

Số: 01/BC-TGD/2023/MFS

Hà Nội, ngày 06 tháng 6 năm 2023

**BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2022
VÀ KẾ HOẠCH TRIỂN KHAI NĂM 2023 CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC
CÔNG TY MOBIFONE SERVICE**

(Tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2023)

KÍNH GỬI: QUÝ VỊ CỔ ĐÔNG

- Căn cứ vào chức năng, nhiệm vụ của Tổng Giám đốc Công ty quy định tại Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần dịch vụ kỹ thuật MobiFone;
- Căn cứ kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2022 của Công ty cổ phần dịch vụ kỹ thuật MobiFone;

Ban Tổng Giám đốc Công ty cổ phần dịch vụ kỹ thuật MobiFone (MobiFone Service) báo cáo kết quả hoạt động SXKD năm 2022 và kế hoạch triển khai năm 2023 với Quý cổ đông như sau:

I. KẾT QUẢ CÔNG TÁC SXKD NĂM 2022

1. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu năm 2022:

- Tổng doanh thu thực hiện 419,186 tỷ đồng, đạt 55,0% kế hoạch năm.
 - + Doanh thu với MobiFone thực hiện 377,663 tỷ đồng, đạt 93,5% kế hoạch năm.
 - + Doanh thu hợp nhất với MobiFone thực hiện 41,523 tỷ đồng, đạt 11,6% kế hoạch năm.
- Lợi nhuận sau thuế thực hiện 21,518 tỷ đồng, đạt 76,9% kế hoạch năm.

2. Đánh giá kết quả hoạt động SXKD năm 2022:

a) Dịch vụ Call Center với MobiFone:

- Duy trì được doanh thu ổn định chuyển tiếp, hoàn thành 106% kế hoạch năm.
- Doanh thu Outbound chăm sóc khách hàng đạt 1,219 tỷ đồng, hoàn thành 100% kế hoạch.
- Doanh thu Outbound cho thuê nhân công và hệ thống đạt 3,1 tỷ đồng, hoàn thành 110,7% kế hoạch.
- Doanh thu phân phối dịch vụ giá trị gia tăng trên mSocial đạt 56,7 tỷ đồng, hoàn thành 122% kế hoạch năm nhờ mở rộng thị phần phục vụ tại các địa bàn.

- Doanh thu cho thuê hệ thống tổng đài IPCC đạt 9,9 tỷ đồng, hoàn thành 107% kế hoạch năm.
- Mở rộng thị phần cung cấp dịch vụ Inbound nhân công đã tại các địa bàn, qua đó đóng góp hơn 47 tỷ đồng doanh thu trong năm 2022, hoàn thành 102% kế hoạch.
- Ngoài việc gia hạn các hợp đồng dịch vụ cũ, Công ty đã triển khai được mới một số dịch vụ: khảo sát dịch vụ tại các cửa hàng MobiFone, xác minh thông tin thuê bao...

b) Dịch vụ Hỗ trợ nghiệp vụ với MobiFone:

- Năm 2022, Công ty triển khai tổng cộng 33 hợp đồng cho 19 đơn vị trực thuộc MobiFone, cung cấp tổng cộng 1.187 nhân sự, tổng giá trị hợp đồng đạt 100,7 tỷ đồng, hoàn thành kế hoạch đề ra. Năm 2022 không có hợp đồng với đơn vị mới, tuy nhiên một số hợp đồng hiện đang triển khai tăng về khối lượng nhân sự thực hiện dịch vụ đã giúp hoàn thành kế hoạch đã đặt ra.
- Công ty luôn thực hiện chi trả tiền lương đầy đủ, đúng hạn cho người lao động, thực hiện đầy đủ các chính sách, chế độ BHXH... cho người lao động để tăng tính gắn kết và nâng cao uy tín, thương hiệu.

c) Dịch vụ Hạ tầng – Viễn thông với MobiFone:

