



CÁC QUAN ĐIỂM KINH TẾ CƠ BẢN TRONG CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CỦA CÁC NHÀ KHAI THÁC DI ĐỘNG CỦA CHLB NGA

Nội dung bài viết tập trung vào phân tích mối quan hệ phụ thuộc giữa trình độ phát triển thông tin di động và tiềm lực phát triển kinh tế tại các tỉnh, thành phố của CHLB, trong đó tập trung vào xác định tiềm lực và mức độ mạo hiểm của đầu tư, sự phụ thuộc của các nhà khai thác vào khả năng thanh toán của khách hàng và định hướng phát triển khách hàng của các nhà khai thác mới.

1. Mối quan hệ giữa trình độ phát triển kinh tế và tiềm lực phát triển thông tin di động

Có thể khẳng định rằng, kết quả hoạt động kinh doanh của các nhà khai thác thông tin di động phụ thuộc trực tiếp vào tiềm lực phát triển kinh tế của các tỉnh, thành phố nói riêng và của toàn bộ nền kinh tế quốc gia nói chung. Phát triển kinh tế tại các tỉnh, thành phố có ý nghĩa hết sức quan trọng đối với phát triển kinh tế quốc gia, trong đó đưa vào áp dụng các công nghệ và dịch vụ mới là nhiệm vụ ưu tiên số một trong chính sách phát triển kinh tế của mỗi tỉnh, thành phố. Để đạt được mục đích

đặt ra cần phải đảm bảo ưu tiên phát triển các ngành có tỷ suất lợi nhuận cao và có nhiều triển vọng trong tương lai gần cũng như những triển vọng có tính kinh tế dài hạn.

Để làm được những điều nói trên trước hết phải phát triển mạnh hình thức đa sở hữu, hình thành các tổ hợp sản xuất lãnh thổ định hướng lên các yêu cầu của thị trường và phản ứng linh hoạt với những biến động của thị trường; phát triển các hệ thống cơ sở hạ tầng liên vùng; khắc phục tình trạng phát triển kinh tế không cân đối tại các vùng miền.

Đặc thù của các tỉnh, thành phố của CHLB Nga

là có điều kiện địa lý, mật độ dân số, hiệu quả sản xuất, mức độ thịnh vượng của dân cư cũng như quy mô đầu tư rất khác nhau. Một điều không thể phủ nhận là tiềm lực tài chính của từng tỉnh, thành phố phụ thuộc trước hết vào tình hình tài chính của các doanh nghiệp, tỷ lệ các doanh nghiệp thua lỗ, tỷ suất và quy mô lợi nhuận của các doanh nghiệp hoạt động trên địa bàn tỉnh thành đó.

Các yếu tố địa lý cũng có ảnh hưởng rất lớn đến việc bố trí địa điểm doanh nghiệp, điều kiện hoạt động của các lĩnh vực kinh tế. Phụ thuộc vào vị trí của các tỉnh, thành phố và dựa vào

mức thu từ nguồn ngân sách, các tỉnh thành được phân thành tỉnh - cho, có nghĩa là có những khu vực (tỉnh, thành phố) sống bằng thu nhập của mình và đóng góp nhiều cho ngân sách Liên bang, và ngược lại, các tỉnh xảy ra tình trạng thu không đủ bù chi sẽ nhận được sự hỗ trợ đáng kể từ nguồn ngân sách. Và đã xảy ra tình trạng là gánh nặng đặt ra cho các tỉnh - cho không ngừng tăng, còn một số tỉnh - nhận lại được hỗ trợ lớn từ nguồn ngân sách, và vì vậy thậm chí có những tỉnh, thành phố- nhận (tức là những nơi mà nguồn thu hàng năm không đủ bù chi phí) đã có mức sống cao hơn so với các tỉnh - cho (những nơi có nguồn thu hàng năm cao hơn chi phí). Tình trạng này đã gây ra những bất đồng nhất định cho các tỉnh, thành phố - cho và nhận và dĩ nhiên là những tỉnh này không muốn “nuôi người khác”.

Tổng quan ngắn gọn các vấn đề kinh tế nêu trên có thể kết luận rằng tình trạng phát triển của các doanh nghiệp, trong đó có các doanh nghiệp viễn thông tại các tỉnh, thành phố cụ thể phụ thuộc rất nhiều vào các chỉ tiêu khác nhau, trong đó đặc biệt chỉ tiêu đầu tư.

