bưu chính Viễn thông Sài Gòn (SPT) xin báo cáo tóm tắt tình hình triển khai thực hiện kế hoạch năm 2021 với 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:

Năm 2021, dịch Covid-19 bùng phát mạnh mẽ tại nước ta, đặc biệt là ở khu vực thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh miền Nam. Dịch Covid-19 đã gây tác động rất lớn đến hầu hết các ngành nghề, lĩnh vực kinh tế khi nhiều địa phương kinh tế trọng điểm phải thực hiện giãn cách xã hội kéo dài để phòng chống dịch bệnh.

Đối với thị trường Viễn thông, trong điều kiện dịch bệnh, doanh thu toàn ngành trong năm 2021 vẫn đạt 130.768 tỷ đồng, tăng 2% so với năm 2020 nhưng lợi nhuận giảm đến 22,8%. Trong giai đoạn giãn cách xã hội cao điểm, Bộ TT&TT đã phối hợp với các doanh nghiệp viễn thông thực hiện gói hỗ trợ dịch vụ viễn thông lên tới gần 10.000 tỷ đồng kéo dài trong 3 tháng; Tổ chức 06 đợt nhắn tin truyền thông vận động ủng hộ quỹ Phòng chống dịch Covid-19 (2,7 triệu tin nhắn ủng hộ Quỹ 120,9 tỷ đồng).

Nhìn chung, Viễn thông là một trong số ít các lĩnh vực kinh tế chịu tác động của dịch bệnh tương đối thấp hơn so với các ngành nghề khác. Tuy nhiên, đã có sự phân mảng rất rõ trong thị trường viễn thông, khi các doanh nghiệp chiếm thị phần ưu thế - nhất là thị phần nhóm khách hàng cá nhân - không bị ảnh hưởng

nhiều từ dịch bệnh. Trong khi các doanh nghiệp viễn thông có thị phần nhỏ, đặc biệt là các đơn vị có thị trường chính ở khu vực TP. Hồ Chí Minh và các tỉnh phía Nam; những doanh nghiệp viễn thông có tập khách hàng chủ yếu là doanh nghiệp SME, đã phải chịu tác động rất nặng nề lên doanh thu và lợi nhuận.

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

Tình hình dịch Covid-19 diễn biến phức tạp trên phạm vi cả nước dẫn đến nhu cầu dịch vụ giảm, nhiều hoạt động kinh doanh đóng cửa, chuỗi cung ứng hàng hóa bị đứt gãy. Điều này đã ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của dịch vụ bưu chính, chuyên phát. Doanh thu, sản lượng dịch vụ bưu chính giảm mạnh trong các tháng cao điểm của dịch bệnh. Số lao động giảm cục bộ trong ngắn hạn do thực hiện giãn cách xã hội. Nhóm doanh nghiệp dẫn đầu thị trường giảm bình quân khoảng 40%/tháng trong giai đoạn cao điểm của dịch Covid-19. Tính cả năm 2021, doanh thu của toàn ngành bưu chính đạt 37.000 tỷ đồng, lợi nhuận của ngành giảm mạnh chỉ đạt 130 tỷ đồng so với 410 tỷ đồng trong năm 2020.

Tuy nhiên, trong năm 2021 cũng đã có những tín hiệu tích cực cho ngành Bưu chính, chuyên phát. Cụ thể: Bộ TT&TT đã ban hành Quyết định phê duyệt Kế hoạch đưa hộ sản xuất nông nghiệp lên sàn thương mại điện tử nhằm tập trung hỗ trợ sản xuất nông nghiệp, thúc đẩy phát triển kinh tế số nông nghiệp tại địa phương. Tính đến tháng 11/2021, đã có gần 4 triệu hộ sản xuất nông nghiệp (SXNN) được đưa lên sàn TMĐT, với 70.000 giao dịch. Các doanh nghiệp bưu chính đã thành lập nhiều trung tâm khai thác lớn ứng dụng công nghệ hiện đại để kết nối các dịch vụ, triển khai và thúc đẩy thương mại điện tử, Logistic, tạo đà cho phát triển kinh tế số, xã hội số. Đây là những điều kiện thuận lợi để thị trường Bưu chính, chuyên phát có thể phát triển mạnh trong năm 2022 và các năm sau.

3. Nhận định chung về thị trường Công nghệ Thông tin (CNTT):

Trong năm 2021, 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.

Năm 2021 cũng đánh dấu chuyển đổi số quốc gia có những bước phát triển đột phá trên cả ba trụ cột là chính phủ số, kinh tế số và xã hội số. Tỷ lệ trao đổi văn bản điện tử trong cơ quan nhà nước đạt trên 95%. Tỷ lệ sẵn sàng họp trực tuyến đến cấp xã tăng từ 40% lên 100%. Tỷ lệ dịch vụ công trực tuyến đủ điều kiện cung cấp mức độ 4 tăng từ 31% lên 96%. Ước tính tỷ trọng kinh tế số trong GDP tăng từ 8,2% lên 9,6%.

