



15 năm điện thoại di động ở Việt Nam

Bởi:

Đỗ Hồng Dương

Kể từ khi mạng di động đầu tiên tại Việt Nam (MobiFone) chính thức đi vào hoạt động đã 15 năm, ngành thông tin di động Việt Nam đã trải qua những chặng đường phát triển đầy dấu ấn.

Các mạng điện thoại di động

Ngày 16/4/1993, MobiFone- mạng di động đầu tiên của Việt Nam chính thức đi vào hoạt động nhưng trong 2 năm đầu tiên, mạng di động này gặp rất nhiều khó khăn bởi kinh nghiệm xây dựng và khai thác mạng chưa có, cơ sở hạ tầng nghèo nàn...

Kể từ năm 1995, **MobiFone** ký hợp đồng hợp tác kinh doanh với Tập đoàn Comvik (Thụy Điển) để cùng xây dựng và khai thác mạng thông tin di động. Cũng bắt đầu từ thời điểm này, MobiFone bắt đầu có những sự phát triển rất mạnh mẽ nhờ có sự hợp tác, chuyên giao về kinh nghiệm, kỹ năng quản lý, nguồn vốn... từ phía đối tác Comvik.

Khi MobiFone bắt đầu phát triển mạnh và có triển vọng kinh doanh tốt, năm 1996, Tổng công ty Bưu chính Viễn thông Việt Nam (VNPT - nay là Tập đoàn Bưu chính Viễn thông) đã thành lập Ban dự án xây dựng một mạng di động mới có tên gọi VinaPhone.

Ban dự án này đã được học hỏi, được hỗ trợ rất nhiều về kinh nghiệm xây dựng cũng như khai thác mạng di động từ các chuyên gia của MobiFone - Comvik. Hơn một năm sau, mạng di động thứ hai tại Việt Nam có tên **VinaPhone** chính thức đi vào hoạt động (14/6/1997).

Kể từ năm 1997, trên thị trường có 2 mạng di động nhưng phần lớn các dịch vụ mới, các chính sách mới, các công nghệ mới... đều được xuất phát từ MobiFone. Thế nhưng, do MobiFone và VinaPhone đều là “con” của VNPT nên các dịch vụ, chính sách mới đều phải được thực hiện đồng thời vào một thời điểm.

Việc 2 công ty cùng có chung những dịch vụ giống nhau, cùng có những chính sách tương tự nhau kéo dài nhiều năm. Điểm khác biệt lớn nhất giữa VinaPhone và MobiFone là công tác chăm sóc khách hàng.

MobiFone với sự hỗ trợ của đối tác nước ngoài có cách thức cũng như chất lượng phục vụ khách hàng khá “ngoại”, hình ảnh thương hiệu đẹp, chuyên nghiệp và gây ấn tượng hơn.

Phát triển nhờ có nhân tố mới

Tháng 7/2003, **S-Fone** - mạng di động công nghệ CDMA đầu tiên tại Việt Nam khai trương; cuối năm 2004, **Viettel Mobile** - mạng di động GSM thứ ba cũng chính thức đi vào hoạt động.

Kể từ thời điểm này cho tới gần cuối năm 2006, Viettel Mobile được đánh giá là một hiện tượng trên thị trường thông tin di động với giá cước rẻ, đầu tư nhanh. Trong 3 năm này, Viettel Mobile cũng là mạng có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất.

Ngoài sự năng động và sáng tạo trong kinh doanh của Viettel Mobile, một yếu tố quan trọng cũng dẫn tới sự thành công của mạng này là sự chênh lệch về giá cước giữa Viettel Mobile với MobiFone và VinaPhone là khá lớn, trong khi MobiFone, VinaPhone không được phép giảm giá cước để cạnh tranh do là mạng chiếm thị phần khổng lồ.

Bên cạnh đó, một yếu tố quan trọng cũng tạo thuận lợi cho Viettel Mobile là MobiFone và cả VinaPhone đều gặp khó khăn về đầu tư mở rộng mạng lưới do quy trình, thủ tục bị kéo dài.

Do không được hạ giá cước bằng với Viettel để cạnh tranh, MobiFone và VinaPhone tập trung mạnh vào việc nâng cao chất lượng dịch vụ, đổi mới công nghệ cũng như tìm cách tháo gỡ về vấn đề đầu tư.

Trong giai đoạn này, MobiFone đã tạo ra được những bước tiến vượt trội về chất lượng dịch vụ cũng như đã có những chuẩn bị kỹ càng cho việc áp dụng các công nghệ tiên tiến nhất của mạng GSM.

Bên cạnh đó, MobiFone cũng đầu tư rất mạnh, bài bản, chuyên nghiệp cho thương hiệu của mình và đã in dấu ấn trong khách hàng về mạng di động có chất lượng tốt nhất, với hình ảnh thời thượng và đẳng cấp.

Bước ngoặt của thị trường

Trong 2 năm 2006-2007, thị trường thông tin di động có sự góp mặt thêm của 2 nhà cung cấp dịch vụ CDMA là **HT Mobile** và **EVN Telecom**. Tuy nhiên, ngoài việc có được một sự khởi đầu ấn tượng với chiến dịch khuyến mại gọi, nhắn tin miễn phí, HT Mobile

chưa tạo được ấn tượng gì lớn sau vài tháng khai trương dịch vụ. Với EVN Telecom, mạng viễn thông chỉ khẳng định vị trí ở dịch vụ điện thoại cố định không dây (E-Com).

