

## **BÁO CÁO ĐÁNH GIÁ VỀ KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2016 VÀ 03 NĂM GẦN NHẤT**

Năm báo cáo: 2016

### **I. Tình hình sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển 3 năm trước**

#### **1. Thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch 03 năm trước**

##### **1.1. Giai đoạn 2013-2015**

Giai đoạn 2013-2015 là giai đoạn thị trường viễn thông có sự cạnh tranh quyết liệt với bối cảnh số thuê bao vượt số dân, tỷ lệ người dùng lên đến mức tiệm cận bão hòa. Công nghệ 3G bắt đầu trở nên phổ biến khiến các doanh nghiệp viễn thông phải tiếp tục đưa ra những sản phẩm dịch vụ mới đáp ứng nhu cầu thị trường. Các nhà mạng đứng trước sức ép về đổi mới, cạnh tranh và đầu tư theo sự phát triển không ngừng của công nghệ và đòi hỏi khắt khe từ khách hàng.

Với rất nhiều những thách thức đó, là một trong những doanh nghiệp hàng đầu trong cung cấp dịch vụ thông tin di động, MobiFone đã nỗ lực hết mình để mang đến những dịch vụ tiên tiến, tạo sự hài lòng đến khách hàng. Chính nhờ những động lực và quyết tâm đó, MobiFone đã đạt được nhiều thành công trong kết quả SXKD, cụ thể như sau:

- Tổng doanh thu hợp nhất phát sinh từ 2013-2015 đạt 109.305 tỷ đồng.
- Tổng lợi nhuận trước thuế hợp nhất phát sinh từ 2013-2015 của MobiFone đạt 21.812 tỷ đồng.
- Riêng Công ty mẹ đã đóng góp vào nộp ngân sách trong giai đoạn này là 17.582 tỷ đồng.

Bên cạnh đó, MobiFone liên tục được đánh giá xếp hạng doanh nghiệp hạng A, xếp hạng cán bộ quản lý hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ. Năng suất lao động đều tăng qua các năm. Công tác đào tạo, phát triển nguồn nhân lực luôn được quan tâm hàng đầu. Hàng năm hầu hết các cán bộ lao động đều được tham gia các chương trình đào tạo phù hợp để nâng cao trình độ chuyên môn, từ đó áp dụng một cách hiệu quả vào hoạt động SXKD của đơn vị.

##### **1.2. Năm 2016**

Năm 2016 là năm đầu tiên trong giai đoạn phát triển 5 năm 2016 – 2020 của Tổng Công ty Viễn thông MobiFone. Dưới sự chỉ đạo sát sao và tạo điều kiện của Bộ Thông tin và Truyền thông, Tổng công ty Viễn thông MobiFone tiếp tục bám sát chiến lược phát triển và tầm nhìn “**Kết nối giá trị - Khơi dậy tiềm năng**” với 6 định hướng thực hiện gồm “**Tư vấn - Đào tạo - Truyền thông - Liên kết - Phân khúc - Cộng hưởng**” để đẩy mạnh sản xuất kinh doanh dựa trên **4 trụ cột Viễn thông & CNTT - Truyền Hình - Phân phối & Bán lẻ - Đa dịch vụ**. Lấy từ khóa “**Tốc độ**” là thông điệp xuyên suốt, cùng với sự tăng tốc và quyết tâm cao trong việc thực hiện các mục tiêu năm 2016, Tổng công ty Viễn thông MobiFone đã từng bước hoàn thành các nhiệm vụ Bộ Thông tin và Truyền thông giao, đồng thời triển khai có hiệu quả các hoạt động SXKD, trong đó:

- Tổng doanh thu toàn Tổng công ty **đạt 38.420 tỷ đồng**, vượt 7,1% so với kế hoạch năm 2016 và tăng trưởng 14,5% so với năm 2015
- Lợi nhuận trước thuế Công ty mẹ: **đạt 5.205 tỷ đồng**, hoàn thành 100% kế hoạch năm 2016
- Lợi nhuận sau thuế Công ty mẹ: **đạt 4.223 tỷ đồng**, vượt 1,4% kế hoạch năm 2016
- Nộp NSNN năm 2016 là 4.972 tỷ đồng

