

29/11/2012

VŨ THÀNH TỰ ANH
ĐỖ HOÀNG PHƯƠNG

THỊ TRƯỜNG ĐIỆN THOẠI DI ĐỘNG Ở VIỆT NAM

Vào năm 1993, chi phí sử dụng điện thoại di động ở Việt Nam rất cao. Giá cước dành cho thuê bao di động trả sau là 8.000 đồng/phút (tương đương 0,75 USD), và phí thuê bao hàng tháng là 20 USD. Vào thời điểm đó, dịch vụ điện thoại di động chỉ được phủ sóng ở bốn đô thị là Hà Nội, Hồ Chí Minh (HCM), Biên Hòa và Vũng Tàu. Sau gần 20 năm, đến năm 2012, giá một phút di động chỉ còn xấp xỉ 1.000 đồng (tương đương 0,05 USD), phí thuê bao chỉ còn 49.000/tháng, còn sóng đã được phủ khắp cả nước.

Sự chuyển biến vô cùng tích cực của thị trường viễn thông Việt Nam nói riêng và thị trường di động nói chung bắt đầu từ Chỉ thị 58 của Bộ Chính trị Việt Nam vào đầu năm 2000. Chỉ thị này yêu cầu “chống độc quyền, mở cửa thị trường” đối với thị trường viễn thông với mục tiêu Việt Nam phải có chất lượng và giá cước dịch vụ viễn thông tương đương hoặc thấp hơn các nước trong khu vực. Từ đây, chính phủ Việt Nam bắt đầu xóa bỏ cơ chế độc quyền và mở cửa rộng rãi hơn đối với ngành viễn thông.

Cho tới đầu thập niên 2.000, thị trường di động Việt Nam vẫn chỉ bao gồm hai công ty cung cấp dịch vụ di động là Mobifone và Vinaphone. Mobifone được Tổng công ty Bưu chính Viễn thông Việt Nam (VNPT) thành lập vào năm 1993 trở thành mạng di động đầu tiên ở Việt Nam theo công nghệ GSM. Hai năm sau Mobifone hợp tác với Công ty Comvik Vietnam AB thuộc Tập đoàn Kennevik theo hình thức hợp đồng hợp tác kinh doanh (Business Cooperation Contract - BCC) để tư vấn phát triển cho Mobifone. Vinaphone được thành lập năm 1996 và là chi nhánh hạch toán phụ thuộc của VNPT. Do hai nhà cung cấp này đều thuộc sở hữu của VNPT nên trong suốt gần 10 năm (từ năm 1993 đến 2003 khi nhà cung cấp dịch vụ di động thứ ba xuất hiện) thì mức cước chỉ giảm nhẹ đôi chút so với 1993, trong khi phí thuê bao vẫn ở mức 200.000 đồng/tháng. Khi ấy, có ba vùng cước phí, trong đó vùng cao nhất vẫn là 8.000 đồng/phút.

Sau khi có chủ trương và lộ trình mở cửa thị trường viễn thông, vào năm 2003 nhà cung cấp dịch vụ di động đầu tiên không thuộc VNPT là S-Fone ra đời. S-Fone là công ty hoạt động theo hình thức BCC giữa tập đoàn SLD Telecom (là liên doanh giữa SK Telecom, LG Electronics và DongA Elecom – Hàn Quốc) và Công ty dịch vụ Bưu chính Viễn Thông Sài Gòn, sử dụng công nghệ CDMA với tổng số vốn đầu tư 230 triệu USD. Tháng 7/2003, S-Fone chính thức cung cấp dịch vụ với công nghệ hiện đại, tính năng vượt trội so với công nghệ GSM hiện có và mức cước ban đầu khá hấp dẫn so với 2 mạng còn lại, trong đó tiên phong là tính cước block 10 giây cho khách hàng, cước phí chỉ còn một vùng và nhiều gói cước khác nhau. Trong quá trình triển khai, S-Fone cũng có than phiền một số khó khăn về kết nối với VNPT, đáng kể nhất là đến 1 năm rưỡi sau khi ra mắt, thuê bao S-Fone mới có thể nhắn tin được cho các thuê bao khác của VNPT. Tuy nhiên, mặc dù có công nghệ mới và giá cước thấp nhưng vùng phủ sóng của S-Fone tương đối hạn chế, vào thời điểm khai trương năm 2003 chỉ gồm 12 tỉnh (đến năm 2005 nâng lên 37 tỉnh), thua xa so với phạm vi phủ sóng 61 tỉnh của hai mạng còn lại. Bên cạnh đó, vì có ít

Tình huống này do Vũ Thành TỰ ANH, giảng viên Chương trình Giảng dạy Kinh tế Fulbright và Đỗ Hoàng PHƯƠNG, trợ lý nghiên cứu biên soạn. Các nghiên cứu tình huống của Chương trình Giảng dạy Kinh tế Fulbright được sử dụng làm tài liệu cho thảo luận trên lớp học, chứ không phải để đưa ra khuyến nghị chính sách.

mẫu điện thoại và không sử dụng sim nên việc đăng kí sử dụng phức tạp. Vì vậy, trong năm đầu tiên, S-Fone chỉ thu hút được 60.000 thuê bao. Cũng trong năm 2003, VNPT cho ra đời mạng điện thoại di động nội vùng Cityphone với mức cước chỉ bằng một phần tư so với mạng di động khác nhưng chỉ phủ sóng nội vùng Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh. Mạng này với vùng phủ sóng hạn chế trong hai đô thị lớn và giá cước không hấp dẫn cũng không thu hút được nhiều khách hàng. Trong động thái với sự ra đời của S-Fone, Mobifone và Vinaphone cũng giảm giá cước và chuẩn bị nâng cấp lên công nghệ 2.5G để cung cấp các dịch vụ gia tăng GPRS/MMS cạnh tranh với tốc độ vượt trội của công nghệ CDMA.