Tuy nhiên, điểm nổi bật trong giai đoạn này là cuộc cạnh tranh quyết liệt giữa 2 mạng dẫn đầu thị trường là MobiFone và Viettel Mobile. Với Viettel Mobile, mạng này vẫn giữ được tốc độ tăng trưởng đáng kể và lợi thế cước rẻ.

Với MobiFone, sau khi giải quyết được vấn đề về thủ tục đầu tư, việc đầu tư mở rộng mạng lưới của MobiFone đã được tăng tốc. Vào tháng 10/2007, khi Cục quản lý chất lượng Bộ Thông tin và Truyền thông công bố công khai kết quả đo kiểm chất lượng các mạng di động với việc tất cả các chỉ tiêu cao nhất về kết quả đo kiểm đều thuộc về MobiFone.

Đặc biệt, chất lượng thoại của MobiFone được đo kiểm đạt tới 3,576 điểm - mức điểm chất lượng của điện thoại cố định, điều mà chưa một mạng di động nào tại Việt Nam làm được. Đây là kết quả của việc MobiFone kiên quyết đầu tư chiều sâu nâng cao công nghệ, chất lượng dịch vụ trong năm 2007.

Thêm vào đó, khi đại diện của Bộ Thông tin và Truyền thông công bố việc sẽ lấy MobiFone làm mạng tiêu chuẩn về chất lượng, thị trường thông tin di động Việt Nam đã bắt đầu bước sang một ngã rẽ khác: chất lượng.

Về mặt thị trường, trong nửa cuối của năm 2007, dù giá cước của Viettel vẫn thấp hơn MobiFone nhưng với việc vượt trội về chất lượng cũng như hình ảnh thương hiệu, MobiFone đã vượt Viettel về phát triển thuê bao thực (là thuê bao phát triển mới trừ đi thuê bao rời mạng).

Điều gì đang xảy ra?

Đầu năm 2008, thị trường thông tin di động Việt Nam lại trở nên nóng bỏng hơn với việc cả 3 mạng GSM là MobiFone, VinaPhone và Viettel đều đã được giảm cước ngang bằng với nhau và giá cước đã ở mức phù hợp với túi tiền của hầu hết mọi người dân.

HT Mobile đã chính thức khai tử mạng CDMA để chuyển sang công nghệ GSM, EVN Telecom vẫn chưa tìm được cách phát triển dịch vụ di động E-Mobile, còn S-Fone sau rất nhiều nỗ lực vẫn chưa thể trở thành một mạng di động có khả năng cạnh tranh với các mạng GSM và thị phần trên thị trường vẫn ở mức cực kỳ khiêm tốn.

Điều gì sắp đến?

Trong khi khá nhiều người đang vẫn tập trung vào vấn đề cạnh tranh nhờ chất lượng, khuyến mại... các chuyên gia viễn thông lại nhận định: Vấn đề sắp tới của các mạng di động chính là mô hình sở hữu.

Vào thời điểm hiện tại, 3 mạng di động GSM là MobiFone, VinaPhone và Viettel chiếm tới hơn 90% thị phần đều là các mạng di động thuộc sở hữu nhà nước 100%.

Theo kinh nghiệm của các mạng di động khác trên thế giới, sau khi đã đạt được các thành công nhất định, nếu một mạng di động duy trì hình thức sở hữu 100% vốn nhà nước quá lâu thì động lực phát triển của mạng đó sẽ bị giảm sút bởi cơ cấu sở hữu đó không tốt trong một môi trường cạnh tranh quyết liệt.

Vào thời điểm hiện tại, MobiFone là mạng di động duy nhất hiện nay đang tiến hành cổ phần hóa với bước đi đầu tiên là xây dựng phương án cổ phần hóa và lựa chọn nhà tư vấn nước ngoài. Theo dự kiến, trong năm 2008, mạng di động này sẽ lựa chọn đối tác chiến lược và thực hiện phát hành lần đầu ra công chúng.

Ông Lê Ngọc Minh, Giám đốc MobiFone cho biết: “Chúng tôi đang rất tích cực trong việc chuyển đổi mô hình hoạt động sang công ty cổ phần vì đây là mô hình thích hợp nhất cho sự phát triển của MobiFone trong tình hình mới”.

DAT (theo TPO)

Các công ty điện thoại di động

Thị trường điện thoại di động ở Việt Nam tăng trưởng trung bình 30%/năm, được xem là một thị trường hấp dẫn. Nhiều hãng điện thoại đang nhắm đến thị trường này, tạo nên sự ép cạnh tranh khá gay gắt.

Theo công ty nghiên cứu thị trường GfK Asia, Việt Nam được đánh giá là thị trường có nhiều tiềm năng do có tốc độ tăng trưởng trung bình 30%/năm. Bên cạnh đó, tỷ lệ điện thoại di động trên đầu người còn thấp, chiếm 3% so với 60% của Thái Lan. Cơ cấu dân số của Việt Nam thuộc loại trẻ. Những yếu tố này kết hợp với sự xuất hiện của nhiều hãng cung cấp dịch vụ, giá cước hạ, khiến sức mua trên thị trường điện thoại di động ngày càng tăng. Dự kiến cả năm 2004 sẽ có 1,6 triệu thuê bao điện thoại di động mới.

Đua mẫu mã

Dù đông, nhưng thị phần chính thuộc về 5 "đại gia" Nokia, Samsung, Motorola, SonyEricsson và Siemens. Hai gương mặt chính, "song mã" trong thế giới di động hiện nay là Nokia và Samsung, với tổng thị phần là 84%, trong đó Nokia chiếm 47%. Tuy vậy, khoảng cách này đang được Samsung cố gắng thu hẹp bằng nhiều động thái.