Hiện nay nhiều nhà đầu tư vẫn tiếp tục bỏ qua môi trường đầu tư thuận lợi và đầy tiềm năng của một số các tỉnh, thành phố. Họ đã không thật sự thấy được

những cơ hội đầu tư tại những tỉnh, thành phố tiềm năng, tức là những tỉnh, thành phố có mức độ mạo hiểm đầu tư thấp. Nguyên nhân là do họ thiếu những thông tin về tình hình phát triển kinh tế của từng địa bàn.

2. Các yếu tố chủ yếu ảnh hưởng đến xu hướng phát triển viễn thông

Xu hướng phát triển viễn thông chịu ảnh hưởng của các yếu tố chủ yếu sau:

- Xu hướng toàn cầu hoá hoạt động kinh doanh

- Tốc độ tăng nhanh nhu cầu sử dụng dịch vụ thông tin di động, liên lạc không dây và cá nhân, các dịch vụ viễn thông quốc tế, liên tỉnh, truyền số liệu.

- Tăng yêu cầu tự do truy cập của người sử dụng vào các nguồn thông tin, nhu cầu sử dụng dịch vụ Internet.

- Xu hướng xã hội hoá thông tin.

Như vậy, có thể khẳng định rằng xu hướng phát triển viễn thông phụ thuộc chủ yếu vào nhu cầu sử dụng các dịch vụ thông tin của các thể hệ công nghệ mới.

3. Những vấn đề đặt ra khi đưa vào khai thác hệ thống thông tin di động thế hệ thứ 3

Các triển vọng như thế nào sẽ mong đợi từ các mạng di động thế hệ thứ 3. Khi áp dụng các hệ thống

thông tin di động sẽ đảm bảo cung cấp các dịch vụ mới, phát triển kinh doanh, phân chia lại thị trường thông tin, cạnh tranh gay gắt, sử dụng các công nghệ mới, tạo công ăn việc làm đối với các nhà nghiên cứu trong nước.

Các hệ thống thông tin di động 3G sẽ đảm bảo:

- Cung cấp linh hoạt việc truy cập vào các nguồn thông tin (toàn cầu, Công ty, địa phương).

- Các hệ thống 3G đảm bảo truy cập vào Internet/Intranet trong chế độ “On line” (chế độ kết nối cố định) trong khi thanh toán tiền theo lưu lượng thông tin truyền đưa, chứ không phải là thời gian kết nối.

- Phát triển rộng rãi thương mại điện tử, các dịch vụ đa phương tiện, đào tạo từ xa, y tế điện tử...

- Tốc độ truyền đưa cao

- Phân chia tài nguyên linh hoạt phụ thuộc vào loại hình thông tin và yêu cầu chất lượng.

- Cung cấp các loại hình dịch vụ mới.

Các tổ chức quốc tế thực hiện nhiệm vụ tiêu chuẩn hoá trong lĩnh vực viễn thông - ITU, Viện tiêu chuẩn hoá viễn thông châu Âu (ETSI) đã xác định sự phát triển các dịch vụ mới như một hướng quan trọng trong xây dựng một xã hội thông tin toàn cầu, có tính

di động cao, sở hữu các thành tựu công nghệ mới mà phổ dụng cho các thành viên của xã hội.

Tuy nhiên khi các mạng 3G được đưa vào khai thác sẽ làm cho môi trường cạnh tranh trên thị trường dịch vụ thông tin trở nên gay gắt hơn, đó là do:

- Các mạng truyền hiện nay chủ yếu đã đảm bảo truy cập Internet, truyền số liệu, các dịch vụ đa phương tiện.

- Việc sử dụng các công nghệ truy nhập không dây (DECT, Blue tooth...) của các nhà khai thác tăng thêm tính di động cho người sử dụng.

- Tăng số người tham gia trên thị trường và có thể xuất hiện các nhà khai thác dạng mới như nhà khai thác mạng truy cập, mạng cơ sở, nhà cung cấp dịch vụ, cung cấp nội dung.

- Khách hàng sử dụng dịch vụ tiềm năng 3G sẽ có nhiều phương án khi lựa chọn truy cập vào các nguồn thông tin.