Mặc dù sự ra đời của S-Fone và Cityphone đánh dấu một số chuyển biến trong thị trường dịch vụ di động, nhưng phải chờ đến gần cuối năm 2004 khi Viettel bắt đầu xuất hiện trên thị trường thì sự đột phá mới thực sự diễn ra. Viettel là thương hiệu thuộc Tập đoàn viễn thông Quân đội, trước khi trở thành nhà cung cấp dịch vụ di động đã kinh doanh dịch vụ viễn thông quốc tế VoIP, Internet và điện thoại cố định. Khi chính thức ra đời vào tháng 8/2004, dịch vụ di động của Viettel sử dụng công nghệ GSM với vùng phủ sóng rất rộng, bắt đầu với 52 tỉnh rồi mở rộng ngay trên phạm vi toàn quốc chỉ 6 tháng sau đó, với mức cước thấp hơn khoảng 30% so với Mobifone và Vinaphone, đồng thời áp dụng phương pháp tính cước đột phá theo block 6 giây. Để thu hút thuê bao mới, Viettel còn cho các thuê bao mới chọn số trong gần một năm sau khi khai trương (trừ số đẹp được bán đấu giá). Chỉ sau 5 tháng ra đời đến cuối năm 2004, Viettel đã nhanh chóng thu hút được hơn 150.000 thuê bao. Dưới áp lực của Viettel và S-Fone, Mobifone và Vinaphone đã phải giảm cước, chuyển sang tính cước block 30 giây và thống nhất chỉ còn một vùng gọi điện. Sự ra đời của Viettel bắt đầu cuộc đua khuyến mãi cho các thuê bao hòa mạng mới với nhiều hình thức khác nhau: giảm phí hòa mạng, tặng cước thuê bao dịch vụ cho thuê bao trả sau, tặng cước thẻ nạp cho thuê bao trả trước, hỗ trợ tiền mua điện thoại hay tặng máy khi đăng kí dịch vụ.

Sự cạnh tranh trên thị trường dịch vụ di động bắt đầu diễn ra quyết liệt vào năm 2005. Vào dịp tết Nguyên Đán năm này, các nhà mạng Vinaphone và Mobifone tiếp tục bị mất uy tín do các sự cố nghẽn mạch vốn đã kéo dài trở nên trầm trọng hơn trong dịp Tết. Công ty gặp bất lợi lớn nhất là Vinaphone vì gặp phải nhiều sự cố nghiêm trọng nhất - chủ yếu là do số thuê bao của mạng này đang lớn nhất nhưng kế hoạch tăng số trạm phát sóng lại không theo kịp diễn biến tăng thuê bao. Vì vậy, trong suốt 6 tháng đầu năm 2005 họ không thể thực hiện các chương trình khuyến mãi rầm rộ để thu hút thuê bao mới. Tận dụng thời cơ này, cả Mobifone và Viettel bắt đầu các chương trình khuyến mãi hòa mạng: đầu tiên khá nhẹ nhàng là tặng 50% phí hòa mạng cho thuê bao trả trước và trả sau. Về cuối năm, Viettel bắt đầu chạy đua mở rộng các hình thức khuyến mãi. Ban đầu là vào tháng 9/2005, Viettel tung ra chương trình khuyến mãi 50 triệu cuộc gọi miễn phí: miễn cước cuộc gọi nội mạng đầu tiên trong ngày bất kể thời gian gọi và bắt đầu tặng khuyến mãi cho thuê bao mới: miễn phí hòa mạng trả sau và nhân đôi tài khoản hòa mạng trả trước.

Khuyến mãi lớn này làm cho Mobifone và Vinaphone công khai chỉ trích Viettel trên các phương tiện thông tin đại chúng là Viettel đang bán phá giá dịch vụ điện thoại. Sự chỉ trích này đã khiến Bộ Thương Mại lúc đó phải vào cuộc, và cuối cùng phân xử rằng Viettel không bán phá giá. Từ đó, cả Mobifone, Vinaphone và cả S-Fone để mở rộng khuyến mãi hơn trước: Vinaphone tăng mức tặng tiền tài khoản trả trước hòa mạng từ 30% lên 50%, S-Fone miễn phí hòa mạng tặng 300.000 đồng cho thuê bao mua máy mới, Mobifone tặng tiền vào tài khoản cho thuê bao giới thiệu thuê bao khác. Sau khi tung ra chương trình 50 triệu cuộc gọi miễn phí, Viettel bắt đầu gặp sự cố nghẽn mạng khi khách hàng gọi rất nhiều vào giờ buổi tối 19h - 21h khiến Viettel phải xin lỗi khách hàng.