Một trong những yếu tố ảnh hưởng đến thị phần của Nokia là sự chậm thay đổi. Năm nào, Nokia cũng đưa ra nhiều mẫu mã mới nhưng vẫn trung thành với thiết kế vỏ đơn, trong khi thị trường châu Á rất chuộng loại vỏ gấp. Chính vì vậy mà Nokia để vị trí số

lọt vào tay Motorola tại Trung Quốc. Còn ở Việt Nam, vị thế của Nokia có phần thua sút sau vụ Đông Nam, khiến họ mất đi một kênh phân phối mạnh.

Trong lúc đó, Samsung liên tục phát triển mẫu mã, thay đổi thiết kế mang tính thời trang, hợp thị hiếu người tiêu dùng. Trong khi các sản phẩm như TV, đầu máy chọn hàng bình dân là phân khúc chính, Samsung chọn dòng sản phẩm điện thoại cao cấp là khâu đột phá. Chiến lược này nhằm thay đổi nhận thức của người tiêu dùng bởi lâu nay, trong tâm lý mua hàng, sản phẩm của Hàn Quốc được xem là dòng bình dân. Vì vậy mà trong hai năm qua, giá trung bình của điện thoại Samsung từ 4 triệu đồng trở lên. Khi có thị phần ổn định, cuối năm 2003 Samsung bắt đầu mở rộng dây sản phẩm với các phân khúc từ thấp đến cao. Đó cũng là thời điểm thích hợp để Samsung tuyên bố, đến năm 2010 sẽ vượt qua Nokia, trở thành hãng điện thoại di động số 1 thế giới.

Đánh bóng hình ảnh

Ở Việt Nam, Samsung đặt ra mục tiêu vượt qua Nokia trong năm 2004. Cuộc cạnh tranh này diễn ra trên ba lĩnh vực: hình ảnh, kênh phân phối và mặt hàng. Từ đầu năm đến nay, Samsung đã đưa ra một loạt chương trình khuyến mãi, đánh bóng hình ảnh như mua điện thoại có camera được in ảnh miễn phí, bốc thăm trúng thưởng. Chỉ riêng chương trình "Trúng thưởng lớn cùng Samsung Mobile" đã tốn 1,7 tỉ đồng.

Bên cạnh đó, các cửa hàng chuyên doanh của Samsung đua nhau phát triển. Đến đầu năm 2004, Samsung có hơn 180 cửa hàng chuyên doanh, với mức đầu tư trung bình 250 triệu đồng/cửa hàng. Theo nhận định, cửa hàng chuyên doanh sẽ giúp các hãng tạo dựng hình ảnh, cũng như cách tiếp cận với người tiêu dùng. Trên phương diện phân phối, Nokia và Samsung đều dựa vào công ty FPT để phân phối. Ngoài ra, hai hãng này đều có các nhà phân phối khác nhưng kênh chính vẫn là FPT.

Ngoài đánh bóng hình ảnh, chọn kênh phân phối, cạnh tranh gay gắt nhất là ở từng sản phẩm. Sức ép cạnh tranh khiến các hãng đua nhau giảm giá. Từ đầu năm đến nay, Nokia, Samsung, Sony Ericsson và Siemens thi nhau giảm giá. Theo GfK Asia, vòng đời của một sản phẩm hiện nay là 1 năm, trong đó thời gian giữ giá trung bình từ 2-3 tháng. Phụ trách marketing của một hãng điện thoại di động cho biết, cố gắng lắm mới có thể giữ giá của một sản phẩm trong vòng 2 tháng.

Đeo bám tập đầu

Bám sát song mã dẫn đầu là các ngựa đua mang nhãn hiệu Sony Ericsson, Motorola và Siemens. Trong đó, SonyEricsson có bước phát triển khá nhanh kể từ khi thành lập liên doanh. Với thế mạnh sản phẩm có công nghệ cao, tính năng giải trí mạnh, mẫu mã phù hợp thị hiếu, SonyEricsson đang được thị trường chấp nhận. Không phải ngẫu nhiên mà năm 2003, sản phẩm T610 của Sony Ericsson được hiệp hội GSM trao giải thưởng điện

thoại tốt nhất. Tuy nhiên, tốc độ ra sản phẩm của Sony Ericsson vẫn còn chậm so với các hãng khác.

Một gương mặt khác tuy quen thuộc nhưng vắng bóng lâu ngày trên thị trường, Motorola đang quay trở lại với các mẫu E360, E380 và mới đây là đôi uyên ương V690 và V878. Theo nhận định của chuyên gia thị trường, chiến lược của Motorola là tập trung vào thị trường có ưu thế. Chính vì vậy mà Motorola đã "tạm quên" thị trường Việt Nam trong hai năm qua để tập trung đánh thị trường Trung Quốc.

Giờ đây Motorola đang xây dựng chiến lược để vực dậy vị thế của mình ở Việt Nam. Tuy nhiên, điều này rất khó vì phải tốn nhiều công sức để đánh bóng hình ảnh. Đó là nguyên nhân mà dù thị trường có bị xáo trộn do hậu quả vụ Đông Nam, các hãng điện thoại vẫn đổ tiền quảng cáo, tránh cho người dùng khỏi quên.