- Duy trì ổn định dịch vụ Vận hành khai thác - Ứng cứu thông tin (VHKT-ƯCTT) tại Trung tâm Mạng lưới MobiFone miền Bắc (bao gồm CSHT trạm BTS và cáp quang), tăng trưởng doanh thu nhờ việc bổ sung dịch vụ VHKT-ƯCTT cáp quang tại địa bàn 8 tỉnh, chiếm hơn 40% khối lượng địa bàn tại Trung tâm Mạng lưới MobiFone miền Bắc.
- Cung cấp mới dịch vụ VHKT-ƯCTT cáp quang tại địa bàn Trung tâm Mạng lưới MobiFone miền Trung. Thực hiện VHKT, ƯCTT tại 5 tỉnh, thành phố trọng điểm.
- Ổn định, đảm bảo chất lượng cung cấp dịch vụ VHKT-ƯCTT tại Cà Mau cho Trung tâm Mạng lưới MobiFone miền Nam.
- Xây dựng đội ngũ triển khai tự thực hiện toàn bộ các hợp đồng VHKT-ƯCTT tại địa bàn miền Bắc và miền Nam; Tự xây dựng chương trình quản lý công việc của nhân viên vận hành để có thể thống kê, đánh giá tải công việc của cá nhân, từ đó có phương án điều hành, bố trí nhân sự linh hoạt, hiệu quả hơn, đảm bảo chất lượng cung cấp dịch vụ.
- Tăng trưởng các doanh thu cho thuê CSHT nhà trạm với các nhà mạng khác ngoài MobiFone. Tiếp tục thực hiện các hoạt động đo kiểm đánh giá chất lượng mạng theo TCVN, QCVN đạt kết quả tốt.
- Thực hiện các công việc liên quan đến công tác cải tạo, tối ưu, sửa chữa, bảo dưỡng, bảo trì trên mạng lưới của MobiFone.

d) Dịch vụ Giá trị gia tăng với MobiFone:

- Duy trì, tối ưu, nâng cấp các hệ thống dịch vụ đảm bảo hoàn thành kế hoạch doanh thu các dịch vụ chuyển tiếp trong MobiFone. Đảm bảo hoạt động ổn định các hệ thống và chất lượng khi cung cấp dịch vụ.
- Công ty đã tự triển khai toàn bộ các chương trình khuyến mại và dịch vụ mới (Data IP, Data Transfer).
- Xây dựng đội ngũ làm chủ về công nghệ có thể tự triển khai được các dịch vụ Số mới theo yêu cầu: Cụ thể xây dựng được App Khám chữa bệnh từ xa, App ứng dụng AR&VR trong giáo dục ...

e) Doanh thu hợp nhất với MobiFone:

- Đã ký kết, triển khai một số hợp đồng mới với khách hàng Vietlott, ASUS (lĩnh vực Call Center, SMCC).
- Tham gia triển khai các hợp đồng xây dựng hệ thống cáp quang Metro, Lastmile, tại Nghệ An.
- Triển khai dịch vụ nhân công thực hiện gán nhãn giọng nói cho Công ty TNHH BPO.MP với quy mô hợp đồng 1,7 tỷ đồng/năm.
- Tiếp tục làm việc với các đại lý quảng cáo di động SMS Brandname, mở rộng thêm tập khách hàng nhằm gia tăng doanh thu.
- Duy trì doanh thu bán vé máy bay đạt bình quân 900 triệu đồng/tháng.
- Đã hoàn thiện ứng dụng demo sản phẩm AR&VR trong lĩnh vực giáo dục: Đã hoàn thành xây dựng ứng dụng demo sản phẩm trong lĩnh vực giáo dục, dự kiến triển khai dịch vụ vào năm 2023.
- Đã hoàn thiện xây dựng ứng dụng Khám chữa bệnh từ xa (thuộc lĩnh vực Y tế số) phiên bản Android, tiếp tục hoàn thiện phiên bản iOS để triển khai thử nghiệm trong năm 2023.

f) Nguyên nhân khách quan:

Công ty đã chủ động triển khai nhiều giải pháp gia tăng doanh thu, lợi nhuận, tuy nhiên có một số yếu tố khách quan đã tác động trực tiếp đến kết quả SXKD năm 2022:

TT	Yếu tố khách quan	Giá trị doanh thu bị ảnh hưởng	Giá trị lãi gộp bị ảnh hưởng	Ghi chú
1	Giảm doanh thu, lãi gộp từ việc cắt hủy 335 tuyến viba so với kế hoạch đã lập từ tháng 11/2021	10.476	9.428	Kế hoạch SXKD năm 2022 được xây dựng từ tháng 11/2021 bao gồm doanh thu cho thuê 335 tuyến viba