B. TÌNH HÌNH TRIỂN KHAI KẾ HOẠCH NĂM 2021:

I. Hoạt động kinh doanh:

I.1 Tình hình thuê bao, sản lượng:

THUÊ BAO/ SẢN LƯỢNG	Thực hiện 2020	Kế hoạch 2021	Thực hiện 2021	TH 2021/2020	TH 2021/KH 2021
ĐTCD					
PSC Cuối kỳ	16,841	13,137	12,122	72%	92%
ADSL+FTTB					
PSC Cuối kỳ	10,424	5,695	3,981	38%	70%
FTTX					
PSC Cuối kỳ	12,018	13,822	9,446	79%	68%
Internet/Truyền hình Cab					
PSC Cuối kỳ	19,989	18,000	17,355	87%	90%
Kênh thuê riêng					
PSC Cuối kỳ	792	1,000	1,193	119%	150%
Bru chính					
Cuối kỳ	7,283	10,310	6,773	93%	66%

Nhận xét chung: Trong năm 2021, Công ty SPT không đạt chỉ tiêu thuê bao, sản lượng do tác động từ dịch Covid. Thị trường chính của SPT tập trung tại TP. Hồ Chí Minh và các tỉnh phía Nam, đây là những địa phương bùng phát dịch nặng nề nhất, tổng thời gian giãn cách xã hội kéo dài đến gần 05 tháng, điều này làm ảnh hưởng nghiêm trọng đến việc thực hiện kế hoạch của Công ty. Ngoài ra, phân khúc khách hàng của SPT chủ yếu tập trung vào khách hàng doanh nghiệp, khách hàng cá nhân, 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:

a. Nhóm các dịch vụ Viễn thông:

- Dịch vụ Điện thoại cố định: đây là dịch vụ đang trên đà suy thoái, tất cả các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ điện thoại cố định đều suy giảm số lượng khách hàng và doanh thu. Với Công ty SPT, tốc độ rời mạng trong năm không đáng kể, số lượng thuê bao phát sinh cước đạt 92%.

- Dịch vụ FTTH: số lượng thuê bao FTTH chỉ đạt 68% kế hoạch năm, lượng thuê bao rời mạng lớn hơn số lượng phát triển mới. Nguyên nhân chính là do dịch bệnh, nhiều doanh nghiệp nhỏ bị phá sản, đóng cửa; nhiều gia đình chuyển về quê, tử vong... trong khi đó toàn bộ các dự án mới không triển khai được do dịch bệnh.

- Dịch vụ thuê kênh nội hạt: sản lượng kênh đạt 119% kế hoạch và đạt 150% so với 2020, sản lượng thuê kênh nội hạt tăng là do số lượng kênh cung cấp cho khách hàng doanh nghiệp Mobifone tăng. Tuy nhiên, doanh thu dịch vụ thuê kênh không tăng là do Công ty SPT phải hỗ trợ giảm cước cho khách hàng hiện hữu để duy trì khách hàng trong tình hình dịch bệnh kéo dài.

- Tốc độ phát triển Internet truyền hình không đạt kế hoạch đặt ra do thị trường cận bão hoà, cạnh tranh và dịch bệnh.

b. Nhóm các dịch vụ bưu chính, chuyên phát:

Phân khúc khách hàng của Công ty SPT chủ yếu là khách hàng doanh nghiệp, nhưng tình hình dịch bệnh và sự đứt gãy của chuỗi cung ứng khiến các chỉ số sản lượng kế hoạch không đạt. Ngoài ra, giãn cách xã hội kéo dài cùng với sự biến động lớn về lao động ở các địa phương như TP. Hồ Chí Minh cũng đã tác động không nhỏ đến sản lượng chung.

I.2 Doanh thu:

ĐVT: Tỷ đồng

DOANH THU	Năm 2020	Kế hoạch 2021	Thực hiện 2021	Thực hiện 2021/2020	Thực hiện 2021/KH 2021
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	432	585	286	66%	49%
Doanh thu HĐTC	89	110	148	166%	135%
Doanh thu khác	26	5	7	27%	140%
Tổng doanh thu	547	700	441	81%	63%

Kết quả kinh doanh năm 2021 của Công ty SPT doanh thu chỉ đạt 49% so với Kế hoạch 2021 và đạt 66% so với năm 2020. Việc giảm sút doanh thu chủ yếu do tác động của dịch bệnh hơn 05 tháng, chỉ bắt đầu hoạt động kinh doanh bình thường trở lại từ tháng 11/2021, cụ thể:

- Nhóm dịch vụ viễn thông: doanh thu các dịch vụ khách hàng hiện hữu giảm vì dịch Covid và đặc biệt là nhóm khách hàng doanh nghiệp gần như giảm đến 70% do hầu hết doanh nghiệp đóng cửa vì giãn cách xã hội. Các dịch vụ thoại và Internet cho khách hàng cá nhân vẫn duy trì. Ngoài ra, toàn bộ doanh thu dự báo cho nhóm khách hàng mới chưa triển khai được theo kế hoạch do dịch bệnh.