Các hệ thống phần mềm của tiêu chuẩn 3G rất phát triển. Ngoài ra cùng sự phát triển của các hệ thống 3G là vai trò của các nhà cung cấp thông tin. Việc tham gia của các chuyên gia Nga trong soạn thảo các dịch vụ thông tin và phần mềm 3G sẽ làm tăng đáng kể khối lượng công ăn việc làm.

Song song với những vấn

đề trên cần phải nhận thấy các vấn đề khi sử dụng 3G, đó là: cần phải chuẩn bị tốt các quy định mới về kỹ thuật và tổ chức mà điều này phần nhiều phụ thuộc vào sự phát triển chung của di động tế bào tại Nga. Những vấn đề này còn bị ảnh hưởng bởi khả năng thanh toán thấp của phần lớn dân cư, mật độ điện thoại thấp và sự phát triển kém của các hệ thống thông tin di động hiện có, cơ sở hạ tầng kỹ thuật số kém phát triển, đặc biệt là các mạng truyền dữ liệu sử dụng chung, sự không phù hợp giữa giá thành và giá cước dịch vụ, bù lỗ chéo (cho dịch vụ nội hạt từ dịch vụ liên tỉnh...), thiếu thanh toán theo thời gian trong mạng điện thoại sử dụng chung, thương mại điện tử, thiếu thói quen của dân cư trong sử dụng thương mại điện tử, thẻ từ... Ngoài ra, cần thiết phải xác định các nguyên tắc điều tiết nhà nước về hoạt động cung cấp các dịch vụ 3G ở Nga, trong đó các cơ hội và các điều kiện được phân tẩn số vô tuyến. Thiếu kinh nghiệm truyền dữ liệu trên các mạng di động và kinh nghiệm cung cấp các dịch vụ đa phương tiện. Bởi vậy khó dự báo mức độ nhu cầu có khả năng thanh toán đối với các dịch vụ 3G. Tạm thời không có đủ các dữ liệu cho phép dự kiến chính xác chi phí xây dựng các mạng 3G.

Tốc độ khai thác các

mạng thông tin di động và các dịch vụ 3G tại các quốc gia khác nhau. Ở Nga phải còn nhiều năm nữa mới xảy ra tình trạng mọi người dân tiếp nhận thông tin như là hàng hoá, thức ăn, nước uống, không khí. Điều này gây khó khăn nhất định cho thực hiện hệ thống 3G tại các quốc gia có nền kinh tế phát triển.

Nhiệm vụ của các nhà khai thác thông tin di động là cung cấp các dịch vụ mới cho khách hàng. Để làm điều đó các nhà khai thác phải có tất cả các điều kiện – kỹ thuật, tổ chức, tài chính và thông tin. Đặt ra vấn đề lựa chọn nhà cung cấp thiết bị để thực hiện các giai đoạn trung gian trong cung cấp các dịch vụ mới (sử dụng WAP, GPRS, EDGE, UMTS). Các vấn đề đầu tư các công nghệ mới, xác định các nhà cung cấp nội dung và các nhà sản xuất dịch vụ thông tin mới được đặt ra đối với mỗi nhà khai thác. Dĩ nhiên, cần tiếp nhận các biện pháp để sử dụng các khả năng của mình. Ví dụ, tuyệt đối không được cản trở việc thực hiện dịch vụ Telebank đã nhắc đến ở trên (một trong những loại hình dịch vụ 3G), bởi vì hàng ngàn thuê bao của các mạng viễn thông Matxcova, Saint Petecbua... đã sử dụng chúng. Với mục đích này các nhà khai thác cần chuẩn bị các thỏa thuận với ngân hàng lớn, cần phải xây dựng một hệ thống thanh

toán phù hợp có khả năng tính toán tất cả các loại dịch vụ.

Nhìn chung vai trò của thuê bao trong thực hiện các dịch vụ 3G là rất lớn. Nếu họ sẽ không sử dụng các dịch vụ thế hệ thứ 3, hiệu suất từ công nghệ mới sẽ thấp nhất và dẫn đến giá dịch vụ cao, làm xấu đi các chỉ tiêu tài chính của nhà khai thác, và cuối cùng phản ánh trong khả năng không sử dụng của chính các khách hàng.

4. Các yêu cầu đặt ra đối với các nhà khai thác thông tin di động

Các vấn đề tổ chức, kỹ thuật, thông tin, tài chính và nhân lực sẽ được thực hiện như thế nào để đảm bảo thông tin di động phát triển theo đúng xu thế của nó? Điều đó được đặt ra không chỉ đối với CHLB Nga mà còn đối với các quốc gia khác trên thế giới. Các nhiệm vụ như vậy cần phải giải quyết khi áp dụng các dịch vụ thông tin thế hệ thứ 3 và xây dựng các mạng sử dụng công nghệ mới cung cấp các dịch vụ này.

