

# **KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019**

\*\*\*

Tháng 03 năm 2019

## I. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2019

Năm 2019, triển vọng kinh tế Việt Nam tiếp tục được hưởng lợi nhờ triển vọng lạc quan về tăng trưởng kinh tế và thương mại toàn cầu và các yếu tố tích cực nội tại, như: môi trường kinh tế vĩ mô ổn định hơn, niềm tin vào cải cách môi trường đầu tư kinh doanh ít nhiều được củng cố. Đồng thời, Chính phủ tiếp tục quyết liệt đẩy mạnh tái cơ cấu doanh nghiệp nhà nước, cải cách thủ tục hành chính, nhiều chính sách hỗ trợ doanh nghiệp trong thời kỳ Cách mạng công nghiệp lần thứ 4 dự kiến sẽ được ban hành.

Bên cạnh đó, kinh tế trong nước sẽ phải đối mặt với những rủi ro, thách thức. Căng thẳng thương mại, chiến tranh thương mại giữa các quốc gia, các nền kinh tế lớn diễn biến khó lường, kết hợp với các yếu tố rủi ro chính trị, xu hướng bảo hộ thương mại nội địa... sẽ tác động tới tất cả các nền kinh tế, trong đó có Việt Nam.

Với xu thế phát triển chung của thế giới cũng như trong nước; Định hướng chiến lược phát triển Viễn thông và Công nghệ thông tin của Tập đoàn VNPT, Công ty VTC cũng nhận thức chung về thị trường năm 2019 như sau:

- ✓ **Khó khăn:**
  - Thị trường viễn thông và công nghệ thông tin tiếp tục có sự cạnh tranh khốc liệt.
  - Việc mở rộng thị trường tìm kiếm khách hàng mới đối mặt với nhiều đối thủ cạnh tranh.
  - Điều kiện về hạ tầng công nghệ và nguồn nhân lực chưa sẵn sàng để thích ứng và tận dụng cơ hội mà Cách mạng Công nghiệp 4.0 mang đến dẫn đến sự khan hiếm nguồn nhân lực công nghệ thông tin “chất lượng cao” đáp ứng với xu thế phát triển của công nghệ mới.
  - Tình hình tài chính, tỷ giá ngoại tệ, lãi suất vay vốn của ngân hàng có nhiều biến động.
- ✓ **Thuận lợi:**
  - Thị trường Viễn thông, Công nghệ thông tin trong giai đoạn năng động và cực kỳ phát triển, được đánh giá là miền đất tiềm năng lớn để các doanh nghiệp trong ngành khai thác.
  - Một số dự án chiến lược đã được Công ty chuẩn bị, đầu tư từ nhiều năm trước đến nay đã phát huy được tính hiệu quả và khả quan cao, hứa hẹn sẽ mang lại thành công cho Công ty trong năm 2019 và các năm tiếp theo.
  - Trình độ kỹ thuật, công nghệ của Công ty đã được khẳng định qua nhiều năm và được các khách hàng nhìn nhận đánh giá cao. Đây là một trong những lợi thế không nhỏ trong hoạt động SXKD của Công ty.

Từ những đánh giá về thị trường trong nước và nhận định nội lực của Công ty thông qua các dự án, hợp đồng Công ty đã ký kết từ năm 2018, Ban Lãnh đạo Công ty đề ra mục tiêu, nhiệm vụ trọng tâm năm 2019 như sau:

### **1. Mục tiêu về phát triển kinh doanh và hoạt động nghiên cứu phát triển**

- Tiếp tục bám sát định hướng phát triển của Tập đoàn VNPT, giữ vững thị phần tại VNPT, trở thành công ty trụ cột của Tập đoàn VNPT.
- Tập trung nghiên cứu phát triển các giải pháp, dịch vụ công nghệ thông tin mang tính đột phá và hiệu quả theo xu hướng công nghệ mới, phù hợp với định hướng của Tập đoàn VNPT và ngành viễn thông, công nghệ thông tin.
- Ký hợp đồng hợp tác kinh doanh với Tổng công ty dịch vụ Viễn thông Vinaphone, Tổng công ty công nghệ thông tin IT, để bán sản phẩm công nghệ thông tin của Tập đoàn VNPT cho các bộ ngành và UBND các tỉnh/TP.
- Bên cạnh việc duy trì các sản phẩm mũi nhọn cần tập trung nghiên cứu phát triển các sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu của thị trường. Tăng cường nghiên cứu các sản phẩm cung cấp cho các ứng dụng công nghệ 4.0 phù hợp với nhu cầu và xu hướng hội nhập.
- Tiếp tục ổn định nhà máy tại Khu công nghệ cao, chuẩn hóa hệ thống in phun, hệ thống dữ liệu để đáp ứng yêu cầu khách hàng. Ưu tiên tập trung nâng cao chất lượng sản phẩm để ổn định thị phần. Phát triển sản phẩm chữ ký số và hóa đơn điện tử.