- Nhóm dịch vụ Bưu chính chuyên phát: phân khúc khách hàng SPT là nhóm khách hàng doanh nghiệp. Trong năm qua, toàn bộ hoạt động của khối doanh nghiệp Việt Nam bị ảnh hưởng của dịch bệnh do đó kéo theo Công ty SPT cũng ảnh hưởng theo. Doanh thu bưu chính giảm sâu do ảnh hưởng của dịch Covid, giãn cách xã hội kéo dài. Đặc biệt, doanh thu trong phân khúc khách hàng doanh nghiệp toàn ngành giảm.

I.3 Chi phí:

ĐVT: Tỷ đồng

CHI PHÍ	Năm 2020	Kế hoạch 2021	Thực hiện 2021	Thực hiện 2021/2020	Thực hiện 2021/KH 2021
Giá vốn bán hàng	441	574	347,4	79%	61%
Chi phí bán hàng	10	16	5,5	55%	34%
Chi phí QLDN	69	68	62	90%	91%
Chi phí tài chính	16	7	15,8	99%	226%
Chi phí khác	10	5	10	100%	200%
Tổng chi phí	546	670	440,7	81%	66%

Việc quản lý chi phí của Công ty năm 2021 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 61% kế hoạch
- Chi phí bán hàng toàn Công ty đạt 34% kế hoạch
- Chi phí quản lý doanh nghiệp toàn Công ty đạt 91% kế hoạch. Thông qua việc rà soát và sắp xếp lại bộ máy, trong những tháng cuối năm, chi phí này giảm trên 20% so với những tháng đầu năm.

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

ĐVT: Tỷ đồng

KHOẢN MỤC	Năm 2020	Kế hoạch 2021	Thực hiện 2021	Thực hiện 2021/2020	Thực hiện 2021/KH 2021
Tổng doanh thu	547	700	441	81%	63%
Tổng chi phí	546	670	440,7	81%	66%
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	1	30	0,3	30%	1%

Trong năm 2021, doanh thu đạt 63% 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 Công ty 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 của Công ty 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 đối tác mạng di động. Liên tục yêu cầu hỗ trợ giảm cước trong những tháng cách ly xã hội.

- Các dịch vụ bưu chính: sản lượng sụt giảm trong những tháng cách ly xã hội, có tháng giảm gần 80% 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 cách ly xã hội.

II. Các hoạt động Điều hành:

II.1 Công tác triển khai dự án kinh doanh:

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

- **Hoàn thiện dự án phủ sóng Wifi trong nước:** tối ưu hóa các Location có hiệu quả kinh doanh tốt & thu hồi những Location khai thác hiệu quả thấp; cải thiện chất lượng dịch vụ & vùng phủ sóng; Khôi phục hoạt động các địa điểm tạm ngưng do dịch bệnh.

- **Dự án Wifi Carrier:** giai đoạn đầu hướng đến đối tượng sinh viên tại KTX, công nhân tại Khu lưu trú (KCN), cung cấp dạng thuê bao với đa dịch vụ gồm truy cập Internet, điện thoại số thực trên Internet, Fintech, Truyền hình... với vùng

phủ kính, chất lượng cao. Mở rộng thêm nhóm đối tượng và Location ở các bước tiếp theo.

- **Dự án mở rộng mạng Wifi:** thu mua, nhận chuyển nhượng toàn bộ mạng Wifi Marketing (gồm AP, địa điểm, Platform Cloud lưu trữ, vận hành quảng cáo...) từ đối tác Meganet. Các bên đang tiến hành bàn giao hệ thống, qua đó sẽ tăng cường vùng phủ, đặc biệt có các điểm phát tại Mall Premium Vincom, Gigamall, sân bay... thuận lợi cho việc cung cấp dịch vụ và kinh doanh hiệu quả hơn.

- **Dự án S-member:** cung cấp dịch vụ Wifi trả phí, User mua dịch vụ sẽ không xem quảng cáo khi kết nối sóng Wifi. Tiến độ triển khai: đã cung cấp dịch vụ tại các điểm trường đại học, KTX trên toàn quốc, Số User Profile đăng ký sử dụng hiện đạt trên 42 ngàn User. Tiếp tục cung cấp dịch vụ, nâng cao thêm tính năng & hình thức bán hàng, mở rộng vùng phủ sóng để tăng hiệu quả kinh doanh.

- **Thiết lập Cloud Open Source (Opennebula):** để sử dụng, giảm việc thuê Cloud từ hãng, hướng tới xây dựng Cloud tập trung toàn Công ty. Kết quả hiện tại đã xây dựng xong Open Cloud dùng cho S-Wifi, và tiếp tục triển khai các bước tiếp theo.

- **Xây dựng hệ thống Helpdesk Cloud (Zammad):** là hệ thống chăm sóc khách hàng đa kênh, quản lý yêu cầu một cách khoa học và hiệu quả thay thế cho Izhelp cũ. Kết quả thực hiện: đã đưa vào sử dụng cho S-Wifi, IPT, STC. Tiếp tục duy trì & tối ưu thêm tính năng đáp ứng nhu cầu các đơn vị kinh doanh.