Mức tăng trưởng doanh thu 14,5% trong năm 2016, cao nhất trong 3 năm trở lại đây đã thể hiện rõ nét nhất những phấn đấu và thành quả bước đầu của MobiFone trong việc đi theo mục tiêu, chiến lược của Tổng Công ty đã hoạch định. Kết quả đột phá này xuất phát cộng hưởng của rất nhiều những chính sách kinh doanh được xây dựng bài bản, của đội ngũ nhân viên bán hàng được tăng cường, của hàng loạt các thay đổi được thực hiện để phù hợp với thị trường.

Bằng sức mạnh và quyết tâm của tập thể, trong thách thức và khó khăn, MobiFone đã hoàn thành tất cả các chỉ tiêu, kế hoạch sản xuất kinh doanh để ngày càng phát huy vị thế và tiềm năng phát triển của mình.

## **2. Tiến độ thực hiện các dự án trọng điểm trong các lĩnh vực sản xuất kinh doanh trong 03 năm trước**

### **2.1. Giai đoạn 2013-2015**

Trong giai đoạn 2011 - 2015, MobiFone đã đặt mục tiêu phát triển trọng tâm là tập trung hoạt động kinh doanh vào các lĩnh vực chính bao gồm cung cấp dịch vụ thông tin di động và các dịch vụ giá trị gia tăng. Vì vậy, mục tiêu đặt ra của MobiFone trong giai đoạn

này là tiến tới việc hoàn thành cơ bản cấu trúc kỹ thuật của một hãng viễn thông, cụ thể như sau:

- Phát triển song hành cả 2 yếu tố chất lượng và số lượng phát sóng.
- Đi sâu hơn vào các giải pháp công nghệ mới.
- Cải tiến các hệ thống công nghệ thông tin, tính cước và giá trị gia tăng đáp ứng chính sách giá cước, gói cước, dịch vụ mới.
- Xây dựng các công trình kiến trúc tại các khu vực kinh doanh, đưa thương hiệu MobiFone trở nên gần gũi và gắn bó với khách hàng.
- Thực hiện các mục tiêu kinh tế - xã hội hài hòa với mục tiêu kinh doanh của Tổng công ty như mở rộng vùng phủ sóng khu vực biển đảo, xã hội hóa công tác cơ sở hạ tầng.

Trên cơ sở đó, MobiFone đã xác định đầu tư chủ yếu vào các hạng mục chính là thiết bị mạng lưới, thiết bị công nghệ thông tin và cơ sở hạ tầng. Kết quả đầu tư đưa vào phục vụ sản xuất kinh doanh của MobiFone như sau:

- Năng lực mạng lưới tăng thêm: MobiFone đã đẩy nhanh tiến độ thực hiện các dự án đầu tư mạng Core, mạng Vô tuyến, truyền dẫn để tăng cường năng lực mạng lưới, đáp ứng nhu cầu kinh doanh của Tổng công ty cũng như đáp ứng yêu cầu của khách hàng về chất lượng dịch vụ và xu thế tiêu dùng các dịch vụ dữ liệu và GTGT.
- Hệ thống các công trình kiến trúc phục vụ mục đích quản lý, bán hàng
- Năng lực hệ thống CNTT tăng thêm: trong giai đoạn này, hệ thống CNTT bước đầu đã đạt được các mục tiêu cơ bản như cung cấp các ứng dụng phần mềm hỗ trợ việc cung cấp dịch vụ, giám sát, báo cáo, tổng hợp nội bộ và đảm bảo chất lượng kết nối mạng ổn định đáp ứng được tốc độ truy cập mạng cho các hệ thống cũng như kết nối mạng giữa Tổng công ty và các đơn vị trực thuộc, từ công ty dịch vụ khu vực, chi nhánh đến đại lý cửa hàng.