Vào năm 2006, cạnh tranh của các công ty dịch vụ mạng tiếp tục và gay gắt hơn: Vinaphone, Mobifone, Viettel cùng giảm cước hòa mạng trả trước, tặng từ 10% - 30% cho từ ba đến năm thẻ nạp tiếp theo tùy công ty. Bắt đầu từ thời gian này, việc mua một sim và lấy tài khoản sử dụng đã rẻ hơn nhiều so với mua một thẻ trả trước và nạp tiền. Đến tháng cuối năm, Viettel lại mở rộng khuyến mãi hòa mạng. Đối với thuê bao trả trước là nhân đôi giá trị bộ hòa mạng trả trước (một bộ hòa mạng trị giá 69.000

VND sẽ có tài khoản 119.000), tặng 30.000 vào tài khoản cho 5 tháng tiếp theo, nhân đôi ba thẻ nạp tiền tiếp theo. Đối với thuê bao trả sau, miễn cước hòa mạng và cước thuê bao 6 tháng. Đặc biệt trong năm 2006, tính tổng thời gian khuyến mãi dưới các hình thức khác nhau thì Viettel đã có hơn 6 tháng khuyến mãi trên tổng số 12 tháng của một năm. Qua đến năm 2007, hình thức khuyến mãi trên đã trở thành thông lệ chung cho tất cả các nhà mạng khi thu hút thuê bao trả trước hòa mạng: tất cả đều đồng bộ giảm giá KIT hòa mạng với tài khoản lớn hơn số tiền bỏ ra để mua, nhân đôi/tặng 50% tài khoản đổi thẻ 1,2,3 hoặc 2,3,4 tiếp theo và cộng thêm tiền trong 3-6 tháng tiếp theo.

Cuộc đua khuyến mãi hòa mạng đã dẫn đến tình trạng thuê bao ảo mở rộng trên các mạng GSM, thậm chí có lúc 50% số thuê bao mới phát sinh là thuê bao ảo. Các nhà cung cấp dịch vụ bắt đầu sắp cạn kiệt kho số và phải xin mở rộng số di động lên 11 chữ số từ 10 chữ số. Các hình thức khuyến mãi cũng được điều chỉnh theo khi tăng thời gian tặng tiền lên 6 – 12 tháng nhằm giữ khách hàng ở lại với mạng lâu hơn, tăng cường các đợt tặng 100% thẻ nạp cho các thuê bao trả trước (thường kéo dài 3 ngày, định kì 1 tháng 1-2 lần) để họ không chuyển sang dùng sim thay thẻ nạp. Tuy nhiên khi được Bộ Thông tin - Truyền thông cho mở rộng kho số lên 11 chữ số thì các biện pháp khuyến mãi hòa mạng vẫn được duy trì, thậm chí còn tăng lên đến mức nhân ba tài khoản hòa mạng. Lúc đó, Bộ Thông tin - Truyền thông cũng phải vào cuộc yêu cầu tất cả các thuê bao trả trước phải đăng kí từ ngày 1-1-2008 để hạn chế tình trạng thuê bao ảo. Nhưng biện pháp đăng kí tỏ ra không hiệu quả, khi người dùng có thể đăng kí thông tin thuê bao trả trước qua tin nhắn đến nhà mạng, hoặc thông qua website mà không cần kiểm chứng thông tin đăng kí có trung thực hay không. Việc này đã khiến bộ Thông tin - Truyền thông thay đổi không cho phép đăng kí thông tin qua website hay tin nhắn nữa mà phải qua mẫu bằng văn bản. Nhưng chỉ đến tháng 6/2009, tức một năm rưỡi sau đó, hai nhà mạng lớn Mobifone và Viettel đã hoàn thành 100% đăng kí thuê bao trả trước, nhưng trên thực tế, nhiều trường hợp không phải là thông tin thật khi các đại lý đã kích hoạt và đăng kí thông tin cho khách hàng. Do đó, tình trạng thuê bao ảo vẫn không thay đổi thậm chí trong năm 2009 các nhà cung cấp dịch vụ thống kê đến 80% số lượng thuê bao mới là thuê bao ảo¹. Đến nỗi một lãnh đạo nhà cung cấp dịch vụ còn cho rằng “khách hàng di động trả trước ở Việt Nam “nghiện” khuyến mãi rất mạnh đến mức dùng khuyến mãi là doanh thu sẽ đình trệ ngay”. Đến khi Bộ Thông tin - Truyền thông yêu cầu đến hết ngày 31-12-2009, các thuê bao trả trước phải đăng kí thông tin cá nhân trên giấy có kèm một bản phô-tô chứng minh nhân dân và mỗi cá nhân được sử dụng tối đa ba số trong mỗi mạng, siết chặt khuyến mãi hòa mạng mới khi yêu cầu các nhà cung cấp dịch vụ giảm giá sim. Nhờ đó, tình trạng thuê bao ảo đã giảm đáng kể.