- **Dự án Google Big Data:** Sử dụng giải pháp Big Data của Google cho việc lưu Data User cho các Campaign S-Wifi, kết quả thực hiện: đã đưa vào khai thác sử dụng cho S-Wifi, tiếp tục mở rộng ứng dụng cho các đơn vị thuộc Công ty SPT nếu nhu cầu về tính năng, nhu cầu sử dụng phù hợp.

Các dự án phát triển nâng cao hiệu quả kinh doanh:

Công ty đang triển khai một số dự án đối với dịch vụ hiện hữu nhằm nâng cao hiệu quả khai thác dịch vụ như:

- **Dự án E-Hospital:** hợp tác với đối tác cung cấp dịch vụ đặt lịch khám chữa cho các bệnh viện đa kênh (App, FB, Call...) thay thế cho dịch vụ đặt khám truyền thống của STC.

- **Hợp tác Aarenet:** nâng cấp, cải tiến hệ thống Voice hiện tại, bổ sung các Module giao tiếp để cung cấp được nhiều hình thức Voice khác nhau, khai thác hiệu quả kinh doanh.

- Triển khai các dự án liên quan đến Bưu chính như dự án mở rộng mạng lưới nội địa và quốc tế, dự án nâng cấp phần mềm chuyên dụng...

- Nghiên cứu xây dựng đề án thành lập Công ty Bưu chính, đề án thành lập Công ty Công nghệ & Dịch vụ số, đề án thành lập Công ty Quảng cáo tiếp thị số.

II.2 Tổ chức nhân sự:

- Thực hiện nghị quyết của Đại hội đồng Cổ đông về việc tái cấu trúc Công ty SPT, trong năm 2021 Ban điều hành đã quyết liệt triển khai các công tác tổ chức lại khối Văn phòng Công ty theo Đề án đã được phê duyệt. Đồng thời, từ tháng 07/2021, Công ty cũng đã rà soát, sắp xếp lại nhân sự trong toàn đơn vị theo hướng điều chỉnh giảm quỹ lương, giảm nhân sự khi hoạt động sản xuất kinh doanh không đạt các chỉ tiêu kế hoạch. Kết quả là số lượng nhân sự cuối năm giảm 25% và Quỹ lương toàn Công ty trong những tháng cuối năm giảm khoản 25% so với đầu năm.

- Đăng ký lại Nội quy lao động, Thỏa ước lao động tập thể, điều chỉnh chính sách lao động phù hợp quy định mới của Nhà nước và tình hình Công ty.

- Xây dựng kế hoạch tiền lương năm 2022 theo hướng đổi mới, trong đó tiến hành phân quyền chủ động công tác tiền lương, công tác nhân sự dựa theo hiệu quả kinh doanh cho các đơn vị thành viên.

- Việc nợ, chậm lương của người lao động cũng đã được Công ty giải quyết từng phần, hiện số nợ chậm lương đã giảm đáng kể, đồng thời một số đơn vị thành viên chủ động được công tác tiền lương. Nhân dịp Tết âm lịch 2022, Công ty đã phối hợp với Công đoàn công ty thực hiện chương trình túi quà tết cho toàn bộ CBNV.

- Tình hình nợ BHXH vẫn kéo dài và số nợ vẫn duy trì như năm trước, Công ty đã tìm mọi cách xoay sở để cố gắng bằng mọi biện pháp giải quyết ổn thỏa chính sách cho người lao động, hạn chế tình trạng khiếu nại, khiếu kiện với cơ quan chức năng.

II.3 Kinh doanh tiếp thị:

- Triển khai việc hợp tác với đối tác Media để triển khai dịch vụ Triple Play (thoại, Internet và VOD) trên thuê bao. Đã ký kết hợp đồng nguyên tắc với các đối tác nội dung và dự kiến sẽ đưa dịch vụ vào khai thác năm 2022.

- Mở rộng hợp tác với các đối tác truyền hình cáp trên địa bàn TP. HCM và một số tỉnh miền Nam nhằm mở rộng mạng lưới và gia tăng thuê bao trong năm 2022.

- Triển khai chương trình hỗ trợ khách hàng trong mùa dịch Covid như: chương trình hỗ trợ nâng băng thông, dung lượng các gói cước Internet đang cung cấp cho khách hàng; chương trình cung cấp dịch vụ hỗ trợ người dùng làm việc, học tập, thanh toán trực tuyến... thông qua việc truy nhập vào các điểm phát Wifi công cộng (dịch vụ S-Wifi).

- Tham gia chương trình “Túi quà an sinh” với Mặt trận tổ quốc Việt Nam TP. HCM, chương trình bán hàng lưu động với Sở Công thương TP. HCM nhằm hỗ trợ nhân dân TP. HCM vượt qua khó khăn giai đoạn dịch bệnh... Các hoạt động này làm cải thiện hình ảnh của Công ty SPT đối với người tiêu dùng.

- Triển khai hàng loạt 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.