Những kết quả tốt MobiFone đạt được trong công tác đầu tư về cơ bản đã đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của khách hàng, đảm bảo đủ năng lực để cung cấp đa dạng những dịch vụ trên các nền tảng 2G-3G.

## **2.2. Năm 2016**

Kết quả sản xuất kinh doanh trong năm 2016 vừa qua đã cho thấy những tín hiệu tích cực, khẳng định định hướng phát triển đúng đắn của Tổng Công ty trong giai đoạn mới. Nhìn vào tốc độ tăng trưởng doanh thu 14,5% trong năm 2016 lại càng cho thấy nỗ

lực lớn lao của MobiFone trong điều kiện bị đầu tư hạn chế suốt thời kỳ dài trước 2015 đã để lại những nhược điểm nội tại của một doanh nghiệp viễn thông chưa hoàn thiện mô hình kỹ thuật, chưa sở hữu hệ thống truyền dẫn riêng, chưa có thế mạnh về số lượng trạm và vùng phủ mạng di động...

Những tồn tại đó đã được Tổng Công ty nỗ lực khắc phục nhanh chóng trong 2 năm gần đây khi đầu tư được triển khai toàn diện, rất nhiều hệ thống mạng lưới, hệ thống CNTT nền tảng được xây dựng hướng đến mục tiêu phát triển doanh nghiệp kinh doanh giải pháp đa dịch vụ. Do đó đã đóng góp to lớn đến kết quả sản xuất kinh doanh, phản ánh rõ nét hiệu quả phát huy từ hoạt động đầu tư của MobiFone.

Lần đầu tiên chỉ trong 1 năm, MobiFone hoàn thành phát sóng mới được 10.000 trạm 3G và 4G, tương đương với khoảng 30% tổng số trạm 3G đã phát triển trong suốt hơn 20 năm qua. Tổng Công ty cũng đã tập trung mạnh mẽ nguồn lực để phát triển mạng truyền dẫn, nhanh chóng giúp MobiFone từng bước khắc phục sự phụ thuộc đường truyền vào các nhà cung cấp dịch vụ, thoát ly dần khỏi vai trò lệ thuộc về hạ tầng mạng, và vững vàng phát triển thành Tổng Công ty kinh doanh đa dịch vụ.

Sự kiện 01/07/2016 với việc ra mắt đường truyền dẫn, dịch vụ MobiTV và thử nghiệm dịch vụ 4G đã củng cố niềm tin và quyết tâm đó, khi lần đầu tiên MobiFone đã sở hữu đường trực truyền dẫn Bắc - Nam. Nhờ có riêng đường truyền dẫn, MobiFone dần chuyển sang thế chủ động trong kinh doanh, phát triển mạng lưới trên hạ tầng của mình. Đây cũng là nền tảng để Tổng công ty mở rộng kinh doanh, cung cấp hàng loạt các dịch vụ công nghệ mới như truyền hình, CNTT, cung cấp dịch vụ kết nối, thương mại điện tử...

Bên cạnh đó, MobiFone luôn chú trọng dành nguồn lực để phát triển cho công nghệ thông tin. Trong năm 2016, MobiFone tiếp tục xây dựng các hệ thống phục vụ quản trị, điều hành như hệ thống quản trị nguồn lực doanh nghiệp (ERP), hệ thống điện toán đám mây riêng (Private Cloud), ứng dụng thành công các giải pháp Big Data và mSale giúp hỗ trợ kinh doanh, đem lại nhiều hiệu quả thiết thực. Đặc biệt, giải pháp mSale của MobiFone đã được vinh danh Top 10 Sản phẩm, dịch vụ CNTT xuất sắc Giải thưởng Sao Khuê 2016. Đồng thời, triển khai hệ thống tính cước OCS với mục tiêu hội tụ tính cước theo chiến lược phát triển đa dịch vụ của Tổng Công ty.