Ngoài cuộc cạnh tranh khuyến mãi, cuộc cạnh tranh giảm giá cước và dịch vụ gia tăng diễn ra cũng khá quyết liệt, tạo nên một mặt bằng chung khá tương đồng nhau giữa ba nhà mạng lớn. Đầu tiên là về giá cước, trong gần 5 năm bị dẫn dắt về giá cước, vào năm 2009 mặc dù Viettel đã trình phương án với Bộ Thông tin - Truyền thông được phê duyệt, nhưng cả Mobifone và Vinaphone đã giảm giá cước nhiều hơn Viettel 10 đồng trên mỗi phút cho tất cả các gói cước tương đương chỉ sau đó 3 ngày. Trong năm 2010, Viettel cũng một lần nữa giảm giá trước và vài ngày sau cả hai nhà cung cấp mạng còn lại của VNPT cũng nhanh chóng giảm theo với mức thấp hơn 10đ/phút. Từ năm 2010 đến nay các nhà mạng đã dùng không giảm giá nữa do mức doanh thu bình quân trên một thuê bao (ARPU) đã giảm xuống mức ngang với khu vực và số lượng thuê bao cũng dần bão hòa, không tăng nữa. Việc giảm giá cước không những không thu hút được nhiều khách hơn mà còn có thể làm giảm doanh thu của các nhà mạng. Hoặc dịch vụ mới nhất được nhiều người sử dụng hiện nay và được các nhà mạng đầu tư khá nhiều là dịch vụ dữ liệu Internet 3G thì gói cước về lượng dữ liệu miễn phí tải về cũng đã tương đương nhau. Xét các dịch vụ gia tăng như tin nhắn, GPRS/EDGE 2.5G, nhạc chuông chờ, chuyển vùng quốc tế... giá cũng tương đương nhau. Một mặt bằng giá dịch vụ điện thoại di động đã được tạo ra và duy trì ổn định.

¹ <http://vnexpress.net/gl/kinh-doanh/2009/10/3ba140e2/>

Trong sự phát triển của các nhà cung cấp dịch vụ chiếm lĩnh thị trường, cũng đã có sự ra đời của nhiều nhà cung cấp dịch vụ nhỏ. Ngoài S-Fone ra đời năm 2003, năm 2006 mạng điện thoại di động khác dưới tên gọi là E-Mobile của Tập đoàn Viễn thông Điện lực EVN-Telecom và HT Mobile thuộc Công ty cổ phần Viễn Thông Hà Nội (Hanoi Telecom) hợp tác với tập đoàn Hutchison (Hong Kong) theo công nghệ CDMA cũng chính thức ra đời. Nhằm thu hút khách hàng, hai nhà cung cấp dịch vụ này vẫn tập trung vào biện pháp giảm giá thành và không mang lại nhiều thành công. Đến năm 2007, HT Mobile đã dừng khai thác dịch vụ theo công nghệ CDMA, chuyển sang dùng công nghệ GSM và chuyển các thuê bao cho S-Fone. Thị phần của E-Mobile cũng rất khiêm tốn, đến năm 2011 sau khi EVN-Telecom gặp thua lỗ và sự hỗ trợ của EVN không còn, toàn bộ hoạt động EVN-Telecom đã được chính phủ yêu cầu chuyển sang cho Viettel. Đến năm 2008, Tổng công ty Viễn thông Di động Toàn cầu thuộc Bộ Công An và tập đoàn VimpelCom (Nga) chính thức thành lập mạng di động Beeline. Beeline cũng tiên phong trong việc cung cấp các gói cước đặc trưng nhắm đến một số nhu cầu của khách hàng mà các nhà cung cấp mạng dẫn đầu không thật sự quan tâm.

Dưới sức ép cạnh tranh lớn, S-Fone sau thời gian không thành công với công nghệ CDMA thì đối tác Hàn Quốc đã chính thức rút khỏi hợp đồng kinh doanh và giao lại toàn bộ cho đối tác Việt Nam. Các hoạt động khuyến mãi và giảm giá cước của ba nhà cung cấp dịch vụ chiếm thị phần chi phối Viettel, Mobifone và Vinaphone đã khiến một số nhà cung cấp dịch vụ khác lâm vào tình trạng khó khăn nhưng đồng thời cũng kích thích họ mở thêm các các gói cước đặc trưng. Điều này cũng khiến ba nhà cung cấp dịch vụ dẫn đầu cũng phải thay đổi một số chiến lược kinh doanh để ngăn chặn các nhà mạng nhỏ hơn chiếm lấy thị phần. Đầu tiên phải kể đến tháng 3/2006, S-Fone bắt đầu tung ra gói cước mới Forever, với gói cước này các thuê bao không giới hạn thời gian nghe gọi nếu chỉ cần gọi một lần trong năm. Gói cước này đã khiến Viettel tung ra gói cước Tomato cũng có thời gian nghe không giới hạn kèm theo một cuộc gọi đến và đi phát sinh trong ba tháng. Hai gói cước này đã thu hút cho cả Viettel và S-Fone một lượng thuê bao đáng kể. Sau đó đầu năm 2008, Vietnammobile tung ra dịch vụ kèm VM24 với 5.000 đồng một ngày có thể nhắn tin miễn phí và gọi nội mạng miễn phí 6 tiếng. Vào đầu năm 2009, Beeline ra mắt gói Big Zero miễn phí cước nội mạng từ phút 2 đến 20, rồi S-Fone đưa ra gói cước 1 đồng cho 1 giây nội mạng. Tuy nhiên, các gói cước này cũng khiến ba nhà cung cấp dịch vụ lớn phải cung cấp một số dịch vụ giảm giá nội mạng để cạnh tranh (Xem phụ lục).