- Triển khai các chương trình hỗ trợ khách hàng khách hàng doanh nghiệp.

II.4 Dự án đầu tư:

Trong năm 2021, Công ty đã phê duyệt triển khai đầu tư tập trung chủ yếu vào công tác ngầm hóa, thu hồi mạng cáp theo yêu cầu của Thành phố, ngành điện lực và nhu cầu của Công ty nhằm tối ưu mạng ngoại vi, tiết giảm chi phí thuê hạ tầng, gia tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh. Các hạng mục công trình đã triển khai thi công theo tiến độ, ký hợp đồng giao nhận thi công và hoàn tất nghiệm thu bàn giao đưa vào sử dụng.

Kết quả đạt được như sau:

- Phê duyệt pháp lý đầu tư mới: 2,97 tỷ đồng;
- Giá trị ký hợp đồng trong năm: 2,12 tỷ đồng;
- Giá trị nghiệm thu hoàn thành: 11,80 tỷ đồng (bao gồm giá trị chuyển sang của năm trước).

II.5 Kỹ thuật – Tin học:

- Hoàn thành dự thảo hồ sơ gửi Cục Viễn thông xin gia hạn Giấy phép thiết lập mạng và cung cấp dịch vụ Viễn thông số 60/GP-CVT và 61-GP-CVT (hết hạn ngày 20/12/2021), Kết quả: Cục Viễn thông đang xem xét gia hạn cho SPT 01 năm. Trong năm 2022 sẽ triển khai làm hồ sơ xin lại giấy phép;

- Từng bước tái cơ cấu Khối Kỹ thuật theo hướng quản lý tập trung, nâng cao năng suất lao động, rút ngắn quy trình cung cấp dịch vụ, tăng chất lượng phục vụ;

- Thay đổi quy trình quản lý và quy trình nghiệp vụ của dịch vụ S-Wifi theo hướng tinh gọn; chuyên môn hóa nhằm tiết giảm chi phí, đảm bảo chất lượng dịch vụ và tăng doanh thu;

- Tiếp tục trao đổi các Thành viên AAG để Swap tài nguyên trên hướng VN-HK, xây dựng giải pháp triển khai hướng VN-HK dung lượng 100Gb để giảm bớt chi phí thuê Backhaul và Xconnect tăng khả năng cạnh tranh trong kinh doanh;

- Hoàn tất bổ sung các Phụ lục bổ sung của các Thỏa thuận kết nối (TTKN) khi có nhu cầu phát sinh: làm việc với FPT về vấn đề chuyển các cuộc gọi từ DNK gọi đến 1800 của FPT và kết cuối SPT; Phối hợp VNPT về Phụ lục TTKN quản lý dịch vụ 1900 của hai bên...;

- Làm việc với DNK chuyển đổi giao diện kết nối TDM (E1/C7) sang IP (SIP): Đã chuyển đổi kết nối SIP với VTC/HTC/ Mobifone; Đang phối hợp với VNPT/ Viettel triển khai chuyển kết nối (do Tổng đài TDM của Ericsson trang bị từ năm 2002 đến nay đã hết nhận được sự support từ Hãng đồng thời xu hướng

hiện nay triển khai thuê bao trên cáp quang, đang tiếp tục triển khai thu hồi cáp đồng trên địa bàn TP. HCM);

- Đã cập nhập và triển khai các chỉ tiêu chất lượng dịch vụ theo các Thông tư 32/2020/TT-BTTTT và 33/2020/TT-BTTTT;

- Tiếp tục triển khai IPv6, triển khai giải pháp LeasedLine thông qua thiết bị GPON (để tiết kiệm Core quang): chỉ mới triển khai trên mạng Core trong nước và quốc tế, Dịch vụ DNS, Web và Server Placing. Tỷ lệ chuyển đổi các dịch vụ còn lại còn thấp do CPE, BRAS, CNR và LDAP chưa hỗ trợ IPv6;

- Tối ưu nhà trạm, thu hồi cáp đồng, quy hoạch các Node GPON; rà soát thu hồi cáp ngầm đang thuê trong công bể của Viettel, VNPT, SCTV giảm chi phí thuê;

- Tiếp tục 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 Bộ TTTT;

- Thực hiện tối ưu các ứng dụng hệ thống CCBS quản lý khách hàng và nghiệp vụ thiết lập Account, cung cấp dịch vụ cho thuê bao Internet băng rộng tại HCM, CNKV1, CNKV3;

- Triển khai hóa đơn điện tử: hoàn tất triển khai 4 Site lớn tại TP. HCM cho Văn phòng Công ty, các trung tâm STC, SGP, IPT, S-Wifi, STS, SST. Tiếp tục triển khai cho các Site còn lại ở các tỉnh thành. Dự kiến hoàn tất trong quý 1/2022;

- Tiếp tục xây dựng cơ sở dữ liệu tập trung cho toàn Công ty;

- Xây dựng phương án tối ưu hệ thống Phần mềm bưu chính cho TT SGP;

- Xây dựng phương án nâng cấp Hệ thống điều hành, quản lý văn bản áp dụng Chữ ký điện tử cho toàn Công ty;