Trước hết cần phải hình thành đầy đủ các tiêu chuẩn từ phía Nhà nước cũng như từ phía ngành Viễn thông. Ví dụ, kinh doanh điện tử không thể thực hiện được nếu thiếu các điều kiện pháp lý đảm bảo an toàn và tin cậy của các hệ thống thanh toán, chữ ký điện tử... Tiếp theo cần phải có các hoạt động

quản lý cạnh tranh, cấp phép, chứng nhận, phục vụ khách hàng, các điều kiện kết nối các mạng công ty vào các mạng điện thoại sử dụng chung và mạng Internet, phát triển các công nghệ viễn thông và cung cấp dịch vụ mới, thu hút và bảo vệ các nhà đầu tư.

Các nhà khai thác cần phải giải quyết các nhiệm vụ về xây dựng mạng lưới, phục vụ, kỹ thuật, đầu tư, nhân lực, cung cấp các dịch vụ mới và xây dựng kênh phân phối. Mạng truyền dẫn được xây dựng phải có tính ổn định cao, đảm bảo sự từ chối kết nối thấp nhất và độ tin cậy cao của các thông tin truyền đưa.

Ngoài ra, còn một đối tượng tham gia thị trường viễn thông nữa, đó là khách hàng. Khách hàng không chỉ ảnh hưởng đến việc cung cấp các dịch vụ mới mà họ còn đưa ra các yêu cầu đối với dịch vụ và quyết định khối lượng dịch vụ sử dụng. Rõ ràng, việc cung cấp các dịch vụ mới cần phải xuất phát từ nhu cầu sử dụng dịch vụ của xã hội mà nhu cầu này chủ yếu phụ thuộc vào giá cước dịch vụ.

5. Các quan điểm kinh tế trong phát triển hoạt động kinh doanh của các nhà khai thác thông tin di động của CHLB Nga

Các nhà khai thác thông tin di động tế bào của CHLB Nga có khả năng hay

không để giải quyết các nhiệm vụ trên và áp dụng mạng thông tin di động tế bào thế hệ thứ ba.

Phân tích điều kiện phát triển kinh tế của các mạng thông tin di động cho thấy rằng trong quá trình phát triển của mình các nhà khai thác đã trải qua các giai đoạn và tích lũy được kinh nghiệm đáng kể trong thiết kế mạng, khả năng nhận tần số vô tuyến, lựa chọn nhà cung ứng thiết bị, giải quyết các vấn đề về nhân lực và tìm kiếm nguồn đầu tư.

5.1. Thu hút vốn đầu tư phát triển

Một thực tế đặt ra là làm thế nào để thu hút vốn đầu tư của các nhà khai thác điện thoại di động?

Về nguyên tắc, mỗi nhà khai thác tự xác định chiến lược kinh doanh của mình để làm sao có thể nhận được doanh thu lớn nhất. Điều đó chủ yếu nhờ vào tăng sản lượng dịch vụ cung cấp bằng cách sử dụng chính sách giá cước hợp lý và quy mô khách hàng hoặc nhờ duy trì mức cước cao đối với nhóm khách hàng thượng lưu. Tất nhiên đối với mỗi giai đoạn phát triển tương ứng với một chính sách kinh tế phù hợp và nhà khai thác sẽ chịu mức độ mạo hiểm nhất định. Trước hết là khối lượng vốn đầu tư ban đầu và tiếp theo là mức độ mạo hiểm đầu tư. Quy mô vốn đầu tư ban đầu phụ thuộc vào quyết định của

