

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024

Tháng 4 năm 2024

I. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2024

Nhận định về tình hình năm 2024, thế giới đang trong thời kỳ nhiều biến động và thay đổi về kinh tế chính trị, dự báo kinh tế toàn cầu sẽ phải đối mặt với nhiều bất ổn và cạnh tranh ngày càng gay gắt hơn. Lạm phát tăng lên mức cao dẫn đến xu hướng thắt chặt chính sách tiền tệ tại nhiều quốc gia. Kinh tế toàn đã tăng trưởng chậm lại, các nước đang phát triển và thị trường mới nổi sẽ đối mặt với nhiều khó khăn khi phải đối phó với gánh nặng nợ công, đồng nội tệ suy yếu, một số quốc gia đã bắt đầu có dấu hiệu rơi vào suy thoái kinh tế. Theo báo cáo triển vọng kinh tế thường niên của OECD, tăng trưởng kinh tế thế giới dự kiến sẽ giảm từ 3,1% năm 2023 xuống 2,9% năm 2024

Tăng trưởng kinh tế Việt Nam năm 2024 được nhận định sẽ chậm lại, kinh tế Việt Nam trong năm 2024 vẫn phải đối mặt với nhiều thách thức, từ những yếu tố khách quan của tình hình kinh tế thế giới đến những bất ổn trong nội tại nền kinh tế trong nước là nhưng nguyên nhân chính đẩy lạm phát tăng cao, biến động giá nguyên vật liệu đầu vào, chính sách lãi suất, chi phí sản xuất tăng, rủi ro về chuỗi cung ứng, thiếu hụt vốn nghiêm trọng cho hoạt động sản xuất kinh doanh, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Lãi suất tăng cao và room tín dụng thắt chặt cuối năm 2023 là đòn giáng mạnh đến hoạt động của các doanh nghiệp.

Nhận định năm 2024, 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. 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 2024 như sau:

- ✓ **Khó khăn:**
 - Thị trường viễn thông và công nghệ thông tin tiếp tục có sự cạnh tranh khốc liệt khi có sự tham gia của nhiều công ty lớn nhỏ và các Tập đoàn công nghệ nước ngoài thâm nhập và phát triển ở thị trường trong nước.
 - Việc mở rộng thị trường và tìm kiếm khách hàng mới nhiều khó khăn, để tồn tại và phát triển, các doanh nghiệp viễn thông công nghệ thông tin cần tạo ra sản phẩm dịch vụ độc đáo và hiệu quả.
 - Tình hình tài chính, tỷ giá ngoại tệ, lãi suất và chính sách vay vốn của ngân hàng có nhiều biến động.
 - 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.
 - Công ty nhận định năm 2024 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.

- Sự thay đổi nhanh chóng của công nghệ, sự phức tạp của các quy định và chính sách về bảo mật thông tin, quyền riêng tư, sử dụng dữ liệu và nhu cầu người dùng cũng thay đổi không ngừng là một thách thức lớn khi các công ty cần đảm bảo năng lực và khả năng để đáp ứng kịp thời với những thay đổi đồng thời yêu cầu phải đầu tư nhiều hơn vào giải pháp công nghệ để phát triển được các sản phẩm dịch vụ mới.
- ✓ Thuận lợi:
 - 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. 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.
 - Nhu cầu tăng cường đầu tư vào công nghệ thông tin để cải thiện hiệu quả làm việc tại các cơ quan, doanh nghiệp, điều này đem lại cơ hội lớn cho các doanh nghiệp viễn thông công nghệ thông tin trong việc cung cấp các giải pháp và sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu của các cơ quan, doanh nghiệp.
 - 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. Danh mục sản phẩm dịch vụ của công ty được mở rộng và đã định hình được sản phẩm chủ lực cho năm 2024.
 - Đội ngũ nghiên cứu và triển khai của Công ty đã có nhiều kinh nghiệm triển khai từ kinh doanh sản phẩm dịch vụ truyền thống đến dịch vụ số 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.

