

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2022

Tháng 4 năm 2022

I. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2022

Năm 2022, dự báo kinh tế thế giới, kinh tế trong nước bước vào giai đoạn phục hồi tăng trưởng tuy nhiên còn ở mức tăng trưởng thấp. Sự phục hồi kinh tế còn tùy thuộc vào tình hình kiểm soát dịch bệnh của mỗi quốc gia, do vậy vẫn còn nhiều khó khăn và thách thức cho nền kinh tế trong nước. Bên cạnh tình hình dịch bệnh, chiến sự Nga – Ukraine sẽ có tác động sâu rộng đến mọi mặt, cản trở đà phục hồi của nền kinh tế thế giới từ đại dịch Covid 19, đưa nền kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng phải đối mặt với những rủi ro, thách thức khó lường của thị trường, kết hợp với các yếu tố rủi ro chính trị.

Năm 2022, cũng là năm đầy thách thức cho các doanh nghiệp viễn thông và công nghệ thông tin khi tốc độ tăng trưởng cao của thị trường dịch vụ số với chủ trương tập trung phát triển của Chính phủ, các Bộ, Ngành. Điều này đòi hỏi Tập đoàn VNPT nói chung và Công ty VTC nói riêng cần phải có chiến lược và lối đi riêng, để biến thách thức thành cơ hội, tận dụng những điểm mạnh của mình để bứt phá, chiếm lĩnh thị trường. Việc xây dựng chiến lược sản phẩm chủ lực và làm chủ công nghệ, làm chủ sản phẩm là những yếu tố sống còn và là động lực để Công ty VTC phát triển và thực hiện được sứ mệnh của mình đối với các cổ đông và người lao động.

Với tình hình và 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 2022 như sau:

- ✓ **Khó khăn:**
 - Thị trường viễn thông và công nghệ thông tin tiếp tục có sự cạnh tranh khốc liệt. Công ty nhận định năm 2022 nhóm dịch vụ truyền thống tiếp tục xu hướng giảm, nhóm dịch vụ công nghệ thông tin, dịch vụ số tốc độ tăng trưởng cao nhưng bị ảnh hưởng bởi các yếu tố đầu vào, khủng hoảng năng lượng trên thế giới gây ra tình trạng thiếu hụt nguyên phụ liệu cho các ngành sản xuất, tăng giá thành sản phẩm.
 - Tình hình dịch bệnh Covid 19 vẫn còn diễn biến phức tạp, sự phục hồi và phát triển kinh tế phụ thuộc vào mức độ triển khai tiêm chủng vắc xin của các nước và hệ quả ảnh hưởng của dịch bệnh đến nền kinh tế ngày càng rõ nét hơn, môi trường kinh doanh còn nhiều bất ổn và tiềm ẩn nhiều rủi ro khó khăn trong hoạt động thương mại.
 - Việc mở rộng thị trường tìm kiếm khách hàng mới nhiều khó khăn do đối thủ cạnh tranh trong lĩnh vực viễn thông và CNTT nhiều và mạnh.
 - Sự khan hiếm nguồn nhân lực công nghệ thông tin “chất lượng cao” tiếp tục tiếp diễn do nguồn nhân lực chưa phát triển đủ để đáp ứng với xu thế phát triển của công nghệ mới.