Sự cạnh tranh quyết liệt của các nhà mạng cũng dẫn đến cần nhiều sự can thiệp và quản lý của Bộ Bru chính - Viễn thông. Đầu tiên là quyết định 217/2003/QĐ-TTg về quản lý giá cước dịch vụ bưu chính, viễn thông, theo đó các doanh nghiệp thị phần chi phối sẽ phải đăng kí giá cước với Bộ và được Bộ phê duyệt trước mỗi lần giảm giá cước. Các doanh nghiệp có thị phần không chi phối được chọn giá cước tùy ý và chỉ phải thông báo đến bộ việc thay đổi giá cước. Điều này, đã khiến các doanh nghiệp mới gia nhập thị trường dễ dàng thực hiện các chiến lược về giá để cạnh tranh. Đến năm 2005, khi Viettel phát triển mạnh, các thuê bao của họ liên tục gặp khó khăn trong việc kết nối với thuê bao của VNPT thì Viettel cho rằng VNPT chỉ đáp ứng được 50% dung lượng yêu cầu của họ trong khi 80% cuộc gọi của họ là đến các thuê bao VNPT². Một vài quan chức của VNPT lại cho rằng do Viettel phát triển thuê bao quá nhanh và không đầu tư cơ sở hạ tầng đầy đủ nên các cuộc gọi đến thuê bao không thực hiện được.

Đến tháng 7/2005, Viettel gửi công văn khiếu nại đến Bộ Bru chính Viễn Thông, và Bộ này đã phải vào cuộc phân xử và thành lập một Tổ công tác chuyên ngành để hai bên có thể thỏa thuận và thực hiện các việc kết nối. Đến tháng 10/2005, Viettel một lần nữa báo cáo với Bộ Bru Chính Viễn Thông về việc không kết nối đến các thuê bao cố định VNPT ở miền Bắc và một lần nữa Bộ quản lý phải phân xử.

² <http://suckhoedinhduong.nld.com.vn/121328p0c1002/viettel-nhan-nhan-moi-cua-ong-doc-quyen-vnpt.htm>
<http://vietbao.vn/Kinh-te/Viettel-co-nguy-co-pha-san-neu-VNPT-khong-thao-nut-co-chai/45159811/87/>
<http://sgtt.vn/Ban-doc/110886/Viettel---VNPT-Khau-chien-nay-lua.html>

Các sự kiện này đã khiến Bộ Bưu Chính Viễn Thông trong năm 2006 ban hành Quyết định quy định việc kết nối giữa các mạng Viễn Thông khác nhau.

Vào năm 2006 khi hiện tượng thuê bao ảo phát triển mạnh, Bộ BCVT cũng xây dựng một biểu mẫu chung để các công ty cung cấp dịch vụ di động khai báo thuê bao để quản lý tốt hơn các dịch vụ. Sau đó, năm 2007 Bộ BCVT cũng kiểm tra bắt buộc chất lượng di động, so sánh với tiêu chuẩn quốc tế và công bố rộng rãi tạo điều kiện cho người tiêu dùng tham khảo. Khi mạng di động đua khuyến mãi thu hút thuê bao mới, thì Bộ cũng ban hành quy định làm giảm đáng kể tình trạng thuê bao ảo như ở trên.

Đến nay, thị trường di động Việt Nam đã đến ngưỡng bão hòa và bắt đầu chuyển sang dùng nhiều hơn công nghệ mới 3G. Chất lượng và giá cả cũng đã được thay đổi đáng kể, có lợi hơn rất nhiều cho người tiêu dùng. Như thời điểm năm 2003 – 2006, nghẽn mạch dịp tết Nguyên Đán là việc được xem là đương nhiên, sau năm 2009 đã không còn diễn ra nữa. Vùng phủ sóng đã được mở rộng đến toàn quốc một cách nhanh chóng rồi giá cước đã dần tiệm cận đến mức giá chung của khu vực. Tỷ lệ thâm nhập thuê bao di động của Việt Nam cũng đang ở mức rất cao so với khu vực. Trong suốt quá trình gần 8 năm từ lúc mở cửa thị trường, thị trường di động đã thực sự phát triển rất tốt.

Phụ lục 1. Một vài số liệu cơ bản của ba nhà mạng lớn nhất

		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Viettel	Doanh thu di động (tỷ VNĐ)	93	1.764	5.008	11.317	22.643	36.300	-	-
	Lợi nhuận trước thuế động (tỷ VNĐ)	-	-	-	-	-	-	-	-
	Tỷ lệ doanh thu dịch vụ gia tăng	-	-	-	-	-	-	-	-
Mobifone	Doanh thu di động (tỷ VNĐ)		7.000		14.500	17.500	28.860	36.034	38.000
	Lợi nhuận trước thuế động (tỷ VNĐ)	-	-	-	-	3.100	5.600	5.860	6.260
	Tỷ lệ doanh thu dịch vụ gia tăng	-	-	-	-	18%	25%		40%
Vinaphone	Doanh thu di động (tỷ VNĐ)			6.941	11.000	14.000	20.519	28.000	28.000
	Lợi nhuận trước thuế động (tỷ VNĐ)	-	-	-	-	-	-	3.360	-
	Tỷ lệ doanh thu dịch vụ gia tăng	-	-	-	-	-	15%	21%	40%