Vị trí số 1 rồi sẽ thuộc về Samsung? Câu hỏi đó hiện tại vẫn chưa rõ ràng. Theo một nhà kinh doanh điện thoại, hầu hết người tiêu dùng đều đánh giá cao sản phẩm Nokia nhờ phần mềm thân thiện. Điều đó đồng nghĩa với việc thương hiệu này đã đi vào nhận thức của người dùng, chứ không còn nằm ở kiểu dáng. Để thay đổi điều này, không chỉ trong vòng 1 hay 2 năm là có thể làm được.

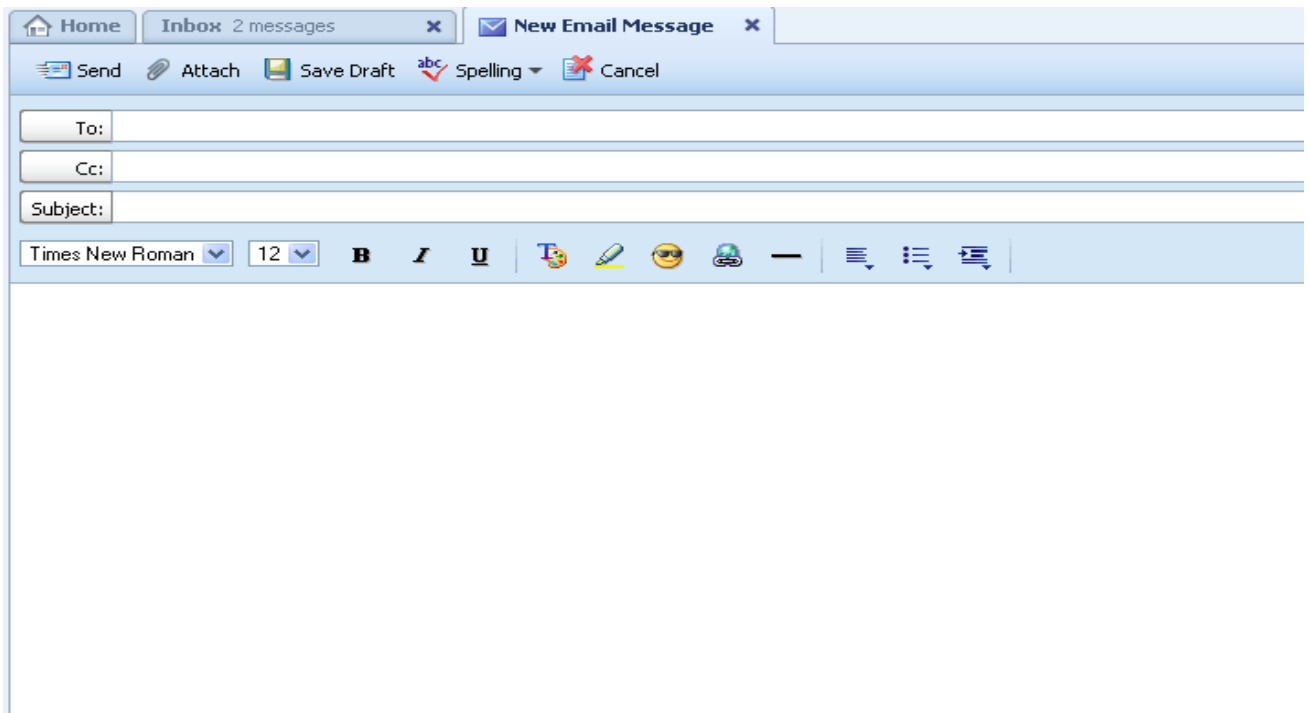
Ưu, nhược điểm chính của từng mạng di động là gì? Điền thông tin vào bảng sau:

Mạng di động	Ưu điểm	Nhược điểm	Vấn đề khác
Mobifone			
Vinaphone			
Viettel			
Sphone			
HT Mobile			

Từ những hiểu biết thực tế của anh chị, anh chị hãy đánh giá: mạng di động nào sẽ phát triển nhất trong những năm sắp tới? Lí do?

Anh chị hãy chỉ ra những ưu nhược điểm chính của các hãng điện thoại di động

Công ty của anh/chị thay đổi số điện thoại và số fax mới. Anh/chị gửi thư điện tử cho tất cả các khách hàng của công ty để thông báo



Điền vào mẫu Phiếu yêu cầu lắp đặt điện thoại và máy fax (mẫu 1) và Hợp đồng dịch vụ Internet qua mạng Megavnn (mẫu 2)

Mẫu 1

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

-----oOo-----

PHIẾU YÊU CẦU LẮP ĐẶT MỚI ĐIỆN THOẠI CỐ ĐỊNH, FAX

(Ban hành kèm theo quyết định số 1487/1999/QĐ-GCTT ngày 21/6/1999)

Tên cơ quan (cá nhân) yêu cầu:

.....

.....

Địa chỉ:

.....

.....

NỘI DUNG YÊU CẦU

1. Loại thiết bị yêu cầu:.....Số lượng:.....

2. Tên cơ quan hoặc cá nhân sử dụng:.....

3. Địa chỉ đặt máy:.....

(Vẽ Sơ đồ địa chỉ lắp đặt máy)

4. Đăng ký sử dụng dịch vụ (ghi rõ yêu cầu):
.....

5. Đăng ký hoặc không đăng ký vào danh bạ điện thoại: ? Đăng ký ? Không đăng ký

6. Hình thức thanh toán (ghi rõ, đầy đủ, chính xác địa chỉ hoặc tài khoản thanh toán)

- Tại nhà (địa chỉ):.....

- Tại ngân hàng (tài khoản):.....