TT	Yếu tố khách quan	Giá trị doanh thu bị ảnh hưởng	Giá trị lãi gộp bị ảnh hưởng	Ghi chú
2	Giảm doanh thu, lãi gộp từ các dịch vụ GTGT với MobiFone do chậm phê duyệt, dừng triển khai	8.676	1.976	Các dịch vụ GTGT đề xuất theo chuỗi giá trị không được phê duyệt triển khai hoặc chậm phê duyệt. Một số dịch vụ theo kế hoạch năm 2022 bị dừng triển khai
3	Thị trường suy thoái sau đại dịch Covid-19, các doanh nghiệp tiết giảm, cắt giảm chi phí	288.145	0	Xây dựng kế hoạch phân đấu ở mức cao, tuy nhiên gặp khó khăn do thị trường suy thoái

(1) Doanh thu dịch vụ GTGT với MobiFone bị suy giảm **8,676 tỷ đồng**, dẫn đến lãi gộp bị ảnh hưởng **1,976 tỷ đồng**, lợi nhuận sau thuế bị ảnh hưởng **1,58 tỷ đồng**, cụ thể:

- Dừng cung cấp ứng dụng MobiFone Next từ tháng 4/2022; dừng cung cấp các dịch vụ đấu trường tri thức, yêu thể thao, thuê bao may mắn trong quý IV/2022. Doanh thu bị ảnh hưởng: 2,339 tỷ đồng.
- Chậm phê duyệt đề xuất dịch vụ Data Transfer: đề xuất từ tháng 10/2021, phê duyệt chủ trương vào tháng 10/2022. Doanh thu bị ảnh hưởng: 2,7 tỷ đồng.
- Dịch vụ thanh toán qua 9029 không triển khai được do vướng mắc chính sách từ Tổng Công ty Viễn thông MobiFone. Doanh thu bị ảnh hưởng: 3,637 tỷ đồng.

(2) Lợi nhuận thực hiện năm 2022 suy giảm chủ yếu đến từ việc 335 tuyến viba bị MobiFone cắt hủy so với kế hoạch năm 2022 đã lập, dẫn đến doanh thu giảm **10,476 tỷ đồng**, lãi gộp **giảm 9,428 tỷ đồng** và lợi nhuận sau thuế **giảm 7,543 tỷ đồng**.

(3) Công ty MobiFone Service đã xây dựng kế hoạch chi tiết và tập trung triển khai kế hoạch ngay từ đầu năm: đóng gói sản phẩm, dịch vụ; tổ chức đào tạo, tái đào tạo cho đội ngũ CBNV hiện hữu; liên tục tuyển dụng bộ máy kinh doanh; tổ chức khảo sát thị trường và liên tục cập nhật danh sách khách hàng tiềm năng tại từng địa bàn, giao chỉ tiêu doanh thu cho toàn bộ các đơn vị hàng tháng... Tuy nhiên kết quả triển khai còn chưa đạt kỳ vọng do một số nguyên nhân chủ yếu:

- 6 tháng đầu năm 2022, Công ty bị ảnh hưởng bởi dịch Covid-19 bùng phát tại một số thị trường lớn khu vực phía Bắc như Hà Nội, Hải Phòng.
- Các thị trường lớn như TP.HCM, Đồng Nai, Cần Thơ, Đà Nẵng sau đại dịch Covid-19 bị ảnh hưởng nặng nề bởi tình hình kinh tế, các doanh nghiệp tiết giảm, cắt giảm chi phí, đặc biệt là các doanh nghiệp quy mô vừa và nhỏ chưa có nhu cầu chuyển đổi ngay sang sử dụng các sản phẩm, dịch vụ CNTT.

- Mức độ cạnh tranh trên thị trường rất cao; Khó tham gia đấu thầu với các nhà mạng khác (Vinaphone, Viettel...) khi mang thương hiệu Công ty con của MobiFone như tham gia đấu thầu dịch vụ CSKH với Vinaphone, ...