Nhằm đáp ứng nhu cầu cấp bách về mặt bằng làm việc cho các đơn vị kinh doanh, kỹ thuật trên toàn Tổng công ty, cũng trong năm 2016, MobiFone đã triển khai thi công

17 công trình kiến trúc trọng điểm; đã bàn giao và đưa vào sử dụng 04 công trình; góp phần nâng cao hình ảnh và thương hiệu của MobiFone, đồng thời giúp bố trí văn phòng làm việc và nơi lắp đặt các thiết bị cho các đơn vị, tránh tình trạng đang phải đi thuê như hiện nay.

Để phát triển lĩnh vực phân phối – bán lẻ, MobiFone không ngừng mở rộng hệ thống phân phối qua việc xây dựng, cải tạo các chuỗi cửa hàng với thiết kế nổi bật, sang trọng và thời thượng, phù hợp với thương hiệu và đặc trưng kinh doanh của Tổng Công ty.

### **3. Những thay đổi chủ yếu**

#### **3.1. Đầu tư mới**

Tính đến cuối năm 2015, mạng thông tin di động MobiFone có khoảng 20.000 trạm 2G và khoảng 15.000 trạm 3G, thấp hơn nhiều so với các đối thủ cạnh tranh. Chính vì lý do đó, yêu cầu đặt ra cho MobiFone trong năm 2016 là nhanh chóng hoàn thiện mô hình kỹ thuật tiêu chuẩn của 1 doanh nghiệp viễn thông, tăng cường đầu tư mới, hướng đến tầm nhìn trung hạn và dài hạn đến năm 2020. Tuy nhiên, ngay từ khi lập ra mục tiêu này, MobiFone đã nhìn nhận rõ vấn đề đối với bài toán đầu tư sẽ càng trở nên khó khăn khi doanh nghiệp đứng trước hàng loạt các chi phí vận hành cơ bản như chi phí thuê kênh, chi phí đầu tư thiết bị và cơ sở hạ tầng nhà trạm phát sóng. Thêm vào đó, năm 2016 là năm các nhà mạng bắt tay triển khai thử nghiệm và phát sóng mạng 4G, đặt ra yêu cầu đối với riêng MobiFone không chỉ chuẩn bị tốt về cả thiết bị trạm mà còn gấp rút xây dựng hệ thống truyền dẫn đủ năng lực đáp ứng cho tốc độ đường truyền 4G tiêu chuẩn. Công tác đầu tư mang về những kết quả tốt đẹp, ngày 01/07/2016, đường trục truyền dẫn Bắc Nam được ra mắt đã đánh dấu sự kiện một đường truyền đầu tiên của MobiFone, phá bỏ dần sự phụ thuộc vào các nhà cung cấp dịch vụ, đưa MobiFone dần nắm quyền chủ động trong việc xây dựng phát triển những sản phẩm dịch vụ mới theo chiến lược riêng của mình. Bên cạnh đó, MobiFone triển khai thử nghiệm 4G và là nhà mạng đầu tiên và duy nhất ở thời điểm đó cung cấp thử nghiệm dịch vụ 4G cho khách hàng ở cả 3 thành phố lớn là Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh và Đà Nẵng.

#### **3.2. Chiến lược kinh doanh**

Trong giai đoạn 2013-2016, thị trường viễn thông chứng kiến sự chuyển dịch mạnh mẽ từ nhóm dịch vụ thoại sang nhóm dịch vụ phi thoại, nhu cầu thông tin di động không còn giới hạn chừng mực trong dịch vụ “alo”. Xu hướng tiêu dùng giai đoạn này đã hoàn toàn thay đổi so với giai đoạn trước đó, đặc biệt là thói quen sử dụng dịch vụ của

khách hàng trẻ tuổi và trong độ tuổi làm việc đang chiếm đại đa số trong tập thuê bao của MobiFone.