Phụ lục 2. Lịch trình tăng số trạm phát sóng của ba nhà mạng lớn nhất

Viettel	Ngày công bố	2G	02/04/2004	23/04/2005	01/09/2006	25/10/2007	01/07/2008	31/12/2008	01/01/2010	20/08/2010	19/01/2011
	Số trạm phát sóng		200	1.200	2.400	5.555	8.000	14.000	20.000	23.000	26.000
	Ngày công bố	3G							18/12/2009	09/09/2010	19/01/2011
	Số trạm phát sóng								10.000	14.000	16.000
Mobifone	Ngày công bố	2G	01/07/2004	22/05/2005	24/04/2006	15/11/2007	14/10/2008		31/12/2009	02/06/2010	03/02/2011
	Số trạm phát sóng		1.000	1.300	3.000	5.780	10.000		16.000	20.000 cho 2G và 3G	20.000
	Ngày công bố	3G							05/12/2009		20.000 cho 2G và 3G
	Số trạm phát sóng								2.400	7.600	
Vinaphone	Ngày công bố	2G	07/05/2004	24/02/2005	20/10/2006	15/11/2007	09/12/2008		19/10/2009	31/12/2010	23/06/2011
	Số trạm phát sóng		700	1.100	2.000	2.800	6.000		12.000	22.000	23.000
	Ngày công bố	3G							19/10/2009	31/12/2010	23/06/2011
	Số trạm phát sóng								7.500	10.000	

Phụ lục 3. Gói cước và các chương trình khuyến mãi

3 mạng nhỏ		Beeline				Vietnammobile			S-Fone
		Big Save	Big and Kool	Tỷ phú 2!	Big Zero	Maxi Talk Plus	Heart2heart	Gói cước cá nhân	1 đồng
Trả trước	Nội mạng	700	200 + 700 x số phút	2.230/ngày miễn phí	1.350/block 20 phút	6.500 VND cho 6 tiếng gọi miễn phí	1.500	Gói cước cá nhân	2.160 cho phút thứ 1. 60 (TK chính), 1.080 (TK phụ) từ phút thứ 2
	Ngoại mạng			1.650					1.350
	Thông tin gói cước	Ít khuyến mãi	50% giá trị nạp tiền	Ít khuyến mãi	Đã ngừng cung cấp gói cước		20.000 VND phí cập số gọi miễn phí		Block 1 giây
Trả sau	Nội mạng	Không có trả sau							Miễn phí
	Ngoại mạng								90.000
	Thuê bao								75.000
Tính năng của mạng		Cộng tiền cho thời gian nghe ngoại mạng, chuyển gói cước đơn giản, nhiều khuyến mãi nhân đôi 100%. Phủ sóng 50 tỉnh thành, chưa có 3G				Phủ sóng toàn quốc, nhiều khuyến mãi nhân đôi 100%			Sử dụng công nghệ CDMA, có 3G

Phụ lục 4. So sánh công nghệ GSM và CDMA

GSM	Thế hệ công nghệ di động	2G	2.5G	2.75G	3G
	Tên công nghệ	GSM	GPRS	EDGE	HSDPA
	Tốc độ download tối đa lý thuyết	9,6Kbps	171,2Kbps	384Kbps	14,4Mbps
	Đặc điểm			Là công nghệ 3G. Nhưng thường được quảng cáo như 2.75G.	Thường được quảng cáo ở các nước như công nghệ 3.5G. Thực chất là công nghệ 3G cho GSM đã cải tiến.
	Đặc điểm chung GSM	Số lượng mạng GSM chiếm đa số, do đó dễ dàng cho người dùng chuyển vùng (roaming) khi di chuyển từ nước này đến nước khác. GSM vượt trội hơn CDMA vì nó sử dụng thẻ SIM, linh hoạt, bảo mật và an toàn cao. Người dùng có thể tháo thẻ SIM trên máy điện thoại này lắp vào máy khác một cách dễ dàng. Người dùng có nhiều tự do trong việc lựa chọn thiết bị đầu cuối.			
	Sử dụng ở Việt Nam	Được sử dụng hầu hết ở Việt Nam trừ S-Fone, E-Mobile. Được nâng cấp lên công nghệ 3G từ năm 2009. GPRS bắt đầu được cung cấp ở Việt Nam từ năm 2004. GPRS, EDGE được cung cấp như dịch vụ gia tăng ở Việt Nam cho đến trước khi có công nghệ 3G HSDPA được cung cấp.			
CDMA	Thế hệ công nghệ di động	2.5G		3G	
	Tên công nghệ	CDMA 2.000 1x		CDMA 2.000 1xEV-DO Rev.0	CDMA 2.000 1xEV-DO Rev.A
	Tốc độ download tối đa lý thuyết	144Kbps		2,4Mbps	3,1Mbps
	Đặc điểm	Được S-Fone cung cấp lúc mới ra mắt		Được S-Fone sử dụng từ năm 2005. E-Mobile và HT Mobile sử dụng.	Chưa được cung cấp ở Việt Nam
	Đặc điểm chung GSM	Với hiệu suất tái sử dụng tần số trải phổ cao và điều khiển năng lượng nên CDMA cho phép quản lý số lượng thuê bao cao gấp 5-20 lần so với GSM. Chất lượng cuộc gọi được cải tiến: CDMA cung cấp chất lượng âm thanh trung thực và rõ ràng hơn hệ thống di động sử dụng công nghệ khác. Tính bảo mật cao. Ít tốn pin, thời gian đàm thoại lâu và kích thước máy nhỏ hơn. Cung cấp nhiều dịch vụ cộng thêm và truyền dữ liệu với tốc độ cao. Bán kính phủ sóng của trạm gốc lớn hơn GSM.			
	Sử dụng ở Việt Nam	Lúc mới ra mắt không có sim nên việc đăng ký sử dụng phức tạp, vùng phủ sóng các mạng CDMA ở Việt Nam rất hạn chế trong suốt thời gian hoạt động so với GSM. Số lượng mẫu máy đầu cuối ít so với máy công nghệ GSM.			