- Tại Bưu điện (địa chỉ):.....

- Địa chỉ khác(ghi rõ):.....

7. Chúng tôi xin thực hiện đúng các quy định của Công ty về sử dụng, bảo quản thiết bị và thanh

toán đầy đủ chi phí lắp đặt mới theo quy định của Công ty Viễn thông Cần Thơ - Hậu Giang.

15 năm điện thoại di động ở Việt Nam

8. Khi cần liên hệ: Ông (bà) Điện thoại (nếu có):
.....

9. Địa chỉ liên hệ:.....

....., ngàythángnăm

Đại diện cơ quan hoặc cá nhân

(Ký tên, đóng dấu)

Mã số khách hàng

HƯỚNG DẪN LÀM HỒ SƠ LẮP ĐẶT MỚI

(Ban hành kèm theo quyết định số 1487/1999/QĐ-GCTT ngày 21/6/1999)

Quý khách hàng khi đến làm thủ tục lắp đặt thiết bị Viễn thông xin đọc kỹ bản hướng dẫn

và chuẩn bị các hồ sơ cần thiết để được phục vụ nhanh chóng.

A. KHÁCH HÀNG TRONG NƯỚC:

1. Khách hàng là cá nhân:

- 01 phiếu yêu cầu cung cấp dịch vụ.

- Cung cấp các giấy tờ cần thiết sau:

+ Bản sao Giấy CMND (hoặc Chứng minh Quân đội, Chứng minh Công an).

+ Bản sao Hộ khẩu thường trú tại nơi đăng ký.

Trường hợp hộ khẩu gốc không trùng với nơi đăng ký lắp đặt máy thì bổ sung 01 trong các giấy tờ sau:

+ Giấy tạm trú dài hạn do chính quyền địa phương cấp tại địa chỉ đăng ký lắp đặt máy.

15 năm điện thoại di động ở Việt Nam

+ Hoặc Bản sao Giấy chủ quyền Nhà hoặc quyết định cấp nhà, đất tại nơi đăng ký lắp máy.

+ Hoặc Bản sao Hợp đồng thuê nhà có xác nhận của địa phương tại địa chỉ đăng ký.

- 02 bản hợp đồng cung cấp dịch vụ (03 bản trong trường hợp thanh toán qua ngân hàng).

2. Doanh nghiệp tư nhân:

- 01 phiếu yêu cầu cung cấp dịch vụ có ký tên đóng dấu của chủ doanh nghiệp.

- Bản sao Giấy CMND của chủ doanh nghiệp.

- Bản sao Giấy phép kinh doanh tại địa chỉ đăng ký lắp điện thoại.

- Bản sao Hợp đồng thuê nhà có xác nhận của địa phương tại địa chỉ đăng ký.

- 02 bản hợp đồng cung cấp dịch vụ (03 bản trong trường hợp thanh toán qua ngân hàng).

3. Cơ quan đơn vị hoặc doanh nghiệp Nhà nước:

- 01 phiếu yêu cầu cung cấp dịch vụ.

- 02 bản hợp đồng cung cấp dịch vụ (03 bản trong trường hợp thanh toán qua ngân hàng).

- Nếu là khách hàng thuộc đối tượng hành chính sự nghiệp cần có xác nhận tài khoản chi

cục kho bạc và thanh toán bằng giấy rút hạn mức kinh phí ngân sách.

- Phiếu yêu cầu và hợp đồng được ký tên, đóng dấu là đủ, không cần nộp thêm hồ sơ nào khác.

B. ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG LIÊN DOANH & NƯỚC NGOÀI:

1. Cá nhân là người nước ngoài:

- 01 phiếu yêu cầu cung cấp dịch vụ.

- Giấy phép lưu trú tại địa phương do cơ quan có thẩm quyền cấp.

15 năm điện thoại di động ở Việt Nam

- Hợp đồng thuê nhà (có xác nhận của cơ quan có thẩm quyền).
- 02 bản hợp đồng cung cấp dịch vụ (03 bản trong trường hợp thanh toán qua ngân hàng).

2. Đơn vị, Cơ quan liên doanh hoặc doanh nghiệp nước ngoài:

- 01 phiếu yêu cầu cung cấp dịch vụ.
- 01 bản sao passport của người đại diện đơn vị.
- Bản sao một trong các giấy tờ sau:
 - + Giấy đăng ký hoạt động tại địa chỉ lắp đặt máy.
 - + Giấy phép đầu tư của Bộ kế hoạch Đầu tư hoặc ủy ban Nhân dân nơi đăng ký.
 - + Giấy phép hợp tác với nước ngoài do cơ quan có thẩm quyền cấp (nếu giấy phép liên doanh với đơn vị ở tỉnh khác thì kèm theo giấy phép đặt chi nhánh, trụ sở tại địa phương do ủy ban Nhân dân tỉnh, thành phố cấp).
- 02 bản hợp đồng cung cấp dịch vụ (03 bản trong trường hợp thanh toán qua ngân hàng).

Ghi chú: Đối với các loại giấy tờ như: Giấy CMND, Hộ khẩu, Hợp đồng thuê nhà, Giấy phép kinh

doanh, đầu tư... (khách hàng nộp bản sao kèm theo bản chính để giao dịch viên đối chiếu hoặc bản sao có

xác nhận của cơ quan có thẩm quyền trong thời hạn không quá 6 tháng).

Mẫu 2

**CÔNG TY VIỄN THÔNG CẦN THƠ – HẬU GIANG CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ
NGHĨA VIỆT NAM**

(ĐƠN VỊ).....Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Số: /HĐ.VNN

....., ngày tháng năm 200...