Nhạy bén nắm bắt sự chuyển dịch của thị trường, MobiFone đã cho ra đời rất nhiều gói cước linh hoạt theo xu hướng “data-centric” (lấy sản phẩm data làm trọng tâm) để đáp ứng các nhu cầu hiện đại, thời thượng của khách hàng. MobiFone đặc biệt chú trọng yếu tố phân khúc bằng cách tiếp tục đẩy mạnh cung cấp các sản phẩm đặc thù theo nhu cầu của khách hàng tại từng vùng thị trường, lấy khách hàng làm trung tâm để cung cấp những sản phẩm chất lượng. Tận dụng lợi thế của MobiTV, MobiFone đã ban hành các gói sản phẩm kết hợp giữa các sản phẩm thuộc 3 lĩnh vực viễn thông – phân phối, bán lẻ - truyền hình (gói cước trợ giá thiết bị subsidy, gói cước truyền hình MobiTV), triển khai các chiến dịch bán hàng, khuyến mại xuyên suốt cả năm và thống nhất trên quy mô toàn quốc.

Bên cạnh đó, Tổng công ty đã tăng tốc xây dựng các nền tảng cho giai đoạn tới bằng việc phát triển các cửa hàng chuỗi theo thiết kế mới mẻ, cũng như đầu tư xây dựng lại kênh phân phối theo mô hình hiện đại để đáp ứng với các yêu cầu mới trong kinh doanh.

#### **4. Thuận lợi, khó khăn ảnh hưởng đến tình hình sản xuất kinh doanh của Tổng công ty**

Bối cảnh môi trường bên ngoài doanh nghiệp của MobiFone cho thấy nhiều thách thức và cơ hội trong hoạt động kinh doanh sắp tới. Là một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực công nghệ - thông tin, ngành được đánh giá có hàm lượng công nghệ cao, việc dè dặt trong tiêu dùng các sản phẩm dịch vụ mới trong giai đoạn sắp tới sẽ tác động đến hoạt động kinh doanh của MobiFone, cũng như khả năng thu hồi vốn đầu tư dù rằng việc đổi mới công nghệ là cần thiết để theo kịp xu hướng trên thế giới. Tuy nhiên, chính xu hướng công nghệ tiến lên 4G, 4G+ hay các thế hệ nền tảng tiếp theo sẽ vừa là bài toán thách thức trong đầu tư và kinh doanh của MobiFone, cũng vừa là cơ hội để tranh thủ đi đầu dịch vụ thu hút và chinh phục khách hàng. Bên cạnh đó, kể từ khi gia nhập thị trường quốc tế, Việt Nam sẽ không tránh khỏi việc chịu ảnh hưởng chung của việc nền kinh tế thế giới phát triển chậm lại và chứa đựng bất ổn hiện nay. Sự chênh lệch kinh tế và thu nhập giữa các vùng miền trên lãnh thổ Việt Nam cũng ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của MobiFone, đặc biệt tại khu vực nông thôn thì chi phí đầu tư dàn trải hơn, thời gian thu hồi

vốn kéo dài hơn, giá cung cấp dịch vụ nhiều ưu đãi hơn, việc theo đuổi và chinh phục lớp khách hàng này sẽ dài hơi hơn.

Công nghệ thay đổi liên tục chính là yếu tố tác động mạnh mẽ đến sự phát triển dịch vụ của các doanh nghiệp viễn thông. Điển hình trong số đó là sự xuất hiện ngày một nhiều của các dịch vụ gọi và nhắn tin miễn phí – OTT như Viber, Zalo, Facebook Messenger... tạo áp lực giảm giá cước cho các nhà mạng. Doanh thu thoại truyền thống ngày càng bị đe dọa, vai trò dẫn dắt doanh thu chuyển sang cho các nguồn khác từ data, giá trị gia tăng nhưng thị hiếu người dùng ngày một trở nên kén chọn và có sự so sánh giữa các dịch vụ khác nhau.