3. Công tác tổ chức, lao động – tiền lương:

- Về lao động: Tổng số lao động có mặt tại Công ty đến ngày 31/12/2022 là 2.307 người, trong đó, khối Văn phòng Công ty: 51 nhân sự, khối Văn phòng Chi nhánh: 88 nhân sự, khối lao động trực tiếp: 2.168 nhân sự. Trong đó, lao động có trình độ Đại học và trên đại học: 1.218 nhân sự chiếm 52,8% tổng số lao động toàn Công ty; trình độ cao đẳng, trung cấp và lao động đã qua đào tạo: 1089 nhân sự, chiếm 47,2% tổng lao động toàn Công ty.
- Trong bối cảnh còn gặp rất nhiều khó khăn, công ty đã nỗ lực duy trì các chính sách tiền lương, phúc lợi... Tuy nhiên, Công ty còn gặp nhiều khó khăn trong công tác giữ chân người lao động, thu nhập bình quân năm 2022 của người lao động chỉ đạt 8,1 triệu đồng/người/tháng, còn khiêm tốn so với mặt bằng các đơn vị cùng ngành nghề.
- Thực hiện tốt công tác quản lý nhân sự, công tác BHXH, BHYT, BHTN, ký kết Hợp đồng lao động với CBNV và thực hiện đầy đủ 100% quyền và nghĩa vụ đối với người lao động. Tăng cường công tác quản lý, giám sát việc thực hiện các chính sách đối với người lao động, đặc biệt là khối lao động trực tiếp, đảm bảo tuân thủ đúng quy định của Pháp luật và Công ty.
- Thường xuyên tổ chức đào tạo, tái đào tạo nghiệp vụ chăm sóc khách hàng, nghiệp vụ bán hàng cho nhân viên tư vấn tại các Chi nhánh MobiFone Service khu vực, định kỳ kiểm tra, đánh giá chất lượng nhằm đảm bảo ổn định, nâng cao chất lượng trả lời khách hàng theo đúng yêu cầu của khách hàng. Đào tạo đầy đủ PCCC, PCCN, ATVSLĐ cho đội ngũ VHKT, UCTT.

4. Công tác tài chính – kế toán:

Thực hiện một cách nghiêm túc, công khai, minh bạch công tác Tài chính – Kế toán theo quy định của Pháp luật và thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ với cổ đông, đối với Tổng Công ty và Nhà nước, cụ thể:

- Thực hiện chi trả cổ tức bằng tiền mặt cho các cổ đông theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2022.
- Tổ chức bộ máy kế toán và công tác kế toán, tài chính trong toàn Công ty phù hợp với nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của Công ty, theo đúng quy định về kế toán của Nhà nước và Quy chế quản lý tài chính của Công ty.

- Thực hiện các biện pháp huy động vốn đáp ứng cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Tính toán, ghi chép, hạch toán, phản ánh đầy đủ, chính xác, trung thực tài sản, hàng hóa, tiền vốn, các khoản phải thu, phải trả, nộp ngân sách Nhà nước và các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong các hoạt động của Công ty.
- Thường xuyên kiểm tra, thẩm định đối với các báo cáo tài chính, kế toán của các đơn vị trực thuộc Công ty định kỳ (quý, năm) đảm bảo công tác kế toán, tài chính tại các đơn vị trực thuộc Công ty được thực hiện theo đúng quy định của Công ty và Nhà nước.
- Thực hiện kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2022 và thực hiện quyết toán thuế theo đúng quy định của nhà nước.
- Chú trọng sử dụng hiệu quả nguồn vốn đầu tư, nguồn vốn nhân rồi tại từng thời điểm.
- Đảm bảo các sổ kế toán thích hợp được lưu giữ đầy đủ để phản ánh tình hình tài chính của công ty với mức độ chính xác, hợp lý tại bất kỳ thời điểm nào và thực hiện tuân thủ các chế độ kế toán.
- Quản lý tài sản của công ty thông qua phần mềm quản lý tài sản của công ty.

II. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2023:

1. Chỉ tiêu kế hoạch năm 2023:

Trên cơ sở định hướng, mục tiêu tăng trưởng và các nhiệm vụ chính giai đoạn 2023 – 2025 Hội đồng quản trị Công ty đề ra và thực tế tình hình hoạt động SXKD, Ban Tổng Giám đốc đã tổ chức xây dựng kế hoạch SXKD và kế hoạch hành động năm 2023:

Đơn vị tính: Triệu đồng

TT	NỘI DUNG	THỰC HIỆN NĂM 2022	KẾ HOẠCH NĂM 2023 (*)	KH 2023/ TH 2022
1	Tổng doanh thu	419.186	451.959	107,8%
2	Doanh thu hợp nhất với MobiFone	41.523	47.000	113,2%
3	Lợi nhuận sau thuế	21.518	22.000	102,2%
4	Hệ số khả năng thanh toán nợ đến hạn	2,94	> 1	-

(*) *Kế hoạch được xây dựng trong điều kiện các hoạt động SXKD trở lại bình thường và Công ty MobiFone Service được triển khai các dịch vụ mới, công việc mới theo đúng quy hoạch, chuỗi giá trị của MobiFone, không bị cắt giảm dịch vụ, suy giảm doanh thu từ việc điều chỉnh chính sách của MobiFone.*

2. Kế hoạch hành động đối với từng lĩnh vực, dịch vụ:

Trên cơ sở kế hoạch SXKD năm 2023 như trên, Ban Tổng Giám đốc đã xây dựng kế hoạch, rà soát tình hình thực tế và dự kiến doanh thu chi tiết từng tháng, quý theo các nhóm sản phẩm dịch vụ như sau:

- Theo nhóm các sản phẩm dịch vụ cốt lõi: Bao gồm 03 lĩnh vực sản phẩm, dịch vụ cốt lõi của Công ty: Dịch vụ Chăm sóc khách hàng, Dịch vụ Hạ tầng – Viễn thông và Dịch vụ Giá trị gia tăng;
- Theo nhóm các sản phẩm dịch vụ cho MobiFone và cho khách hàng ngoài MobiFone.
- Phát triển các dịch vụ mới với MobiFone: Nhóm dịch vụ Chăm sóc khách hàng (Call Center, SMCC, cho thuê nhân sự...); Nhóm dịch vụ giá trị gia tăng (dịch vụ Data IP, Data transfer, các dịch vụ ứng); nhóm dịch vụ Hạ tầng – Viễn thông (Vận hành khai thác - Ứng cứu thông tin CSHT trạm BTS và cáp quang, đo kiểm, sửa chữa, lắp đặt thiết bị), mở rộng quy mô tại các địa bàn mới; đại lý cung cấp dịch vụ, sản phẩm công nghệ thông tin của MobiFone.
- Phát triển các dịch vụ mới hướng tới các khách hàng ngoài MobiFone: Dịch vụ y tế số, dịch vụ data code, dịch vụ quảng cáo di động Voice Brandname, nghiên cứu các dịch vụ mới, cung cấp thiết bị, hàng hóa...

a) Dịch vụ với MobiFone:

Dịch vụ Chăm sóc khách hàng:

- Duy trì ổn định doanh thu cũ, đảm bảo chất lượng dịch vụ: Hệ thống và nhân công trả lời khách hàng Inbound, gọi ra chăm sóc khách hàng Outbound, phân phối VAS trên hệ thống mSocial, SMCC và Livechat, thu cước, hỗ trợ nghiệp vụ (cung cấp nhân sự) cho các đơn vị trực thuộc Tổng công ty.
- Mở rộng quy mô cung cấp một số dịch vụ: Inbound (tiếp nhận lưu lượng cuộc gọi từ đối tác khác ngừng hoạt động), hỗ trợ nghiệp vụ, ...
- Triển khai một số dịch vụ mới: Xác minh thông tin thuê bao, đấu nối, khảo sát cửa hàng...
- Tiếp tục đề xuất đầu tư giải pháp Omni Channel Contact Center phục vụ công tác chăm sóc khách hàng, bán hàng đa kênh cho Tổng công ty.

Dịch vụ Hạ tầng – Viễn thông:

- Duy trì ổn định doanh thu cũ, đảm bảo chất lượng dịch vụ: Cho thuê CSHT trạm BTS, VHKT-U'CTT trạm BTS và cáp quang.
- Tiếp tục đề xuất mở rộng quy mô cung cấp dịch vụ Vận hành khai thác - Ứng cứu thông tin trên địa bàn toàn quốc.
- Triển khai các dịch vụ kỹ thuật tại các Trung tâm Mạng lưới miền (Bảo dưỡng, sửa chữa, cải tạo CSHT và thiết bị; Di chuyển trạm, cáp quang; Phòng chống lụt bão...) và Trung tâm Đo kiểm & Sửa chữa thiết bị Viễn thông (Đo QCVN, Đo kiểm tối ưu, Đo Benchmarking).
- Tiếp tục triển khai công tác đầu tư ô tô, máy hàn, máy đo, ATS, công cụ dụng cụ, phần mềm quản trị để nâng cao hiệu quả, chuyên nghiệp hóa công tác VHKT, U'CTT cho mạng lưới.
- Triển khai mạng PON, GPON để cung cấp tập điểm, phát triển dịch vụ Internet truyền hình MobiFiber.

