

**BÁO CÁO ĐÁNH GIÁ VỀ KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SẢN XUẤT
KINH DOANH NĂM 2017 VÀ 03 NĂM GẦN NHẤT**

Năm báo cáo: 2017

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 2014-2016

Giai đoạn 2014-2016 là giai đoạn mà Tổng công ty Viễn thông MobiFone có nhiều chuyển biến trong chiến lược kinh doanh trong đó năm 2016 là năm đầu tiên trong giai đoạn phát triển 5 năm 2016 – 2020 trong đó đẩy mạnh sản xuất kinh doanh dựa trên **4 trụ cột Viễn thông & CNTT - Truyền Hình - Phân phối & Bán lẻ - Đa dịch vụ**. 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 2014-2016 đạt **108.231** tỷ đồng.
- Tổng lợi nhuận trước thuế hợp nhất phát sinh từ 2014-2016 của MobiFone đạt **19.959** tỷ đồng.
- Riêng Công ty mẹ đã đóng góp vào nộp ngân sách trong giai đoạn này là **17.672** 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 2017

MobiFone đã phấn đấu và nỗ lực hoàn thành các chỉ tiêu đánh giá xếp loại doanh nghiệp mà Bộ Thông tin & Truyền thông (TT&TT) đã giao tại Quyết định số 623/QĐ-BTTTT ngày 27/4/2017, cụ thể:

- Doanh thu hợp nhất toàn TCT thực hiện **44.206** tỷ đồng, đạt 100% so với kế hoạch. Trong đó, doanh thu Công ty mẹ đạt **40.109** tỷ đồng, vượt 1% so với kế hoạch.
- Lợi nhuận sau thuế Công ty mẹ: đạt **4.499** tỷ đồng, vượt 1% so với kế hoạch.
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/VCSH: đạt **25,69%**, hoàn thành 100% so với kế hoạch.

So với năm 2016, doanh thu hợp nhất MobiFone đạt mức tăng trưởng 15% trong đó doanh thu Công ty mẹ tăng trưởng 13%. Bên cạnh đó, MobiFone cũng duy trì được tốc độ tăng lợi nhuận trước thuế Công ty mẹ hơn 6%. Trong bối cảnh nhiều khó khăn và thách thức, bằng sức mạnh và quyết tâm của tập thể cán bộ công nhân viên, MobiFone đã hoàn thành tất cả các chỉ tiêu, kế hoạch sản xuất kinh doanh được giao.

Năm 2017 là năm có khối lượng đầu tư cao trong các năm gần đây, trong đó MobiFone đã hoàn thành giải ngân là 7.611 tỷ đồng trong tổng số 10.177 tỷ đồng kế hoạch của năm 2017.

Trong năm 2017, MobiFone đã đưa vào phát sóng mới hơn 5.000 trạm 3G và hơn 4.000 trạm 4G, đáp ứng lưu lượng thuê bao data tăng trưởng mạnh. Việc triển khai mở rộng vùng phủ sóng giúp nâng cao chất lượng mạng lưới, tăng cường trải nghiệm với người dùng mạng MobiFone.

Năm 2017, MobiFone cũng đã ban hành các gói cước, dịch vụ tích hợp giữa truyền hình – viễn thông, viễn thông – bán lẻ.

Năm 2017, cũng là năm MobiFone có nhiều hợp tác với các tập đoàn công nghệ hàng đầu thế giới và Việt Nam, mang về những công nghệ mới nhất, hoàn thiện hệ sinh thái cung cấp đa dạng các dịch vụ, sản phẩm cho người dùng Việt Nam.

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 2014-2016

Trước năm 2015, ngành nghề kinh doanh chính của MobiFone là tập trung vào các lĩnh vực cốt lõi bao gồm cung cấp dịch vụ thông tin di động và các dịch vụ giá trị gia tăng. Công tác đầu tư trong giai đoạn này là tiến tới việc hoàn thành cấu trúc mạng lưới phủ sóng, 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. Tuy nhiên, trong điều kiện đầu tư bị hạn chế suốt

thời kỳ dài 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,...