Bên cạnh những thách thức đặt ra, trong thời gian tới vẫn có những thuận lợi về yếu tố chính sách để MobiFone có thể tận dụng để bứt phá. Cụ thể, theo Thông tư 15 về Sửa đổi một số quy định của Thông tư số 18/2012/TT-BTTTT ngày 15/11/2012 của Bộ trưởng Bộ Thông tin và Truyền thông ban hành danh mục doanh nghiệp viễn thông, nhóm doanh nghiệp viễn thông có vị trí thống lĩnh thị trường (SMP) đối với các dịch vụ viễn thông quan trọng: Viettel là doanh nghiệp viễn thông có vị trí thống lĩnh thị trường, bao trọn cả 3 mảng dịch vụ điện thoại, nhắn tin và truy nhập Internet. Doanh nghiệp SMP sẽ bị quản lý chặt chẽ hơn, chẳng hạn như khi thay đổi giá cước và thực hiện khuyến mãi giảm giá dịch vụ thì sẽ phải đăng ký với Cục Viễn thông và chỉ được phép triển khai sau khi Cục chấp thuận. Biện pháp này nhằm hạn chế việc thao túng thị trường cũng như việc lợi dụng vị thế của doanh nghiệp lớn, ngăn chặn các doanh nghiệp mới tham gia vào thị trường. Trong khi, các doanh nghiệp không nằm trong nhóm SMP sẽ chỉ thông báo với Cục Viễn thông khi điều chỉnh giá cước và thực hiện khuyến mãi giảm giá đối với dịch vụ thông tin di động, cũng như không bị cấm ban hành giá cước thấp hơn giá thành. Chính sách này phần nào hỗ trợ cho MobiFone trong việc tham gia 1 thị trường công bằng hơn cùng Viettel, Vinaphone cùng các doanh nghiệp khác, tạo động lực để phát triển và cạnh tranh.

## **5. Triển vọng và kế hoạch trong tương lai**

Trong bối cảnh thị trường viễn thông năm 2017 dự kiến sẽ bão hòa sâu, khiến cho cuộc cạnh tranh trở nên quyết liệt hơn và sẽ còn nhiều cạnh tranh hơn nữa trong giai đoạn tiếp theo, MobiFone đứng trước nhiều thách thức từ các yếu tố bên ngoài. Vì vậy, trong năm 2017, năm thứ hai trong chặng đường phát triển giai đoạn 2016-2020 của MobiFone với vị thế là Tổng công ty Viễn thông MobiFone, MobiFone đặt ra mục tiêu và tầm nhìn

trở thành một doanh nghiệp cung cấp giải pháp đa dịch vụ hàng đầu với 4 trụ cột chiến lược: viễn thông công nghệ thông tin – truyền hình – đa dịch vụ và phân phối bán lẻ. Để hoàn thành những mục tiêu có ý nghĩa quan trọng này, Tổng công ty sẽ tập trung vào 2 mũi nhọn là kinh doanh và đầu tư.

Bên cạnh việc duy trì những sản phẩm hiện hữu có hiệu quả, MobiFone sẽ tập trung phát triển các sản phẩm, dịch vụ mới, bao gồm sản phẩm ứng dụng 4G, các sản phẩm IoT, sản phẩm đa dịch vụ, tài chính di động... nhằm hướng tới mục tiêu tăng trưởng doanh thu trong lĩnh vực viễn thông – công nghệ thông tin. Các nhóm cộng đồng khách hàng chính tiếp tục được kế thừa từ năm trước, tuy nhiên các sản phẩm dịch vụ sẽ thiên về kết nối các cộng đồng, chú trọng trải nghiệm của khách hàng để tăng lòng trung thành. Bên cạnh đó, MobiFone sẽ triển khai các chiến dịch khuyến mại lớn xuyên suốt trong năm, ứng dụng sản phẩm trên các lĩnh vực để tạo sự liên kết, cộng hưởng và tăng hiệu quả truyền thông, bán hàng.