### **2. Mục tiêu về quản trị tài chính**

- Đẩy mạnh công tác giám sát quản trị chất lượng sản phẩm dịch vụ, tối ưu hóa nhằm tiết kiệm chi phí, nâng cao hiệu quả SXKD, bảo toàn, phát triển vốn của cổ đông và đảm bảo hài hòa lợi ích của người lao động.
- Xây dựng kế hoạch tài chính phù hợp, đảm bảo đủ nguồn vốn cho hoạt động SXKD.
- Quản lý chặt chẽ về tài chính, kiểm soát dòng tiền, nguồn hàng, tăng khả năng quay vòng vốn nhằm mang lại hiệu quả kinh tế tối ưu.

### **3. Mục tiêu về quản trị nhân sự**

- Tập trung đào tạo nâng cao trình độ đội ngũ theo hướng chuyên sâu, chuyên nghiệp nhằm đáp ứng được nhu cầu phát triển của Công ty, nâng cao năng suất lao động.
- Thực hiện chính sách thu hút, chiêu mộ tài năng, thu hút nhân tài đồng thời khuyến khích nghiên cứu sáng tạo để tạo động lực cống hiến cho sự phát triển của Công ty và Tập đoàn VNPT.
- Duy trì và tiếp tục hoàn thiện cơ cấu tổ chức của Công ty nhằm phát huy tối đa tính hiệu quả của nguồn nhân lực trong Công ty.

#### 4. Chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2019

DVT: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2018	Kế hoạch năm 2019	So với thực hiện 2019
<b>Công ty mẹ</b>				
1	Doanh thu	430.089	430.000	100%
2	LNTT	11.209	12.625	110%
3	LNST	8.063	9.300	115%
<b>Công ty con STID</b>				
1	Doanh thu	60.583	65.000	107%
2	LNTT	8.426	8.500	101%
3	LNST	6.699	6.800	102%
<b>Hợp nhất toàn Công ty</b>				
I	Doanh thu hợp nhất	490.647	495.000	101%
II	LNTT hợp nhất	16.019	17.625	110%
III	LNST hợp nhất	10.922	12.600	115%
IV	LNST hợp nhất của cổ đông công ty mẹ	8.243	9.880	120%
V	Cổ tức bằng tiền	10%	10%	100%

## II. GIẢI PHÁP THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2019

### 1. Về sản xuất kinh doanh

- Tập trung nguồn lực cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Áp dụng cách thức điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh nhanh nhạy và hiệu quả để đón đầu được thị trường; Tổ chức tốt công tác theo dõi, nắm bắt thông tin thị trường sớm, kịp thời.
- Đẩy mạnh công tác chăm sóc khách hàng để giữ vững thị phần và phát triển thị trường.
- Xây dựng và hoàn thiện hệ thống kênh bán hàng, hệ thống chăm sóc khách hàng đồng bộ, phân phối rộng khắp cả nước.

- Thực hiện tốt việc triển khai lắp đặt hệ thống giám sát điều khiển trạm viễn thông SCS tập trung trong toàn Tập đoàn. Qua đó, phát triển thêm các dịch vụ giá trị gia tăng từ hệ thống SCS mang lại.
- Tiếp tục phát triển mối quan hệ hợp tác với VNPT các tỉnh/TP để cung cấp thiết bị viễn thông, công nghệ thông tin kèm giải pháp cho các UBND tỉnh, Bệnh viện, Sở ban ngành, các đài truyền hình địa phương.
- Tập trung nguồn lực tìm kiếm xúc tiến các dự án về công nghệ thông tin của các nhà khai thác mạng Vinaphone, Mobifone, Viettel.
- Phát triển sản phẩm thẻ cào theo định hướng hợp tác chặt chẽ với các đối tác nhằm chia sẻ công việc, ổn định thị phần và giảm áp lực cạnh tranh. Chú trọng chất lượng sản phẩm thẻ cào, tập trung cho công tác đấu thầu và chào hàng ra nước ngoài.