- Xây dựng phương án triển khai hệ thống Mini Cloud theo mô hình OpenCloud sử dụng tài nguyên tập trung cho toàn Công ty;

- Xây dựng chương trình phần mềm “Phiếu công tác” thay thế cho chương trình QLSC, nhằm đáp ứng nhu cầu xử lý sự cố theo mô hình quản lý mới của các đơn vị kinh doanh. Đã triển khai thử nghiệm tại Trung tâm STC từ tháng 04/2021;

- Hệ thống xác thực Internet băng rộng cần được nâng cấp License để phục vụ công tác triển khai các gói cước Internet lớn hơn 150Mb. Đề xuất nâng cấp và gia hạn License Radiator; License CNR/LDAP để các đơn vị triển khai kinh doanh tốt hơn;

- Rà soát các phần mềm quản lý điều hành, tiến hành xây dựng khung công tác chuyển đổi số để tiến hành chuyển đổi số đơn vị nhanh, mạnh trong năm 2022.

Nhìn chung, trong năm 2021 dù có rất nhiều quyết tâm và cố gắng, nhưng các hoạt động điều hành của Công ty SPT trong năm chưa đạt kỳ vọng theo kế hoạch đầu năm. Nguyên nhân có từ tác động của các yếu tố khách quan như đại dịch Covid, lẫn yếu tố chủ quan đó là sự thiếu hụt nguồn tài chính để triển khai các hoạt động đầu tư nâng cấp mạng lưới, đầu tư cho các dự án kinh doanh...

Điều này có ảnh hưởng rất lớn làm giảm hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị.

II.6 Các hoạt động phòng – chống dịch Covid:

Trong thời kỳ thành phố Hồ Chí Minh bùng dịch, nhất là trong giai đoạn cao điểm từ tháng 5/2021 đến tháng 11/2021, dù bị ảnh hưởng rất nặng nề về doanh thu-chi phí, ngay cả ngày đầu chưa được tiêm vaccines, nhưng Ban điều hành SPT cùng với đội ngũ CBCNV đã nỗ lực và quyết tâm thực hiện tốt 3 nhiệm vụ:

- Nghiêm túc phòng chống dịch Covid trong nội bộ đơn vị.
- Đảm bảo hoạt động thông suốt cho mạng lưới viễn thông, thông tin liên lạc và bưu chính.
- Tham gia hỗ trợ nhân dân và chính quyền trong các công tác an sinh xã hội.

Về phòng chống dịch Covid trong nội bộ SPT: Ban điều hành đã cương quyết chỉ đạo thực hiện nghiêm các nghị quyết, chỉ thị của chính phủ, của chính quyền Thành phố Hồ Chí Minh trong thời kỳ dịch bệnh bùng phát như lập Ban Phòng chống Covid tại đơn vị, bố trí khu cách ly tạm thời, bố trí phòng cấp cứu tại chỗ, tổ chức tủ thuốc ứng cứu, tổ chức Test Covid thường xuyên theo lịch 3 ngày/lần với tất cả các cán bộ nhân viên tham gia tuyến đầu; Huấn luyện toàn bộ nhân viên đảm bảo công tác 5K, hỗ trợ lương thực, thực phẩm cho nhân viên trong giai đoạn thiếu hụt. Đối với các trường hợp bị nhiễm Covid, Ban điều hành cũng có biện pháp hỗ trợ y tế, dinh dưỡng kịp thời. Bằng quyết tâm cao độ và nhờ nhiều biện pháp tổng hợp, dù có đến hơn 60% số cán bộ nhân viên đã từng lây nhiễm Covid nhưng không có trường hợp tử vong nào xảy ra trong đơn vị.

Về đảm bảo hoạt động thông suốt cho mạng lưới viễn thông, thông tin liên lạc và bưu chính: đây chính là các lĩnh vực thiết yếu của xã hội. Vì vậy, trong giai đoạn khó khăn nhất, dù chi phí tốn kém hơn so với lúc bình thường gấp nhiều lần nhưng Công ty SPT vẫn quyết tâm đảm bảo sự thông suốt của hệ thống. Từ tháng 05 đến tháng 11/2021, Công ty SPT luôn đảm bảo nhân sự trực ca, xử lý sự cố đầy đủ, giúp toàn bộ mạng lưới viễn thông, thông tin liên lạc của đơn vị hoạt động liên tục, không bị gián đoạn. Trong lĩnh vực Bưu chính, Công ty SPT cũng đảm bảo hoạt động thông suốt, giúp bưu phẩm/hàng hóa được lưu thông, đáp ứng nhu cầu của người dân, doanh nghiệp và chính quyền.