Năm 2015, MobiFone tách khỏi Tập đoàn Bru chính Viễn thông Việt Nam và trở thành Tổng công ty trực thuộc Bộ TT&TT. Định hướng phát triển của MobiFone là trở thành một doanh nghiệp viễn thông – CNTT hàng đầu cả nước với 4 ngành nghề chính Viễn thông & CNTT - Truyền Hình - Phân phối & Bán lẻ - Đa dịch vụ. Do đó, những tồn tại về công tác đầu tư những năm trước 2015 đã được khắc phục nhanh chóng trong 2 năm 2015-2016 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. Kết quả sản xuất kinh doanh trong năm 2016 với tốc độ tăng trưởng doanh thu 14,5% đã cho thấy những tín hiệu tích cực, khẳng định định hướng phát triển đúng đắn của Tổng công ty trong giai đoạn mới.

Trong năm 2016, 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.

Cũng trong năm 2016, MobiFone đã đầu tư mạnh vào các công trình kiến trúc trọng điểm, 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. Đồng thời, MobiFone không ngừng mở rộng hệ thống phân phối-bán lẻ 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.

2.2. Năm 2017

Trong năm 2017, MobiFone tiếp tục đầu tư để hoàn thiện mạng lưới thông tin di động, tăng cường phát sóng các trạm 4G để đảm bảo chất lượng và mở rộng vùng phủ sóng, bắt kịp xu hướng của thị trường. Tổng số lượng trạm đã đưa vào phát sóng mới bao gồm hơn 5.000 trạm 3G và hơn 4.000 trạm 4G, đáp ứng lưu lượng thuê bao data tăng trưởng ✓

mạnh. Việc triển khai mở rộng vùng phủ sóng giúp nâng cao năng lực mạng lưới, tăng cường trải nghiệm với người dùng mạng MobiFone.

Bên cạnh đó, MobiFone đã hoàn thiện mạng lưới truyền dẫn, hiệu quả chi phí thuê kênh, tăng cường tính chủ động trong công tác vận hành khai thác. Hạ tầng truyền dẫn của MobiFone đã trải rộng khắp các tỉnh thành phố lớn, với dung lượng đáp ứng nhu cầu truyền dẫn di động và có thể mở rộng thêm. MobiFone định hướng tiếp tục mở rộng kinh doanh lĩnh vực truyền dẫn, hướng tới đối tượng khách hàng lớn như doanh nghiệp thương mại, cơ quan, tổ chức với số lượng người dùng lớn.

3. Những thay đổi chủ yếu

3.1. Đầu tư mới

Trong bối cảnh nhiều khó khăn và thách thức chung của các doanh nghiệp viễn thông khi người dùng chuyển dần từ các dịch vụ thoại truyền thống sang các dịch vụ OTT (Over The Top – dịch vụ trên nền Internet) như Zalo, Viber, Skype ..., doanh thu 2017 sụt giảm, MobiFone đã tập trung vào nâng cao chất lượng dịch vụ, đầu tư thêm các hệ thống tối ưu dữ liệu data (3G, 4G), tránh tắc nghẽn mạng, hạn chế suy giảm chất lượng xem video, lướt web của khách hàng. Các dự án không có hiệu quả cao hoặc chưa trực tiếp mang lại doanh thu được hạn chế trong danh mục đầu tư của MobiFone 2017.

Ngoài ra, để đảm bảo hiệu quả cao nhất trong đầu tư, MobiFone đã xây dựng khối lượng các dự án đầu tư mới trong đó đảm bảo tính đồng bộ về Thiết bị - Hạ tầng - Truyền dẫn - Kinh doanh cũng như hiệu quả đầu tư tổng thể của các dự án mới. Các dự án xây dựng cơ sở hạ tầng được giao cùng tiến độ với trạm phát sóng, cùng với các dự án mới về truyền dẫn và các hệ thống công nghệ thông tin phục vụ công tác sản xuất kinh doanh của MobiFone.

3.2. Chiến lược kinh doanh

Trong giai đoạn 2014-2017, 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 kết hợp thiết bị/dịch vụ di động/dịch vụ truyền hình IP), triển khai các chiến dịch bán hàng, khuyến mại xuyên suốt cả năm và thống nhất trên quy mô toàn quốc.

Bên cạnh đó, MobiFone 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.

3. 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 đặt 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 chưa đứng bắt 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.