nhà khai thác và các nhà đầu tư. Nhưng mức độ mạo hiểm đầu tư thì do nhiều yếu tố khách quan quyết định như mức độ ổn định, khả năng dự đoán trước và tính bền vững của những thay đổi về chính trị, pháp lý, tài chính, và những vấn đề đặc tính kinh tế kỹ thuật gắn liền với tính chính xác và tin cậy của các dự báo về các tham số hệ thống chủ yếu của ngành (như cầu có khả năng thanh toán, khối lượng và tính đa dạng của dịch vụ, tải trọng...) và đặc trưng lãnh thổ (tiềm năng công nghiệp và xuất khẩu của tỉnh, thành phố, khả năng tài chính, tài nguyên, sinh thái, an ninh, xã hội, sở hữu, pháp lý). Để đạt được mục tiêu tối ưu lợi nhuận và có được tỷ suất lợi nhuận mong muốn hay không phụ thuộc vào các nhân tố nói trên. Vai trò quan trọng trong quá trình phát triển của nhà khai thác là vấn đề đầu tư. Thực tế hoạt động của các nhà khai thác cho thấy rằng trong 3 năm đầu hoạt động, nhà khai thác chịu những chi phí lớn. Từ năm thứ 4 có thể hy vọng phát triển mạng nhờ vào việc tái đầu tư.

Các nhà khai thác trải qua các giai đoạn phát triển đã không chỉ tích lũy được những kinh nghiệm hữu ích cho mình mà còn là những bài học kinh nghiệm cho nhà khai thác mới. Cho thuê thiết bị dài hạn đã và đang là công cụ tài chính

hữu hiệu để phát triển các mạng công nghệ mới. Việc sử dụng chậm trễ các công ty cho thuê chuyên ngành trên thị trường viễn thông của Liên bang Nga đã cản trở tốc độ phát triển của các nhà khai thác. Tín dụng ngân hàng hiện nay vẫn chưa là nguồn tài chính phổ biến đối với các nhà khai thác để có thể nhanh chóng phát triển mạng, mở rộng vùng bao phủ, tổ chức mạng bán hàng và phục vụ khách hàng. ở đây không chỉ muốn nói đến tỷ lệ lãi suất mà cả về sự đảm bảo các yêu cầu đặt cọc của ngân hàng đối với các doanh nghiệp sử dụng công nghệ cao. Nguồn tài chính này hiện đang được các doanh nghiệp tích cực khai thác.

Thị trường chứng khoán vẫn chưa được áp dụng như là một công cụ tài chính hữu hiệu cho các nhà khai thác. Mới chỉ một số ít các nhà khai thác Nga tham gia vào thị trường chứng khoán. Còn rất ít nhà khai thác nhận được tín dụng của Ngân hàng xây dựng và phát triển châu Âu để phát triển các mạng thông tin di động GSM. Đó là do có các yêu cầu rất cao về các giấy tờ cần thiết và phải đảm bảo độ tin cậy cao.

5.2. Sử dụng các biện pháp nhằm giảm thiểu các chi phí vận hành

Năm 1998, kinh tế CHLB Nga rơi vào tình trạng không ổn định, cụ thể là giá các cổ phiếu giảm

mạnh, phá giá đồng rúp, hoãn trả các khoản tín dụng cũng như tăng nhanh tỷ lệ lạm phát và tỷ suất cho vay. Nguyên nhân chủ yếu là do các chính sách kinh tế của Chính phủ đã không có hiệu quả. Tình trạng không ổn định kinh tế đã gây ra những ảnh hưởng đáng kể đến hoạt động của các nhà khai thác thông tin di động tế bào GSM tại thời điểm đó cũng như sau này.

Trong điều kiện khủng hoảng kinh tế trầm trọng, đa số các công ty kinh doanh nói chung và các nhà khai thác thông tin di động nói riêng buộc phải thực hiện các biện pháp khác nhau để duy trì hoạt động kinh doanh cũng như tiềm năng phát triển. Họ đã nghiên cứu soạn thảo và đưa vào thực hiện các chương trình bao gồm tập hợp các biện pháp lớn được ưu tiên thực hiện để chống khủng hoảng, cải thiện tình trạng kinh tế của mình.

Thực hiện thành công các chương trình để ra, các nhà khai thác có thể giảm được một cách đáng kể những thiệt hại do thay đổi thị trường từ việc nhận được các khoản doanh thu bổ sung, hạn chế chi phí không cần thiết. Các chương trình chống khủng hoảng cụ thể được nghiên cứu và thực hiện đảm bảo giảm được các khoản thanh toán ngoại tệ, tiết kiệm vốn đầu tư, giảm nợ dài hạn. Trong các chương trình đều xác định rõ được các khoản

tiền có thể tiết kiệm và các nguồn tài chính có thể nhận thêm. Ví dụ, do thay đổi về chính sách cước, các nhà khai thác đã nhận được một khoản tiền lớn do thực hiện “đô thị – kế hoạch”, tức là đưa cước dịch vụ thông tin di động đến gần giá thành dịch vụ. Đồng thời để đảm bảo doanh thu các nhà khai thác đã lên kế hoạch cung cấp cho khách hàng các dịch vụ mới như dịch vụ SMS, dịch vụ truy nhập Internet...