Về hỗ trợ người dân và chính quyền trong công tác an sinh xã hội: Khi dịch diễn ra căng thẳng, sự đứt gãy của chuỗi cung ứng, nhất là với nhóm hàng lương thực, thực phẩm, đã tác động rất lớn đến đời sống của người dân Thành phố Hồ Chí Minh cũng như các tỉnh thành đồng bằng sông Cửu Long. Trước tình hình đó, SPT đã đóng góp tích cực vào các hoạt động an sinh xã hội. Cụ thể:

- Tham gia chương trình đưa nông sản từ vùng sản xuất về thành phố: chương trình đã giúp bà con nông dân ở tỉnh Long An, Đồng Nai giải phóng được nông sản, đồng thời hỗ trợ người dân TP. Hồ Chí Minh tiếp cận thêm được nguồn lương

thực. Sự tham gia của Công ty SPT đã được các tỉnh kể trên ghi nhận và khen thưởng.

- Tham gia chương trình bình ổn và cung cấp thực phẩm do Sở Công thương TP. Hồ Chí Minh cho người dân Thành phố. Công ty SPT đã tham gia từ đầu chương trình với hơn 200 lượt xe tải cung ứng đến hơn 200 điểm tiếp nhận với hơn 500 tấn hàng hóa, thực phẩm các loại.

- Tham gia phát hàng hóa cho chương trình “Túi quà an sinh” của Ủy ban Mặt trận Tổ quốc Việt Nam TP. Hồ Chí Minh trong giai đoạn dịch cho đến hết tháng 01/2022.

C. CÁC MỤC TIÊU HOẠT ĐỘNG NĂM 2022:

Xét bối cảnh của thị trường và thực tế của Công ty SPT, các mục tiêu đặt ra cho năm 2022 như sau:

1 Chuyển đổi số:

Chuyển đổi số là xu hướng tất yếu và cũng là giải pháp để tạo động lực mới cho SPT trong thời gian sắp tới. Vì vậy, trong năm 2022, Công ty SPT sẽ đẩy mạnh vấn đề Chuyển đổi số trong đơn vị nhằm nâng cao năng suất lao động, tăng chất lượng dịch vụ và tối ưu các lợi ích mà công nghệ mang lại cho doanh nghiệp. Bên cạnh đó SPT cũng sẽ hướng đến mục tiêu cung cấp giải pháp Chuyển đổi số cho các đơn vị bên ngoài.

Lộ trình: hoàn thành khung chương trình Chuyển đổi số cho Công ty SPT trong quý 3/2022 và bắt đầu triển khai chương trình từ quý 4/2022.

2 Viễn thông:

Để tăng cường sức cạnh tranh trên thị trường và phát triển được thị phần, Công ty SPT quyết tâm chuyển hướng mạnh mẽ từ một doanh nghiệp cung cấp các dịch vụ viễn thông cơ bản thành một đơn vị cung cấp dịch vụ viễn thông tích hợp, hiện đại. Trong đó, khách hàng được đặt ở vị trí trọng tâm, và các dịch vụ được cung cấp theo hướng đa phương tiện, đa ứng dụng, lấy nội dung làm chủ thể, công nghệ là mũi nhọn. Trên cơ sở đó, trong năm 2022, Công ty SPT sẽ tiến hành các công việc sau:

- Triển khai dự án sáp nhập mạng cáp của VTVcab tại TP. Hồ Chí Minh và Cần Thơ, BRVT. Trên cơ sở mạng cáp tích hợp SPT và VTVcab sẽ triển khai cung cấp dịch vụ Triple Play (Internet – Pay TV – Voice/Data). Mục tiêu: trở thành nhà cung cấp dịch vụ Triple Play đứng trong top 3 tại TP. HCM. Lộ trình thực hiện: quý 3/2022.

- Hợp tác với các nhà cung cấp nội dung lớn trong nước như Đất Việt, HTV, VTVcab... để cung cấp các dịch vụ viễn thông tích hợp nội dung số.

- Hợp tác với các đối tác phát triển phần mềm, ứng dụng... để làm giàu kho ứng dụng, từ đó cung cấp dịch vụ viễn thông tích hợp ứng dụng phục vụ các nhu cầu số hóa, tin học hóa và chuyển đổi số của khách hàng.

- Mở rộng mạng truyền dẫn phục vụ các nhóm khách hàng lớn, tăng doanh thu dịch vụ truyền dẫn dựa trên cơ sở mạng cáp được tích hợp nêu trên. Tối ưu việc khai thác mạng cáp.

- Tiếp tục tối ưu mạng lưới hạ tầng các dịch vụ điện thoại cố định, ADSL... nhằm tiết giảm chi phí vận hành.

- Tổng kiểm tra, rà soát các hạ tầng ngầm, hạ tầng viễn thông đã được Công ty SPT đầu tư nhằm tăng khai thác doanh thu cho thuê các Telco khác từ các hạ tầng này.

3. Wifi:

- Tập trung mua lại toàn bộ các mạng Wifi nhỏ phù hợp với định hướng của Công ty SPT nhằm tiến đến mục tiêu Công ty SPT trở thành đơn vị giữ vị trí chủ đạo trong hoạt động kinh doanh Wifi tại Việt Nam.

- Đẩy mạnh và triển khai nhanh hệ thống Wifi tại Đại học Quốc gia TP. HCM (dự kiến phục vụ cho khoảng 50,000 sinh viên) và các điểm có mật độ tập trung, lưu trú cao.