HỢP ĐỒNG DỊCH VỤ INTERNET QUA MẠNG VNN

- Căn cứ *Pháp lệnh Hợp đồng Kinh tế* ngày 29/09/1989;
- Căn cứ vào *Bộ luật dân sự của nước Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam* công bố ngày 09/11/1995;
- Căn cứ *Thẻ lệ dịch vụ Internet* ban hành kèm theo Quyết định số 679/QĐ-TCCB ngày 14/11/1997 của Tổng cục

Trưởng Tổng cục Bưu điện (Nay là Bộ Bưu chính Viễn thông Việt Nam).

Chúng tôi gồm:

BÊN A (*Bên sử dụng dịch vụ*): -----

Người sử dụng/Người được ủy quyền:-----

Nghề nghiệp/Chức vụ: -----

Số CMND: -----Cấp ngày:-----
--Tại: -----

Địa chỉ (thường trú/tạm trú/văn phòng): -----

Điện thoại: -----Fax: -----

Số tài khoản: ----- Mở tại Ngân Hàng: -----

BÊN B (*Bên cung cấp dịch vụ*):-----

Địa chỉ: -----Điện thoại: ----- Fax: --

Số tài khoản: ----- tại ngân hàng -----

15 năm điện thoại di động ở Việt Nam

Người đại diện: -----

Chức vụ: **Giám Đốc**

Hai bên cùng thống nhất thỏa thuận thực hiện các điều khoản sau:

Điều 1: Bên B cung cấp dịch vụ Internet qua mạng VNN cho bên A với tên đăng ký truy nhập mạng là

Lựa chọn thứ I hoặc Lựa chọn thứ II

Phương thức truy nhập: ? Gián tiếp qua mạng điện thoại công cộng ? Trực tiếp

Địa chỉ cài đặt dịch vụ: -----

Điều 2 : Chất lượng dịch vụ Internet do bên B cung cấp theo tiêu chuẩn chất lượng của Tổng cục Bưu

Điện (nay là Bộ Bưu chính Viễn thông Việt Nam) ban hành.

Điều 3: Cước và phương thức thanh toán

1. Bên A thanh toán cước lắp đặt: -----

2. Bên A thanh toán cước thuê bao và cước thông tin hàng tháng theo qui định hiện hành của Bộ Bưu chính Viễn

thông và Tổng Công ty Bưu chính Viễn thông Việt Nam.

3. Phương thức thanh toán:

- Thanh toán tiền mặt cho bên B
- Thanh toán qua ngân hàng

Địa chỉ gửi hóa đơn thanh toán: -----

Điều 4: Quyền và nghĩa vụ của mỗi bên

Quyền và nghĩa vụ của mỗi bên được ghi rõ trong phụ lục ở mặt sau của bản hợp đồng này.

Điều 5: Chấm dứt hợp đồng

Trước khi chấm dứt hợp đồng, Bên A phải thanh toán đầy đủ các khoản nợ cước cho Bên B.

Điều 6: Điều khoản chung

1. Hai bên cam kết thực hiện đầy đủ các điều khoản trong hợp đồng này. Hai bên có nghĩa vụ tôn trọng chấp

hành các nội dung khác không ghi trong hợp đồng này có liên quan đến việc sử dụng dịch vụ Internet do cơ quan Nhà

nước có thẩm quyền ban hành. Nếu có tranh chấp xảy ra, hai bên sẽ giải quyết bằng thương lượng. Trường hợp không

thương lượng được, vụ việc sẽ chuyển đến Tòa án Nhân dân do phía nguyên đơn đề nghị để giải quyết.

2. Hợp đồng có hiệu lực ngay sau khi ký Biên bản bàn giao sử dụng dịch vụ Internet qua mạng VNN.

3. Hợp đồng được lập thành 03 bản có giá trị ngang nhau, Bên A giữ 01 bản.

Đại diện Bên A Đại diện Bên B

(Có đóng dấu nếu là pháp nhân)

PHỤ LỤC HỢP ĐỒNG

KÈM THEO ĐIỀU 4 HỢP ĐỒNG DỊCH VỤ INTERNET QUA MẠNG VNN

(Quyền và Nghĩa vụ của mỗi bên)

I. QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA BÊN A:

A. Quyền của Bên A:

1. Được cung cấp các dịch vụ Internet VNN bao gồm: Thư tin điện tử, Truyền tập tin, Truy nhập từ xa, Truy

nhập cơ sở dữ liệu.

2. Được đảm bảo tiêu chuẩn chất lượng dịch vụ do Tổng cục Bưu điện (Bộ BC-VT VN) ban hành.

15 năm điện thoại di động ở Việt Nam

3. Được hướng dẫn truy nhập mạng VNN.

4. Được giữ bí mật toàn bộ nội dung thông tin, số liệu và mật khẩu trừ các trường hợp đặc biệt theo qui

định của pháp luật.

5. Khiếu nại và được giải quyết khiếu nại về chất lượng dịch vụ, cước dịch vụ Internet và các điều khoản

khác ghi trong hợp đồng khi bị vi phạm.

6. Yêu cầu đổi tên đăng ký truy nhập mạng, địa chỉ thanh toán, tạm ngưng sử dụng dịch vụ Internet.

B. Nghĩa vụ của Bên A:

1. Tuân thủ pháp lệnh bảo vệ bí mật Nhà nước và tạo điều kiện cho cơ quan quản lý Nhà nước có thẩm

quyền thực hiện các biện pháp bảo đảm an ninh thông tin liên quan đến việc sử dụng dịch vụ Internet.