4. Triển vọng và kế hoạch trong tương lai

Trong bối cảnh thị trường viễn thông năm 2018 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. Vì vậy, trong năm 2018 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, MobiFone 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 2018, tiếp tục chiến lược đầu tư phát triển đã được hoạch định, MobiFone sẽ tập trung đầu tư phủ sóng 3G, 4G nhằm mở rộng vùng phủ đến các khu vực vùng sâu vùng xa, biển đảo, hướng tới mục tiêu phủ sóng toàn quốc. Dự kiến trong 2018, MobiFone sẽ đầu tư thêm khoảng 3.000 trạm 3G và 7.500 trạm 4G.

Bên cạnh lĩnh vực di động, MobiFone sẽ tăng cường đầu tư lĩnh vực công nghệ thông tin với các hệ thống trực tiếp phục vụ sản xuất kinh doanh, hệ thống hỗ trợ công tác an toàn an ninh mạng. MobiFone chỉ đầu tư mua ngoài các phần cứng, máy chủ, gia tăng hàm lượng tự sản xuất thông qua việc tận dụng nhân lực nội bộ để lập trình và xây dựng phần mềm. ✓

II. TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ TẠI CÁC CÔNG TY CON

- Danh sách các công ty con MobiFone nắm trên 50% vốn điều lệ (năm 2017):

Tên doanh nghiệp	Vốn điều lệ (tỷ đồng)	Lợi nhuận sau thuế 2017 (tỷ đồng)	Tỷ lệ sinh lãi trên vốn điều lệ (%) (**)
Công ty Cổ phần Dịch vụ Kỹ thuật MobiFone (MobiFone Service) (*)	70,63	26,30	37,23%
Công ty Cổ phần Công nghệ MobiFone Toàn cầu (MobiFone Global)	139,10	41,27	29,67%
Công ty Cổ phần dịch vụ gia tăng MobiFone (MobiFone Plus)	106,00	0,57	0,54%
Công ty Cổ phần nghe nhìn toàn cầu (AVG)	3.628,00	-73,64	-2,02%

Ghi chú:

- (*): MobiFone nắm quyền chi phối các vấn đề trọng yếu.
- (**): Năm 2017 chỉ tiêu tỷ lệ sinh lãi trên vốn điều lệ (lợi nhuận sau thuế trên vốn điều lệ - theo báo cáo từ Ban Tài chính). Từ năm 2018 chỉ tiêu này được tính là tỷ suất lợi nhuận sau thuế/vốn chủ sở hữu.

Biểu số 1
MỘT SỐ CHỈ TIÊU VỀ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện năm 2014	Thực hiện năm 2015	Thực hiện năm 2016	Thực hiện năm 2017
1	Sản phẩm chủ yếu sản xuất	Dịch vụ	Thông tin di động	+ Viễn thông – CNTT + Phân phối và bán lẻ	+ Viễn thông – CNTT + Phân phối và bán lẻ + Truyền hình + Đa dịch vụ	+ Viễn thông – CNTT + Phân phối và bán lẻ + Truyền hình + Đa dịch vụ
2	Tổng doanh thu hợp nhất	Tỷ đồng	36.258	33.553	38.420	44.206
3	Lợi nhuận trước thuế hợp nhất	Tỷ đồng	7.483	7.129	5.347	5.642
4	Nộp ngân sách Công ty mẹ	Tỷ đồng	5.399	7.301	4.972	5.148
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	3.592	2.448	5.743	7.611
a)	- Nguồn ngân sách	“				
b)	- Vốn doanh nghiệp	“	3.592	2.448	5.743	7.611
8	Tổng số lao động	Người	4.038	4.048	4.105	4.109
9	Tổng quỹ lương	Tỷ đồng				
a)	- Quỹ lương quản lý	Tỷ đồng	4,2	3,9	7,5	8,3
b)	- Quỹ lương lao động	Tỷ đồng	1.012	1.026	1.040	1.124

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 2014			Thực hiện năm 2015			Thực hiện năm 2016			Thực hiện năm 2017		
		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	60,00	32,0%	19,20	60,00	32,0%	19,20	61,42	31,3%	19,20	70,63	31,3%	22,08
2.2	Công ty Cổ phần Công nghệ MobiFone Toàn cầu	111,99	62,3%	69,81	111,99	69,4%	77,75	128,80	69,4%	89,41	139,10	69,4%	96,56
2.3	Công ty Cổ phần dịch vụ gia tăng MobiFone	105,93	96,3%	102,00	106,00	96,2%	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	3.628,00	95,0%	3.446,60