Các biện pháp phù hợp trong *Các chương trình chống khủng hoảng* còn tập trung vào để tìm mọi cách giảm các chi phí vận hành, trong đó tập trung rà soát lại hết sức chi tiết các khoản mục chi phí. Ví dụ, thực hiện định mức lao động đối với tất cả cán bộ công nhân viên kể cả đối với người thu dọn vệ sinh và nhân viên tạp vụ, hạn chế đến mức thấp nhất các khoản chi phí cho các chuyến công tác phi sản xuất, các cuộc hội thảo, hội nghị không hữu ích.

Nội dung được quan tâm đặc biệt trong các chương trình là tối ưu hoá các luồng tài chính, thắt chặt các chương trình đầu tư và sử dụng các nguồn nợ dài hạn. Trong giai đoạn khủng hoảng, sử dụng biện pháp tạm hoãn lại các khoản nợ, thanh toán vô điều kiện đối với các nhà cung ứng thiết bị.

5.3. Thực hiện chính

sách cước phù hợp

Một trong những đòn bẩy quan trọng đảm bảo sự phát triển thịnh vượng về tài chính của các khai thác thông tin di động là chính sách cước. Rõ ràng, mỗi nhà khai thác xây dựng chính sách cước xuất phát từ các điều kiện hoạt động cụ thể, từ việc xác định vị thế của mình trên thị trường viễn thông và thực hiện các giải pháp có tính đến ngành, môi trường cạnh tranh.

Việc cân nhắc thực hiện các quyết định về giá cước phụ thuộc vào giá thành các dịch vụ cung cấp và phương thức hình thành giá. Khi các chi phí cao không thể kịp thời giảm cước, khi giá thiết bị cao không thể kịp thời bán nó, nghĩa là nhà khai thác chỉ có thể tồn tại nhờ tăng khối lượng các dịch vụ cung cấp.

Tình trạng khủng hoảng kinh tế được thể hiện rõ trong chính sách cước của nhà khai thác, trong tốc độ tăng trưởng thuê bao- chỉ tiêu xác định sự sống của nhà khai thác. Phải làm thế nào để lợi ích phải thuộc về tất cả các đối tượng tham gia của chuỗi kinh doanh dịch vụ viễn thông. Để làm được điều đó chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố môi trường kinh doanh như tình hình chính trị pháp lý, kinh tế vĩ mô, khả năng thanh toán của một gia đình bình thường, chương trình phát triển của Công ty, áp lực tài chính và thuế.

5.4. Thực hiện các biện pháp giảm thiểu các khoản nợ khó đòi

Doanh thu của nhà khai thác phụ thuộc vào khả năng thanh toán của khách hàng- khả năng thuê bao trả các khoản cần thanh toán- xác định mức thu nhập của nhà khai thác. Các khoản nợ tăng, rõ ràng dẫn đến các tổn thất đáng kể.

Nhiều nhà khai thác (chủ yếu là nhà khai thác điện thoại sử dụng chung) tiến hành cơ cấu lại các khoản nợ mà chủ yếu đối với các tổ chức ngân sách như giáo dục, đào tạo, y tế, quốc phòng để tránh bị sa lầy vào những khoản nợ lớn khó đòi. Một số nhà khai thác điện thoại di động đã cho ngừng sử dụng dịch vụ của nhiều con nợ.

Để tránh cho các khách hàng khỏi bị ngừng sử dụng dịch vụ thông tin, các nhà khai thác đã thực hiện một số biện pháp như:

- Đề nghị những tổ chức sử dụng tiền ngân sách lên kế hoạch các chi phí hợp lý khi hình thành Ngân sách hàng năm phải chi phí (thanh toán) để tránh gây ra các khoản nợ và giúp đỡ họ bảo vệ, giải trình những chi phí này.

- Ký kết thoả thuận với các tổ chức sử dụng nguồn ngân sách về khối lượng và loại hình dịch vụ trong một quý, nửa năm, không được cung cấp dịch vụ roaming,

dịch vụ thông tin liên tỉnh.