- Tình hình tài chính, tỷ giá ngoại tệ, lãi suất và chính sách vay vốn của ngân hàng có nhiều biến động.
- ✓ Thuận lợi:
 - Thị trường dịch vụ số trong năm 2022 dự báo tăng trưởng cao do chủ trương tập trung phát triển của Chính phủ, các Bộ, Ngành nhằm đẩy mạnh thực hiện chương trình “Chuyển đổi số quốc gia đến năm 2025, định hướng đến năm 2030”. Đây sẽ là cơ hội lớn để Tập đoàn VNPT nói chung và Công ty VTC nói riêng tận dụng nội lực để khai thác và phát triển thị trường hiệu quả.
 - Tập đoàn VNPT với vai trò chủ lực dẫn dắt trong triển khai chuyển đổi số tại Việt Nam, thực hiện đẩy mạnh chiến lược hợp tác giữa Tập đoàn VNPT và các Bộ, Ngành, cơ quan chính quyền địa phương để xây dựng và phát triển dịch vụ mới, sẽ mở ra thị trường và cơ hội phát triển sản phẩm mới cho Công ty.
 - Sự nhạy bén chuyển đổi và nắm bắt các công nghệ mới cùng với trình độ kỹ thuật, công nghệ của đội ngũ CBNV, Công ty đã tập trung nghiên cứu và phát triển các sản phẩm dịch vụ mới phù hợp đáp ứng với yêu cầu của thị trường trong giai đoạn chuyển đổi số.
 - Đội ngũ cán bộ kỹ thuật của Công ty đã có nhiều kinh nghiệm triển khai từ dịch vụ truyền thống đến các dịch vụ số hóa được các khách hàng nhìn nhận đánh giá cao. Đây là một trong những lợi thế để Công ty sẵn sàng tham gia vào mảng dịch vụ mới của Công ty.

Từ những đánh giá về khó khăn, thuận lợi của thị trường năm 2022 và nhận định nội lực của Công ty, Ban Lãnh đạo Công ty đề ra mục tiêu, nhiệm vụ trọng tâm năm 2022 như sau:

I. Mục tiêu tăng trưởng sản xuất kinh doanh năm 2022

- 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.
- Duy trì các sản phẩm dịch vụ mũi nhọn đồng thời phát triển cơ sở hạ tầng, cơ sở dữ liệu và phần mềm ứng dụng, phát triển thành công các sản phẩm mới phù hợp với xu thế công nghệ mới, đáp ứng mục tiêu chuyển đổi số quốc gia.
- Giữ vững thị trường nhằm tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận, phấn đấu hoàn thành các chỉ tiêu lợi nhuận và cổ tức ĐHCĐ giao.
- Bảo toàn và phát triển vốn, đảm bảo quyền lợi cổ đông.
- Đảm bảo việc làm và nguồn thu nhập ổn định cho người lao động.

Chi tiết các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2022 như sau:

ĐVT: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2021	Kế hoạch năm 2022	So với thực hiện 2021
Công ty mẹ (VTC)				
1	Doanh thu	116.893	259.000	222%
2	LNTT	5.406	5.540	102% ^(*)
3	LNST	4.965	4.432	89% ^(*)
Công ty con (STID)				
1	Doanh thu	23.944	33.000	138%
2	LNTT	441	1.600	363%
3	LNST	346	1.280	370%
Hợp nhất toàn Công ty				
I	Doanh thu hợp nhất	140.838	292.000	207%
II	LNTT hợp nhất ^(*)	1.046	7.140	683%
III	LNST hợp nhất	510	5.670	1112%
IV	LNST hợp nhất của cổ đông công ty mẹ	372	5.200	1398%
V	Cổ tức bằng tiền	6%	7%	100%

^(*) Năm 2021, lợi nhuận công ty mẹ ghi nhận cổ tức được chia từ công ty con là 4,8 tỷ đồng, kế hoạch năm 2022 dự kiến không ghi nhận cổ tức từ công ty con, do đó kế hoạch lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty mẹ tăng trưởng 2686% so với 2021.

II. Các nhiệm vụ, giải pháp cụ thể

1. Về phát triển thị trường và 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 trên cơ sở chỉ đạo điều hành xuyên suốt, 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.

1.1 Đối với hoạt động dịch vụ:

- Đối với mảng doanh thu dịch vụ: Hoạt động dịch vụ kỹ thuật luôn là mảng kinh doanh quan trọng, mảng lõi của Công ty nên việc chú trọng và tập trung phát triển hoạt động dịch vụ kỹ thuật cả về chất lượng và số lượng luôn được đề ra trong kế hoạch kinh doanh hàng năm. Xác định năm 2022, hoạt động dịch vụ sẽ tiếp tục gặp khó khăn do thị trường dịch vụ truyền thống đang có xu hướng giảm trong các năm gần đây và cạnh tranh khốc liệt giữa các nhà cung cấp dịch vụ.
- Tập trung phát triển và chuyển hướng kinh doanh dịch vụ truyền thống sang các mảng dịch vụ mới phù hợp với xu thế chuyển đổi số như dịch vụ số hóa dữ liệu, dịch vụ bảo trì bảo dưỡng nâng cấp hệ thống mạng, an toàn thông tin...