Phụ lục 1. Thay đổi giá cước của các nhà mạng trong giai đoạn 2.000 – 2010

		Vinaphone và Mobifone		Viettel					
2.000	Nội vùng		3.500	Chưa ra đời					
	Liên vùng		6.000						
	Cách vùng		8.000						
	Thuê bao		200.000						
2001	Nội vùng		3.500						
	Liên vùng		5.000						
	Cách vùng		6.500						
	Thuê bao		150.000						
2003	Trả trước	Nội vùng	3.300						
		Ngoại vùng	4.200						
	Trả sau	Nội vùng	1.800						
		Ngoại vùng	2.700						
		Thuê bao	120.000						
2004	01/05/2004	Trả trước	Nội vùng	3.000	01/08/2004	Trả trước	Nội mạng	2.490	
	Giảm còn 2 vùng, áp dụng Block 30 giây	Trả sau	Ngoại vùng	3.300			Áp dụng Block 6 giây + 6	Ngoại mạng	2.790
			Thuê bao	100.000		Thuê bao		69.000	
			Nội vùng	1.700		Trả sau		Nội mạng	1.490
			Ngoại vùng	2.400		Ngoại mạng		1.390	
	01/08/2004	Áp dụng Một vùng	Trả trước	3.000			SMS	400	
			Trả sau	1.700					
			Thuê bao	80.000					
2005	01/02/2005		Trả sau	1.454	01/09/2005	Thuê bao	59.000		
			Trả trước	2.600	Còn lại không thay đổi				
	1/10/2005	Áp dụng Block 30 giây + 6 giây	Thuê bao	60.000					
			Trả sau	1.600					

		SMS	Trả trước 2.600 Nội mạng 350 Ngoại mạng 400				
2006	01/06/2006	Block 6 giây + 1 chung Nội và Ngoại mạng	Thuê bao 60.000 Trả sau 1.336 Trả trước 2.272	01/06/2006	Trả trước	Nội mạng 1.990 Ngoại mạng 2.190	Thuê bao 59.000
	01/10/2006	Giảm Nội mạng SMS Nội VNPT	Trả trước 2.160 Trả sau 1.300 350			Trả sau	
2007	01/05/2007	Giảm Nội mạng	Trả trước 2.000 Trả sau 1.227	26/07/2007	Trả trước	Nội mạng 1.690 Ngoại mạng 1.890	
	15/12/2007	Trả trước Trả sau	Nội mạng 1.750 Ngoại mạng 1.990 Nội mạng 1.080 Ngoại mạng 1.200			Trả sau	Nội mạng 1.090 Ngoại mạng 1.190
2009	03/06/2009	Trả trước	Nội mạng 1.380 Ngoại mạng 1.580	01/06/2009	Trả trước	Nội mạng 1.390 Ngoại mạng 1.590	Thuê bao 50.000
		Trả sau	Thuê bao 49.000 Nội mạng 1.080 Ngoại mạng 980			Trả sau	
2010	01/08/2010	Trả trước	Nội mạng 1.180 Ngoại mạng 1.380	26/07/2010	Trả trước	Nội mạng 1.190 Nội mạng 1.390	Ngoại mạng 50.000
		Trả sau	Thuê bao 49.000 Nội mạng 880 Ngoại mạng 980			Trả sau	

Phụ lục 2. Thị phần thuê bao di động của Việt Nam 2007 - 2011 (%)

	2007	2008	2009	2010	2011
Viettel	30.00%	40.45%	34.90%	33.82%	36.72%
Mobifone	31.50%	27.78%	29.00%	27.15%	29.11%
Vinaphone	32.00%	25.21%	28.30%	27.19%	28.71%
Sfone	3.00%	6.56%	6.50%	4.67%	0.53%
E-Mobile	2.50%	-	1.30%	0.90%	1.59%
Vietnamobile	1.00%	-	0.00%	4.11%	3.18%
Beeline	-	-	0.00%	2.16%	0.17%

Phụ lục 3. Số lượng thuê bao di động Việt Nam (triệu thuê bao)

2006	2007	2008	2009	2010	2011
19	45	75	98	116	131

Đơn vị: Triệu thuê bao

Nguồn: Sách trắng Công Nghệ Thông Tin và Truyền Thông Việt Nam 2009 – 2011

Phụ lục 4. Doanh thu hoạt động di động ở Việt Nam

	2006	2007	2008	2009	2010
Doanh thu dịch vụ di động Việt Nam	1547	2307	3251	4033	5742
Doanh thu dịch vụ nội dung số mạng trên mạng di động	-	-	-	383	572