2. Giữ bí mật mật khẩu của mình, không tùy tiện cho người khác sử dụng để truy nhập mạng. Chịu trách

nhiệm trước pháp luật nếu để cho mật khẩu của mình bị người khác lợi dụng để thực hiện các hành động

phạm pháp.

3. Chịu trách nhiệm về nội dung thông tin được đưa vào, truyền đi và nhận đến hệ thống của mình. Báo

ngay cho Bên B để có biện pháp xử lý kịp thời các nguồn thông tin xấu thâm nhập vào Việt Nam hoặc

các hành vi vi phạm pháp luật.

4. Có trách nhiệm thanh toán cước phí đầy đủ và đúng thời hạn cho bên B theo hóa đơn.

5. Khi có yêu cầu chuyển đổi tên đăng ký truy nhập mạng địa chỉ, số tài khoản thanh toán, tạm ngưng sử dụng

15 năm điện thoại di động ở Việt Nam

dịch vụ, cần báo cho Bên B kịp thời bằng văn bản. Trong thời gian tạm ngưng sử dụng dịch vụ, Bên B

thanh toán cước thuê bao theo qui định hiện hành của Tổng Công ty Bưu chính - Viễn thông Việt Nam.

II. QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA BÊN B:

A. Quyền của Bên B:

1. Được thu cước theo qui định của Bộ BC-VT và Tổng Công ty Bưu chính - Viễn thông Việt Nam.

2. Được đơn phương ngưng cung cấp dịch vụ cho Bên A theo yêu cầu của cơ quan quản lý Nhà nước có

thẩm quyền thực hiện các biện pháp đảm bảo an ninh thông tin liên quan đến việc sử dụng dịch vụ

Internet. Hoặc nếu Bên A vi phạm một trong các trường hợp sau:

- Bên A không thanh toán cước sau 15 ngày kể từ ngày nhận được thông báo trả cước. Bên B sẽ thông

báo cho Bên A ngày đơn phương đình chỉ việc cung cấp dịch vụ Internet.

- Kinh doanh lại dịch vụ Internet bất hợp pháp.

- Tự lắp đặt, khai thác các mạng máy tính liên kết với Internet và cung cấp cho công cộng.

B. Nghĩa vụ của Bên B:

1. Cung cấp các dịch vụ Internet bao gồm: Thư điện tử, Truyền tập tin, Truy nhập từ xa, Truy nhập cơ sở

dữ liệu.

2. Bảo đảm tiêu chuẩn chất lượng dịch vụ Internet do Tổng cục Bưu điện (Bộ BC-VT VN) ban hành.

3. Hướng dẫn Bên A truy nhập mạng VNN.

15 năm điện thoại di động ở Việt Nam

4. Giữ bí mật toàn bộ nội dung thông tin, số liệu và mật khẩu trừ các trường hợp đặc biệt theo quy định của

pháp luật.

5. Tiếp nhận và giải quyết khiếu nại chất lượng dịch vụ, cước dịch vụ Internet trong thời hạn không quá 30

ngày kể từ ngày nhận được khiếu nại.

6. Giải quyết việc thay đổi tên đăng ký truy nhập mạng, địa chỉ, số tài khoản thanh toán, tạm ngưng sử

dụng dịch vụ trong thời hạn không quá 7 ngày kể từ ngày nhận được yêu cầu.

Chú ý:

- Khi khách hàng sử dụng Internet có một số trường hợp phát sinh cước Quốc tế do một số phần mềm

quay số tự động gây ra, vì vậy khi truy cập quý khách phải kiểm tra đảm bảo rằng mình đang quay số 1260

để truy cập.

- Trang Web để thay đổi Password là: *user.vnn.vn*

- Trang Web để hạn chế các dịch vụ giá trị gia tăng: *support.vnn.vn/hanche*

- Quý khách nên sử dụng dịch vụ hạn chế số điện thoại truy cập để tránh trường hợp bị mất cắp

Password và bị sử dụng account trái phép.

ĐỌC THÊM: Giá cước dịch vụ Mega VNN (ADSL)

Cước lắp đặt đường dây ADSL:

a. Lắp đặt mới (đôi cáp thuê bao riêng):

- Tại Thành phố Rạch Giá (trừ xã Phi Thông): 400.000 đồng/lần
- Các huyện, thị còn lại và xã Phi Thông: 300.000 đồng/lần.

- Áp dụng một mức cước chung cho cả 2 trường hợp: lắp đặt kèm theo thuê bao điện thoại cố định (line có thoại) và lắp đặt không kèm theo thuê bao điện thoại cố định (line không thoại)

(các mức cước trên đã bao gồm thuế VAT và phí cài đặt dịch vụ: 70.000đ)

b. Hòa mạng trên đường dây thuê bao có sẵn:

- Thu bằng 50% cước hòa mạng mới

c. Trường hợp đặc biệt:

- Chuyển đổi từ thuê bao kết nối xdsl-WAN sang thuê bao MEGA-VNN: không thu cước
- Chuyển đổi từ thuê bao kết nối Internet trực tiếp sang thuê bao MEGA-VNN: thu cước đầu nối hòa mạng bằng 50% cước đầu nối hòa mạng khi lắp đặt thuê bao MEGA-VNN ở mức trên
- Cước đầu nối hòa mạng đã bao gồm cước cài đặt thiết bị đầu cuối. Trường hợp khách hàng tự cài đặt thiết bị đầu cuối được giảm trừ cước đầu nối hòa mạng 70.000đ.