- Thực hiện tối ưu quy trình triển khai và nâng cao kỹ năng hoàn thiện hồ sơ nghiệm thu cho đội ngũ kỹ thuật đảm bảo rút ngắn tiến độ triển khai và thủ tục hồ sơ nghiệm thu đúng quy trình, đúng quy định.
- Tiếp tục theo sát để nắm thông tin kế hoạch triển khai các dịch vụ truyền thông tại các Viễn thông tỉnh/thành, xúc tiến để ký kết các hợp đồng dịch vụ trong năm 2022. 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.
- Tổ chức triển khai các thỏa thuận hợp tác, hợp đồng đã và sẽ ký với các khách hàng như VNPT IT, VNPT Media, VNPT VNP, VTV, VTV Digital, VTV5, VTV8 và các đối tác khác.

1.2 Đối với hoạt động thương mại:

- Doanh thu thương mại chiếm tỷ trọng cao tuy nhiên tỷ trọng doanh thu mảng này đang có xu hướng giảm do thị trường thương mại các sản phẩm điện tử viễn thông có sự cạnh tranh khốc liệt, cùng với sự thiếu hụt nguyên liệu, lạm phát tăng giá sản phẩm nên lợi nhuận mảng thương mại mang lại không cao. Bên cạnh đó mảng thương mại thường chiếm dụng vốn và chi phí tài chính lớn nên Công ty sẽ tập trung nguồn lực phát triển các dự án thương mại gắn liền với dịch vụ đi kèm để phát huy được thế mạnh của Công ty nhằm tăng lợi nhuận của các hợp đồng thương mại.
- Chủ động tìm kiếm các thị trường mới, liên kết với Viễn thông tỉnh/thành trong việc triển khai thực hiện cung ứng các sản phẩm, ứng dụng công nghệ thông tin của Công ty, Tập đoàn VNPT.
- Chủ động xúc tiến, tiếp cận và tham gia triển khai có hiệu quả các dự án chuyển đổi số, IOC trên địa bàn tỉnh/thành phố.
- Thực hiện chia khối khách hàng, căn cứ vào dữ liệu kinh doanh của từng thị trường, từng khách hàng để chủ động tiếp cận hợp tác khách hàng, nắm bắt được nhu cầu khách hàng kịp thời và chính xác.
- Hoàn thiện và nâng cao hiệu quả kênh bán hàng, chăm sóc khách hàng.

1.3 Đối với hoạt động Nghiên cứu phát triển sản phẩm mới:

- Tập trung nghiên cứu phát triển các sản phẩm mới đáp ứng xu hướng công nghệ mới: trí tuệ nhân tạo AI, Internet vạn vật IoT...Tập trung nghiên cứu, xây dựng và hoàn thiện từng bước các nội dung để triển khai thành công các dự án chiến lược của Công ty. Nghiên cứu phát triển các sản phẩm, giải pháp theo xu hướng công nghệ mới, phù hợp với định hướng của Tập đoàn VNPT và ngành viễn thông, công nghệ thông tin.
- Tiếp tục tìm kiếm và hợp tác với các đối tác mới để triển khai các dịch vụ mới mà Công ty đã xây dựng và thiết lập trong các năm trước: Các dịch vụ số (bảo hiểm, Kaspersky, Edu, Office 365, Adobe, SmartCA...); Công nghệ thực tế ảo (AR/VR);

Trung tâm giám sát, điều hành đô thị thông minh (IOC); Số hóa dữ liệu đất đai; Cơ sở dữ liệu về phòng cháy, chữa cháy và truyền tin báo sự cố (EOC)...

- Nghiên cứu, tìm kiếm thông tin về khả năng hợp tác với các đối tác trên thế giới để có sản phẩm đa dạng, đột phá, phù hợp với từng đối tượng khách hàng.
- Phát triển sản phẩm theo hướng tích hợp, tập trung vào nội dung số, khai thác dữ liệu thị trường: Xây dựng hệ sinh thái số đáp ứng nhu cầu chuyển đổi số.