Dịch vụ Giá trị gia tăng:

- Duy trì ổn định doanh thu cũ, đảm bảo chất lượng dịch vụ: Liveinfo Platform, một số chương trình khuyến mại trúng thưởng chuyển tiếp.
- Tối ưu thuật toán, gia tăng doanh thu dịch vụ Ứng tiền ở mức tối đa.
- Triển khai kinh doanh các dịch vụ mới đã được phê duyệt theo kế hoạch: Data Transfer, Data IP.
- Tiếp tục đề xuất triển khai các dịch vụ theo quy hoạch chuỗi giá trị với MobiFone: Ứng tiền không phí, Ứng Data, Livescreen.

Phân phối sản phẩm, dịch vụ của MobiFone:

Triển khai hợp đồng đại lý với MobiFone để tham gia phân phối các sản phẩm, dịch vụ của MobiFone, tập trung vào các sản phẩm chính như: MobiFiber, Smart Office, mInvoice..., giao chỉ tiêu kế hoạch đến từng đơn vị, nhân viên bán hàng và chi trả lương 3P theo KPI sản phẩm.

b) Dịch vụ ngoài MobiFone:

- Duy trì ổn định doanh thu cũ, đảm bảo chất lượng dịch vụ: Cho thuê CSHT trạm BTS; SMS Brandname; Call Center khách hàng ASUS, SMCC khách hàng Vietlott, các hợp đồng dịch vụ CSKH khách hàng nhỏ lẻ (cho thuê nhân công, đại lý thu bảo hiểm, gán nhãn giọng nói/khuôn mặt, ...), bán vé máy bay, ...

- Tiếp tục xây dựng đội ngũ nhân sự kinh doanh triển khai tiếp cận nhóm khách hàng mục tiêu trong lĩnh vực Call Center, cho thuê nhân sự: Tài chính, ngân hàng, bảo hiểm, thương mại điện tử, bất động sản.
- Tiếp tục tìm kiếm đối tác để cung cấp các dịch vụ kỹ thuật (lắp đặt thiết bị, truyền dẫn lastmile, thi công xây dựng cáp quang metro, đo kiểm...), các công việc cung cấp thiết bị viễn thông như mua sắm anten, cáp quang...cho các nhà mạng.
- Hoàn thiện sản phẩm Khám chữa bệnh từ xa (lĩnh vực Y tế số) và thử nghiệm nội bộ, thương mại hóa sản phẩm trong năm 2023.

c) Lợi nhuận:

- Tiếp tục tăng cường tự triển khai các công việc, dịch vụ theo lộ trình đã đề ra để tối ưu hiệu quả, gia tăng lợi nhuận.
- Thực hiện rà soát toàn bộ lĩnh vực hoạt động, kinh doanh của Công ty để tiếp tục triển khai các giải pháp tiết giảm chi phí nhằm hoàn thành kế hoạch lợi nhuận.

Trên đây là Báo cáo tổng kết hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2022 và kế hoạch triển khai nhiệm vụ năm 2023 của Ban Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần dịch vụ kỹ thuật MobiFone. Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét, thảo luận và thông qua.

Thay mặt Ban Tổng Giám đốc, Tôi gửi lời cảm ơn đến các Quý cổ đông, khách hàng và đồng nghiệp đã liên tục ủng hộ MobiFone Service vững bước vượt qua khó khăn và phát triển bền vững.

Xin chân thành cảm ơn Đại hội và chúc Đại hội thành công tốt đẹp.

Nơi nhận:

- Như trên;
- HĐQT, BKS;
- Phó Tổng Giám đốc;
- Lưu VT.

TỔNG GIÁM ĐỐC



Vũ Quang Hải