Trong năm 2017, Tổng Công ty đẩy mạnh phát triển mạng lưới thông qua đầu tư các thiết bị vô tuyến 3G-4G để không ngừng mở rộng vùng phủ đáp ứng nhu cầu sử dụng data đang gia tăng mạnh mẽ của khách hàng, góp phần nâng cao thương hiệu và hình ảnh của MobiFone. Bên cạnh đó, để bắt kịp xu thế, công nghệ mới và đem lại hiệu quả kinh doanh theo chiến lược, MobiFone sẽ chú trọng đầu tư vào công nghệ thông tin, một trong những lĩnh vực được xác định là mũi nhọn đột phá và mang lại doanh thu cho Tổng Công ty. Ngoài ra, các tuyến truyền dẫn nội tỉnh, metro... sẽ tiếp tục được xây dựng để phục vụ vùng phủ đang được mở rộng mạnh mẽ qua các năm gần đây với mục tiêu tối ưu, tiết kiệm chi phí đi thuê và từng bước làm chủ hệ thống truyền dẫn, giảm tỷ lệ phụ thuộc bên ngoài.

## II. TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ TẠI CÁC CÔNG TY CON

- Danh sách các công ty con MobiFone nắm trên 50% vốn điều lệ (năm 2016):

| Tên doanh nghiệp   | Vốn điều lệ (tỷ đồng) | Lợi nhuận sau thuế 2016 (tỷ đồng) | Tỷ lệ sinh lời trên vốn điều lệ (%) |
|--|-----------------------|-----------------------------------|-------------------------------------|
| Công ty Cổ phần Dịch vụ Kỹ thuật MobiFone (MobiFone Service) (*) | 61,42                 | 24,38                             | 39,69%                              |
| Công ty Cổ phần Công nghệ MobiFone Toàn cầu (MobiFone Global)    | 128,80                | 33,44                             | 25,96%                              |



|  |          |       |        |
|--|----------|-------|--------|
| Công ty Cổ phần dịch vụ gia tăng<br>MobiFone (MobiFone Plus) | 106,00   | 12,09 | 11,41% |
| Công ty Cổ phần nghe nhìn toàn<br>cầu (AVG)                  | 3.628,00 | 54,02 | 1,49%  |

*Ghi chú: (\*) MobiFone nắm quyền chi phối các vấn đề trọng yếu*

- Năm 2016 là một năm thành công với các công ty con của MobiFone, theo đó các công ty con đều mang lại lợi nhuận với tỷ suất sinh lời trên vốn điều lệ ở mức khá cao, điển hình là tỷ lệ sinh lời trên vốn điều lệ tại MobiFone Service đạt 39,69%, tại MobiFone Global đạt 25,96%. Đây cũng là năm đầu tiên Công ty Cổ phần nghe nhìn toàn cầu (AVG) có lợi nhuận đạt 54,02 tỷ đồng.

**Biểu số 1**

**MỘT SỐ CHỈ TIÊU VỀ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH**

| <b>TT</b> | <b>Chỉ tiêu</b>                    | <b>ĐVT</b> | <b>Thực hiện năm 2013</b> | <b>Thực hiện năm 2014</b> | <b>Thực hiện năm 2015</b>                        | <b>Thực hiện năm 2016</b>   |
|-----------|------------------------------------|------------|---------------------------|---------------------------|--|---|
| 1         | Sản phẩm chủ yếu sản xuất          | Dịch vụ    | Thông tin di động         | Thông tin di động         | + Viễn thông – CNTT<br><br>+ Phân phối và bán lẻ | + Viễn thông – CNTT<br><br>+ Phân phối và bán lẻ<br><br>+ Truyền hình<br><br>+ Đa dịch vụ |
| 2         | Tổng doanh thu hợp nhất            | Tỷ đồng    | 39.494                    | 36.258                    | 33.553   | 38.420  |
| 3         | Lợi nhuận trước thuế hợp nhất      | Tỷ đồng    | 7.200                     | 7.483                     | 7.129  | 5.347   |
| 4         | Nộp ngân sách Công ty mẹ           | Tỷ đồng    | 4.882                     | 5.399                     | 7.301  | 4.972   |
| 5         | Kim ngạch xuất khẩu (nếu có)       | 1000 USD   |                           |                           |  |   |
| 6         | Sản phẩm dịch vụ công ích (nếu có) |            |                           |                           |  |   |
| 7         | Kế hoạch vốn đầu tư phát triển     | Tỷ đồng    | 4.040                     | 3.592                     | 2.448  | 5.743   |
| a)        | - Nguồn ngân sách                  | “          |                           |                           |  |   |
| b)        | - Vốn doanh nghiệp                 | “          | 4.040                     | 3.592                     | 2.448  | 5.743   |
| 8         | Tổng số lao động                   | Người      | 4.018                     | 4.038                     | 4.048  | 4.105   |
| 9         | Tổng quỹ lương                     | Tỷ đồng    |                           |                           |  |   |
| a)        | - Quỹ lương quản lý                | Tỷ đồng    | 5,1                       | 4,2                       | 3,9  | 7,5   |
| b)        | - Quỹ lương lao động               | Tỷ đồng    | 960                       | 1.012                     | 1.026  | 1.040   |