## **2. Về hoạt động nghiên cứu phát triển**

- Nghiên cứu và phát triển các dịch vụ tiện ích trên mạng viễn thông, công nghệ thông tin, truyền hình, Cloud... nhằm tiến tới làm chủ được công nghệ trong lĩnh vực viễn thông và tích hợp hệ thống.
- Chú trọng nghiên cứu công nghệ/giải pháp có tính đột phá, hàm lượng kỹ thuật/chất xám cao nhằm nâng cao năng lực nghiên cứu phát triển và phát triển công nghệ/sản phẩm mới, mở rộng phạm vi kinh doanh đa dạng hóa sản phẩm để phù hợp với sự phát triển công nghệ thời kỳ hội nhập, đón đầu thị trường, phù hợp với sự phát triển kinh tế đất nước trong giai đoạn hiện nay.
- Phát triển các ứng dụng chuyên sâu cho sản phẩm chữ ký số để phù hợp với yêu cầu thị trường.

## **3. Về hoạt động dịch vụ kỹ thuật**

- Triển khai các giải pháp kinh doanh tập trung vào các dịch vụ mũi nhọn như: Sửa chữa, đo kiểm, lắp đặt, tối ưu hóa mạng di động cho các nhà mạng và các hãng sản xuất thiết bị lớn như: Ericsson, Ciena, Huawei, Nokia Siemen...
- Tiếp tục duy trì mảng lắp đặt thiết bị BTS 4G, thiết bị truyền dẫn, sửa chữa các thiết bị viễn thông cho các Công ty di động, viễn thông tỉnh.
- Đẩy mạnh việc phối hợp với VNPT Net và VNPT các tỉnh/TP cung cấp các dự án trọn gói về viễn thông, công nghệ thông tin cho các khách hàng.

## **4. Về hoạt động tài chính**

- Xây dựng kế hoạch tài chính phù hợp, đảm bảo nguồn vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh trong mọi thời điểm.
- Đa dạng hóa các hình thức huy động vốn đáp ứng kịp thời nhu cầu đầu tư phát triển và đảm bảo hiệu quả sử dụng vốn đầu tư. Hợp tác và quan hệ tốt với các tổ chức

tín dụng để được hỗ trợ tài chính ổn định với hạn mức tín dụng tối đa và chính sách ưu đãi nhất.

- Tăng cường kiểm soát hiệu quả các dự án kinh doanh, thực hiện kiểm soát dự án ngay từ khi bắt đầu, đưa ra các biện pháp phòng ngừa rủi ro để giảm thiểu tối đa chi phí thiệt hại không đáng có của dự án. Các khoản nợ được giám sát chặt chẽ, tăng cường đẩy nhanh tiến độ thu hồi.
- Tăng cường công tác quản lý, giám sát thực hành tiết kiệm chi phí trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

## 5. Về quản trị nhân sự

- Tổ chức, sắp xếp bố trí nguồn nhân lực để phù hợp với sự phát triển của Công ty, phát huy tối đa nguồn lực của Công ty. Xây dựng và phát huy hiệu quả quy trình quản lý đánh giá chất lượng công việc đến từng bộ phận từng người lao động.
- Tiếp tục chú trọng đến chính sách đãi ngộ thu hút nhân tài, chính sách đào tạo, quan tâm đến đời sống CBNV tạo điều kiện cho CBNV đầy đủ cơ bản về vật chất và phong phú về tinh thần nhằm thúc đẩy sự cống hiến và gắn kết lâu dài của CBNV với Công ty.
- Tập trung phát triển và xây dựng đội ngũ nhân sự mạnh cả về chất và lượng, giỏi về chuyên môn, giàu về kinh nghiệm, đáp ứng nhu cầu phát triển của Công ty và luôn hướng đến một mục tiêu phát triển bền vững của Công ty.

*Trân trọng.*

### **Nơi nhận:**

- Thành viên HĐQT/BKS;
- Cổ đông Công ty;
- Lưu: VT.

  
**TỔNG GIÁM ĐỐC**  
**CÔNG TY**  
**CỔ PHẦN**  
**VIỄN THÔNG**  
**VTC**  
**Lê Xuân Tiến**