1.4 Đối với sản xuất:

- Đối với hoạt động sản xuất thẻ cào, chữ ký số: 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 đầu thầu và chào hàng ra nước ngoài.
- Tìm kiếm/ hợp tác sản xuất sản phẩm mới phù hợp với xu thế công nghệ thay thế sản phẩm thẻ cào nhằm khai thác hiệu quả năng lực sản xuất của công ty.

2. Về quản trị và điều hành doanh nghiệp

- Đổi mới công tác điều hành thực hiện mục tiêu sản xuất kinh doanh thông qua phân định rõ trách nhiệm của từng bộ phận, từng cá nhân, quyết liệt điều hành sâu sát và trực tiếp việc triển khai các dự án chiến lược.
- Tiếp tục đổi mới phương thức tổ chức triển khai, nâng cao khả năng quản trị kế hoạch của các trung tâm, bộ phận đồng thời giám sát và đánh giá kết quả hoàn thành theo từng tuần/tháng/dự án.
- Tiếp tục hoàn thiện quy trình để nâng cao hiệu quả hợp lực giữa các đơn vị, bộ phận trong việc triển khai đồng bộ các hợp đồng, dự án được tối ưu và hiệu quả.
- Tăng cường công tác dự báo, đánh giá trước, trong và sau mỗi dự án để đảm bảo triển khai các dự án tối ưu, mang lại hiệu quả cao.
- Xây dựng và hoàn thiện hệ thống kênh bán hàng, hệ thống chăm sóc khách hàng, dịch vụ hỗ trợ sau bán hàng.

3. 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.
- 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. 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 hiện tiết kiệm chi phí trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

4. Về mô hình tổ chức và nguồn nhân lực

Để thực hiện thành công chiến lược kinh doanh trong giai đoạn mới phù hợp xu thế chuyển đổi số, Ban lãnh đạo Công ty xác định nhân sự là yếu tố cốt lõi do đó cần tập trung phát triển đội ngũ nhân sự mạnh cả chất và lượng đặc biệt là nhân sự công nghệ thông tin chất lượng cao. Ban Lãnh đạo Công ty xây dựng kế hoạch về nguồn nhân lực nhằm phù hợp và đáp ứng với định hướng hoạt động kinh doanh mới của Công ty, cụ thể:

- Hoàn thiện kiến thức, kỹ năng của đội ngũ lãnh đạo để thực hiện vai trò tiên phong dẫn dắt quá trình chuyển đổi số.
- Tăng cường đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn nhằm đáp ứng được nguồn nhân lực phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Sàng lọc và chuyển đổi công việc cho phù hợp với năng lực và thể mạnh của cá nhân người lao động. Nâng cao trình độ đội ngũ theo hướng chuyên sâu, chuyên nghiệp, tích cực đào tạo người lao động để đáp ứng yêu cầu phát triển, nâng cao năng suất lao động.
- Đổi mới cơ chế tiền lương gắn với trách nhiệm và hiệu quả công việc của từng cá nhân tạo động lực khuyến khích nâng cao năng suất hiệu quả công việc đồng thời khuyến khích khen thưởng lao động có sáng kiến, giải pháp tối ưu trong công việc.
- Nghiên cứu cách thức và cơ chế tuyển dụng sao cho hiệu quả, cải thiện môi trường làm việc, thực hiện chính sách thu hút nhân tài, chiêu mộ nhân tài để đáp ứng đủ nguồn nhân lực để thực hiện và triển khai hiệu quả mục tiêu, chiến lược Công ty đề ra đặc biệt là đội ngũ lập trình có trình độ chuyên môn cao.
- Có chính sách khuyến khích nghiên cứu sáng tạo để tạo động lực cống hiến cho sự phát triển của Công ty và Tập đoàn VNPT.

Kính trình Đại hội xem xét và thông qua.

Trân trọng.

Nơi nhận:

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



TỔNG GIÁM ĐỐC

Bùi Văn Bằng