- Khai thác, cung cấp dịch vụ theo hướng Wifi Carrier (Wifi có thu phí, WTTx...) và các dịch vụ thương mại điện tử thông qua sóng Wifi bên cạnh dịch vụ quảng cáo truyền thống trên mạng Wifi công cộng.

4. Bưu chính:

- Cơ cấu lại tổ chức, cơ cấu lại thị trường, dịch vụ để phù hợp với tình hình mới của ngành Bưu chính trong bối cảnh hậu Covid và Chuyển đổi số;

- Mở rộng mạng lưới kho bãi, 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 vào các hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Triển khai cụm dịch vụ Logistics trọn gói cho các doanh nghiệp sản xuất ở các KCN, KCX.

- Nghiên cứu phương án triển khai Trung tâm Logictis vùng nhằm chuẩn bị sẵn sàng cho việc triển khai các Trung tâm Logictis với đối tác trong và ngoài nước như nội dung ký kết với đối tác của Chủ tịch Hội đồng Quản trị.

5. Tái cơ cấu tổ chức – nhân lực:

- Tiếp tục hoàn thiện việc tái cơ cấu bộ máy hoạt động sản xuất kinh doanh theo hướng tinh gọn, đồng thời tăng năng suất lao động, tăng tính cạnh tranh trên thị trường trên cơ sở Đề án tái cấu trúc đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua năm 2021.

- Trẻ hóa đội ngũ nhân sự, đặc biệt là nhân sự kinh doanh nhằm đáp ứng kịp nhu cầu thay đổi thị trường và dịch vụ.

D. KẾT LUẬN – KIẾN NGHỊ:

I. Kết luận:

Kết quả thực hiện doanh thu năm 2021 của toàn Công ty không đạt như kế hoạch đề ra, ngoài nguyên nhân khách quan rất lớn là do đại dịch Covid, thì còn có một số vấn đề sau:

- Dịch vụ Viễn thông:

+ Các dịch vụ, dự án mới còn trong quá trình nghiên cứu, chưa đưa vào hoạt động thực tế;

+ Các sản phẩm dịch vụ truyền thống liên tục giảm về sản lượng và doanh thu do thiếu đầu tư mới hoặc gần hết vòng đời sản phẩm. Ngoài ra còn do sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt trên thị trường viễn thông;

- Dịch vụ Bưu chính: Doanh thu trong phân khúc khách hàng doanh nghiệp toàn ngành giảm. Chi phí đã được Công ty kiểm soát rất chặt chẽ, trong đầu năm 2021, Công ty đã điều chỉnh giảm chi phí lương theo doanh thu. Đặc biệt từ tháng 07/2021, Công ty đã bắt đầu thực hiện điều tiết quỹ lương và hướng dẫn cụ thể các chính sách liên quan lao động làm việc trong mùa dịch. Tuy nhiên, một số khoản chi vẫn không giảm như: chi phí mặt bằng, chi phí vận chuyển (hàng không, đường bộ) có giảm nhưng không giảm tương ứng do giá gửi hàng trong thời gian này tăng, hoặc sản lượng gửi thấp nên rơi vào mức cước cao; phát sinh các chi phí như: Test Covid, vận chuyển di dời văn phòng...

- 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 8/2021 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.

II. Nguyên nhân:

- Dòng tiền phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh thiếu hụt. Vốn lưu động và vốn đầu tư phát triển không được đảm bảo dẫn đến sản xuất kinh doanh đình trệ.

- Mạng lưới, hạ tầng, tài nguyên hiện hữu đã cũ, chưa được đầu tư mở rộng, nâng cấp; chậm đổi mới công nghệ...

- Khủng hoảng do đại dịch Covid-19 kéo dài tác động kép đến tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty SPT, doanh thu sụt giảm nghiêm trọng.

III. Kiến nghị - đề xuất:

Trên cơ sở các nội dung kết luận nêu trên, nay Ban Điều hành kính Báo cáo Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng Quản trị xem xét:

- Hỗ trợ Công ty đẩy nhanh tiến trình tái cấu trúc theo nghị quyết đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua nhằm nhanh chóng 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.

- Khẩn trương hỗ trợ tài chính để khắc phục tình trạng khủng hoảng nhằm tạo điều kiện cho đơn vị chuyên tâm vào hoạt động sản xuất kinh doanh. Hiện nay, dòng tiền mặt trả nợ cũ bắt buộc theo cam kết khoản 5 tỷ/tháng (theo phán quyết của tòa án và biên bản cam kết của đơn vị với VNPT, Viettel, EVN, Exim, Thuế, các chủ nợ khác...). Đây chủ yếu là các khoản nợ cũ, để lại từ S-Fone.

Trên đây là nội dung Báo cáo đánh giá kết quả thực hiện kế hoạch kinh doanh năm 2021 và mục tiêu hoạt động 2022 của Công ty SPT. Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét, đánh giá.

Trân trọng.

Nơi nhận:
- Như trên,
- Lưu.