Cước sử dụng dịch vụ MEGA-VNN hàng tháng:

Dịch vụ MegaVNN - EASY:

STT	Loại cước	Tốc độ tối đa 512Kbps/ 256Kbps
1	Cước thuê bao tháng	28.000 đ /tháng
2	Cước 1 MB theo lưu lượng sử dụng gửi và nhận	→3.000 MB đầu tiên: 45đ →Các MB tiếp theo: 41đ
3	Cước trần: tổng cước thuê bao gồm cước thuê bao tháng và cước sử dụng không vượt quá:	350.000 đ /tháng
4	Cước trọn gói (trả luôn 1 lần hàng tháng để sử dụng dịch vụ không hạn chế, không phụ thuộc lưu lượng)	250.000 đ /tháng

Dịch vụ MegaVNN - FAMILY:

STT	Loại cước	Tốc độ tối đa 768Kbps/ 384Kbps
-----	-----------	-----------------------------------

15 năm điện thoại di động ở Việt Nam

1	Cước thuê bao tháng	45.000 đ /tháng
2	Cước 1 MB theo lưu lượng sử dụng gửi và nhận	→3.000 MB đầu tiên: 45đ →Các MB tiếp theo: 41đ
3	Cước trần: tổng cước thu bao gồm cước thuê bao tháng và cước sử dụng không vượt quá:	550.000 đ /tháng
4	Cước trọn gói (trả luôn 1 lần hàng tháng để sử dụng dịch vụ không hạn chế, không phụ thuộc lưu lượng)	450.000 đ /tháng

Dịch vụ MegaVNN - EXTRA:

STT	Loại cước	Tốc độ tối đa 1024Kbps/512Kbps
1	Cước thuê bao tháng	82.000 đ /tháng
2	Cước 1 MB theo lưu lượng sử dụng gửi và nhận	→6.000 MB đầu tiên: 55đ →Các MB tiếp theo: 41đ
3	Cước trần: tổng cước thu bao gồm cước thuê bao tháng và cước sử dụng không vượt quá:	700.000 đ /tháng
4	Cước trọn gói (trả luôn 1 lần hàng tháng để sử dụng dịch vụ không hạn chế, không phụ thuộc lưu lượng)	550.000 đ /tháng

Dịch vụ MegaVNN - MAXI:

STT	Loại cước	Tốc độ tối đa 2048Kps/ 640Kbps
1	Cước thuê bao tháng	165.000 đ /tháng
2	Cước 1 MB theo lưu lượng sử dụng gửi và nhận	→6.000 MB đầu tiên: 55đ →Các MB tiếp theo: 41đ
3	Cước trần: tổng cước thu bao gồm cước thuê bao tháng và cước sử dụng không vượt quá:	900.000 đ /tháng
4	Cước trọn gói (trả luôn 1 lần hàng tháng để sử dụng dịch vụ không hạn chế, không phụ thuộc lưu lượng)	700.000 đ /tháng

Dịch vụ MegaVNN - PRO:

STT	Loại cước	Tốc độ tối đa 4096Kbps/ 640Kbps
1	Cước thuê bao tháng	500.000 đ /tháng
2	Cước 1 MB theo lưu lượng sử dụng gửi và nhận	40đ /MB
3	Cước trần: tổng cước thu bao gồm cước thuê bao tháng và cước sử dụng không vượt quá:	1.818.182 đ /tháng
4	Cước trọn gói (trả luôn 1 lần hàng tháng để sử dụng dịch vụ không hạn chế, không phụ thuộc lưu lượng)	1.363.636 đ /tháng
5	Cước thuê 01 địa chỉ IP tĩnh kèm theo:	454.545 đ /tháng

Ghi chú: Các mức cước trên chưa bao gồm 10% VAT

Các mức cước khác:

a. Cước thuê bao không tròn tháng:

- Trường hợp thời gian sử dụng của tháng đầu tiên sau khi lắp đặt hoặc tháng cuối cùng trước khi kết thúc hợp đồng thuê bao không tròn tháng thì cước thuê bao trong tháng đó được tính bằng:

$(\text{Cước thuê bao tháng} / 30 \text{ ngày}) \times \text{Số ngày sử dụng trong tháng}$

b. Cước chuyển quyền sử dụng: 45.454 đồng/lần

c. Cước chuyển đổi giữa các hình thức thuê bao: không thu cước

d. Cước dịch chuyển thuê bao sang vị trí mới:

Thuê bao MEGA-VNN y/c dịch chuyển sang vị trí mới: thu cước dịch chuyển bằng 50% cước đầu nối hòa mạng mới.

Trường hợp khách hàng y/c chỉ dịch chuyển 1 trong 2: số máy điện thoại hoặc đường ADSL tới vị trí mới (vẫn giữ nguyên đường ADSL hoặc số máy điện thoại tại vị trí cũ): thu cước như cước đầu nối hòa mạng mới máy điện thoại cố định hoặc thuê bao MEGA-VNN trên địa bàn tương ứng.

e. Cước hòa mạng ngắn ngày (không quá 30 ngày):

Hòa mạng lần đầu: thu bằng 50% cước hòa mạng mới

15 năm điện thoại di động ở việt nam

Hòa mạng lần sau (lắp đặt tại cùng 1 địa điểm): thu bằng 25% cước hòa mạng mới

Ghi chú: Các mức cước trên chưa bao gồm 10% VAT