- Cho ngừng hoạt động các con nợ khó đòi trong những trường hợp cần thiết.

Thông thường, nếu giảm giá một phút cuộc đàm thoại đi 1 cent, nhà khai thác sẽ bị giảm 20.000 USD/ngày. Làm như thế nào để đền bù lại những thiệt hại do giảm cước. Khi đó các nhà khai thác thường tập trung vào mở rộng các loại hình dịch vụ, sử dụng chính sách cước linh hoạt, cung cấp nhiều gói cước khác nhau cho khách hàng.

5.5. Hoàn thiện hệ thống thanh toán cước phí sử dụng dịch vụ giữa khách hàng và nhà khai thác

Một yếu tố cản trở việc tiến hành kịp thời các thanh toán giữa các nhà khai thác và khách hàng, đó là thời hạn tiến hành thanh toán cước sử dụng dịch vụ từ các chi nhánh của Ngân hàng chuyển đến tài khoản của nhà khai thác. Thường xảy ra tình trạng là thuê bao trả các món nợ của mình trong các thời hạn tối hạn và rơi vào danh sách “đen”, nhiều khi bị cho ngừng sử dụng dịch vụ vì không thanh toán tiền đúng thời hạn. Điều này ảnh hưởng không tốt đến uy tín của nhà khai thác. Đồng thời, thay cho việc tạo thêm sản lượng từ khách hàng của mình, nhà khai thác còn bị mất khách hàng.

Hiệp hội các nhà khai thác GSM đã đề nghị các

nhà khai thác thực hiện nhanh chóng việc chuyển tiền từ khách hàng đến các nhà khai thác bằng cách sử dụng một loại hình dịch vụ thanh toán mới- dịch vụ Telebank.

Telebank là loại hình dịch vụ mới được sử dụng trên các mạng thông tin di động thế hệ thứ 3. Dịch vụ này cho phép thực hiện các thanh toán cho bất kỳ dịch vụ nào khác như đổi ngoại tệ, mua bán, bảo hiểm, trả lương hưu...

5.6. Hoàn thiện công tác marketing và phát triển dịch vụ mới

Mỗi nhà khai thác phải có các số liệu thống kê và các bản phân tích tài chính để đưa ra được các quyết định quản lý đúng đắn. Vai trò đặc biệt quan trọng trong việc nâng cao tình hình tài chính của nhà khai thác là chính sách marketing. Chính sách marketing phải được nhà khai thác soạn thảo và thực hiện. Chi phí cho các hoạt động marketing thường chiếm 7...12% tổng doanh thu. Điều này nói lên điều gì? Hoặc tồn tại việc không đúng về một chính sách marketing tốt, hoặc không biết sử dụng nó trong củng cố nền tảng tài chính doanh nghiệp hoặc không biết tổ chức thực hiện sao cho hiệu quả nhất.

Nhiệm vụ của bài viết này không phải là phân tích việc áp dụng dịch vụ này hay dịch vụ kia trong tiêu

chuẩn GSM cho một nhà khai thác cụ thể. Nhưng rõ ràng là mở rộng việc cung cấp các dịch vụ mới cải thiện tình hình tài chính của nhà khai thác. Ví dụ, ý tưởng về thẻ thuê bao có giá trị bằng không cho thấy rất hấp dẫn khách hàng- “trả tiền chỉ thực hiện khi tiến hành cuộc gọi”.

Thực tế trên thế giới việc cung cấp những dịch vụ như vậy diễn ra đối với 20% phân đoạn thị trường có doanh thu thấp. Ở Nga chưa đạt được mức độ đó nhưng việc chiếm lĩnh phân đoạn thị trường có khả năng thanh toán thấp là nhiệm vụ hoàn toàn có thể thực hiện.

Rõ ràng, các thành phố lớn sẽ được ưu tiên để xây dựng các mạng 3G. Vấn đề đặt ra là đối với các tỉnh thành phố đang có tình hình kinh doanh kém phát triển. Một quan điểm tốt của triển vọng gần đây việc sử dụng các hệ thống 3G - tạo nên công ăn việc làm bổ sung cho các hãng cung cấp dịch vụ. Nhưng ai và như thế nào sẽ thanh toán hoạt động cho đến khi bắt đầu vận hành kinh doanh các mạng 3G- vẫn là câu hỏi.

Hà Thanh

(Nguồn Internet)