**BIỂU SỐ 2**  
**TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ TẠI CÁC CÔNG TY CON DO CÔNG TY MẸ NĂM CỔ PHẦN CHI PHỐI**

| TT  | Tên doanh nghiệp   | Thực hiện năm 2013    |                                  |                           | Thực hiện năm 2014    |                                  |                           | Thực hiện năm 2015    |                                  |                           | Thực hiện năm 2016    |                                  |                           |
|-----|--|-----------------------|----------------------------------|---------------------------|-----------------------|----------------------------------|---------------------------|-----------------------|----------------------------------|---------------------------|-----------------------|----------------------------------|---------------------------|
|     |  | Vốn điều lệ (Tỷ đồng) | Tỷ lệ vốn góp của công ty mẹ (%) | Tổng vốn đầu tư (Tỷ đồng) | Vốn điều lệ (Tỷ đồng) | Tỷ lệ vốn góp của công ty mẹ (%) | Tổng vốn đầu tư (Tỷ đồng) | Vốn điều lệ (Tỷ đồng) | Tỷ lệ vốn góp của công ty mẹ (%) | Tổng vốn đầu tư (Tỷ đồng) | Vốn điều lệ (Tỷ đồng) | Tỷ lệ vốn góp của công ty mẹ (%) | Tổng vốn đầu tư (Tỷ đồng) |
| 1   | Các công ty con do công ty mẹ nắm giữ 100% vốn điều lệ (cấp 2) |                       |                                  |                           |                       |                                  |                           |                       |                                  |                           |                       |                                  |                           |
| 2   | Các công ty con do công ty mẹ nắm giữ cổ phần chi phối (cấp 2) |                       |                                  |                           |                       |                                  |                           |                       |                                  |                           |                       |                                  |                           |
| 2.1 | Công ty Cổ phần Dịch vụ Kỹ thuật MobiFone                      | 50,00                 | 32,0%                            | 16,00                     | 60,00                 | 32,0%                            | 19,20                     | 60,00                 | 32,0%                            | 19,20                     | 61,42                 | 31,3%                            | 19,20                     |
| 2.2 | Công ty Cổ phần Công nghệ MobiFone Toàn cầu                    | 100,00                | 62,3%                            | 62,33                     | 111,99                | 62,3%                            | 69,81                     | 111,99                | 69,4%                            | 77,75                     | 128,80                | 69,4%                            | 89,41                     |
| 2.3 | Công ty Cổ phần dịch vụ gia tăng MobiFone                      | 105,93                | 96,3%                            | 102,00                    | 105,93                | 96,3%                            | 102,00                    | 106,00                | 96,2%                            | 102,00                    | 106,00                | 96,2%                            | 102,00                    |
| 2.4 | Công ty Cổ phần nghe nhìn toàn cầu                             | -                     | -                                | -                         | -                     | -                                | -                         | -                     | -                                | -                         | 3.628,00              | 95,0%                            | 3.446,60                  |