Đơn vị: Triệu USD

Nguồn: Sách trắng Công Nghệ Thông Tin và Truyền Thông Việt Nam 2009 – 2011

Ghi chú: Đơn vị triệu USD theo tỷ giá 31/12/2010 của Ngân Hàng Nhà Nước Việt Nam

Phụ lục 5. Tỷ lệ thâm nhập điện thoại di động một số nước châu Á

	2008	2010
Singapore	173%	196%
Hong Kong	155%	144%
Việt Nam	67%	126%
Úc	112%	125%
Malaysia	92%	121%
Đài Loan	101%	119%
New Zealand	113%	117%
Thái Lan	97%	110%
Hàn Quốc	95%	106%
Nhật Bản	83%	96%
Philippines	77%	94%
Ấn Độ	60%	88%
Sri Lanka	56%	83%
Trung Quốc	46%	63%
Indonesia	30%	61%
Pakistan	52%	59%
Bangladesh	29%	49%
Trung Bình	68%	47%

Phụ lục 6. Tỷ lệ thuê bao trả trước và trả sau của một số nước châu Á năm 2008 và năm 2010

	Trả Trước	Trả sau	Trả Trước	Trả sau
	2008		2010	
Pakistan	98%	2%	98%	2%
Ấn Độ	98%	2%	98%	2%
Bangladesh	98%	2%	97%	3%
Philippines	97%	3%	98%	2%
Indonesia	96%	4%	84%	16%
Sri Lanka	94%	6%	93%	7%
Thái Lan	90%	10%	90%	10%
Việt Nam	88%	12%	98%	2%
Trung Quốc	81%	19%	72%	28%
Malaysia	78%	22%	81%	19%
New Zealand	67%	33%	67%	33%
Singapore	48%	52%	49%	51%
Hong Kong	48%	52%	50%	50%
Úc	41%	59%	44%	56%
Đài Loan	13%	87%	19%	81%
Nhật Bản	1%	99%	2%	98%
Hàn Quốc	1%	99%	1%	99%
Trung bình	84%	16%	74%	26%

Phụ lục 71. Giá hiệu dụng trung bình một phút điện thoại ở một số nước châu Á

	2004	2008	2010
Nhật Bản	0.45	0.43	0.42
Úc	0.51	0.40	0.40
New Zealand	-	0.24	0.21
Hàn Quốc	0.14	0.13	0.12
Đài Loan	-	0.12	0.11
Philippines	0.37	0.25	0.11
Singapore	-	0.10	0.09
Malaysia	0.13	0.09	0.08
Thái Lan	-	0.03	0.03
Trung Quốc	0.05	0.03	0.02
Ấn Độ	-	0.02	0.02
Pakistan	0.21	0.06	0.01
Bangladesh	-	0.06	0.01
Indonesia	0.04	0.02	0.01
Vietnam	0.18	0.10	0.05

Đơn vị: USD

Ghi chú: Giá này được tính bằng tổng doanh thu thoại từ tất cả các khách hàng chia cho tổng số phút gọi của tất cả các khách hàng.

Phụ lục 82. Tỷ lệ thâm nhập Điện thoại di động Băng thông rộng ở một số nước Châu Á (số thuê bao băng thông rộng trên tổng dân số)

	2005	2010
Hàn Quốc	26%	91%
Nhật Bản	23%	88%
Úc	3%	84%
Hong Kong	9%	74%
Singapore	7%	74%
Đài Loan	5%	69%
New Zealand	3%	66%
Malaysia	1%	28%
Philippines	0%	16%
Việt Nam	0%	14%
Sri Lanka	0%	9%
India	0%	9%
China	0%	3%
Thái Lan	0%	3%
Indonesia	0%	1%
Pakistan	0%	1%
Bangladesh	0%	0%

Phụ lục 93. Thị phần điện thoại di động của các nhà cung cấp dịch vụ ở một số nước châu Á năm 2010

	Nhà cung cấp số 3	Nhà cung cấp số 2	Nhà cung cấp số 1	Các nhà cung cấp khác
Trung Quốc	69%	20%	11%	-
New Zealand	48%	43%	10%	-
Philippines	53%	30%	16%	1%
Hàn Quốc	50%	32%	18%	1%
Singapore	44%	29%	26%	-
Úc	41%	32%	27%	-
Nhật Bản	47%	27%	20%	6%
Thái Lan	43%	30%	24%	3%
Malaysia	40%	32%	25%	3%
Việt Nam	36%	29%	28%	6%
Bangladesh	41%	26%	23%	10%
Ấn Độ	45%	21%	19%	14%
Sri Lanka	39%	23%	18%	20%
Đài Loan	35%	23%	23%	19%
Pakistan	31%	24%	20%	26%
Hong Kong	26%	24%	22%	27%
Indonesia	20%	17%	17%	47%

Phụ lục 14: Doanh thu trung bình trên mỗi thuê bao Việt Nam

2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
18	-	12	-	7	6.5	6	5.52	4

Đơn vị: USD

Phụ lục 15: Doanh thu trung bình trên mỗi thuê bao một số nước châu Á năm 2010

Nhật Bản	58.06
Hoa Kỳ	49.91
Úc	47.27
Hàn Quốc	33.63
Phần Lan	33.52
Singapore	33.01
Malaysia	16.04
Trung Quốc	10.44
Thái Lan	6.29
Indonesia	4.62
Ấn Độ	4.26
Philippines	4.01
Vietnam	5.00

Đơn vị: USD