Từ những đánh giá về khó khăn, thuận lợi của thị trường năm 2024 và nhận định nội lực của Công ty, Ban Lãnh đạo Công ty đề ra mục tiêu, nhiệm vụ trọng tâm năm 2024 như sau:

I. Mục tiêu tăng trưởng sản xuất kinh doanh năm 2024

- 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 phát triển các sản phẩm chủ lực 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 truyền thống, mở rộng thị trường ngoài VNPT 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 2024 như sau:

ĐVT: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2023	Kế hoạch năm 2024	So với thực hiện 2023
I	Doanh thu hợp nhất	179.085	230.000	128%
II	LNTT hợp nhất	2.692	4.700	175%
III	LNST hợp nhất	310	3.500	1129%
IV	LNST hợp nhất của cổ đông công ty mẹ	909	3.100	341%
V	Cổ tức bằng tiền	7%	7%	100%

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. Triển khai đồng bộ các giải pháp để thúc đẩy tăng trưởng doanh thu dịch vụ số và duy trì doanh thu sản phẩm dịch vụ truyền thống.
- 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 công nghệ thông tin luôn là mảng kinh doanh quan trọng, cốt lõi của Công ty nên việc chú trọng và tập trung phát triển hoạt động dịch vụ kỹ thuật công nghệ thông tin cả về chất lượng và số lượng luôn được đề ra trong kế hoạch kinh doanh hàng năm. Xác định năm 2024, dịch vụ truyền thống tiếp tục giảm và cạnh tranh khốc liệt giữa các nhà cung cấp dịch vụ, do đó Công ty đặt mục tiêu chất lượng dịch vụ làm lợi thế cạnh tranh.
- 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, cảnh báo cháy sớm, ...
- Lập kế hoạch triển khai từng dự án và tăng cường công tác giám sát đảm bảo tiến độ dự án đúng kế hoạch tối ưu được chi phí và quy trình triển khai.

- Tiếp tục theo sát để nắm thông tin kế hoạch triển khai các dịch vụ truyền thống tại các Viễn thông tỉnh/thành, xúc tiến để ký kết các hợp đồng dịch vụ trong năm 2024. 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.
- Nâng cao năng lực tư vấn cho khách hàng lựa chọn các giải pháp đầu tư, giúp khách hàng mở rộng các hoạt động sản xuất kinh doanh, triển khai đa dạng hóa các giải pháp tích hợp cao.

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 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, chi phí vận chuyển logistics 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 cho các dự án thương mại phần mềm, 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.
- Lập phương án kịch bản kinh doanh triển khai các sản phẩm 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...); Trung tâm giám sát, điều hành đô thị thông minh (IOC); Số hóa dữ liệu đất đai; Thiết bị truyền tin cảnh báo cháy sớm (EOC)...
- Hoàn thiện và nâng cao hiệu quả các kênh bán hàng, chăm sóc khách hàng. Thường xuyên tổ chức đánh giá kế hoạch phương án kinh doanh để có những điều chỉnh kịp thời mang lại hiệu quả cao hơn.
- Thường xuyên theo dõi và phân tích thông tin liên quan đến thị trường hàng hóa, chuỗi cung ứng để xác định thời điểm mua bán hàng hóa phù hợp với kế hoạch kinh doanh. Đánh giá rủi ro, đàm phán các điều khoản các hợp đồng nhằm giảm thiểu phạt hợp đồng và chi phí tài chính.

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

- Năm 2024, Công ty tiếp tục đầu tư vào hoạt động nghiên cứu phát triển để nắm bắt các xu hướng công nghệ, tạo ra sự bứt phá và các giá trị sản phẩm khác biệt cho khách hàng.
- Tiếp tục tìm kiếm và hợp tác với các đối tác mới để phát triển và hoàn thiện các giải pháp dịch vụ mới: Thiết bị truyền tin cảnh báo sự cố (EOC); Hệ thống truyền thanh thông minh (ICS); Dịch vụ internet wifi trên tàu bay (IFC)...;

- Tập trung nghiên cứu phát triển các sản phẩm mới đáp ứng xu hướng công nghệ mới: trí tuệ nhân tạo AI, các sản phẩm dịch vụ ứng dụng công nghệ IoT/ 5G... 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.
- Tận dụng sự phát triển của các công nghệ mới như trí tuệ nhân tạo, blockchain và đám mây để tạo ra các giải pháp và dịch vụ mới. 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 chuẩn bị cho công tác đấu thầu và chào hàng thẻ cào nhằm thực hiện tốt kế hoạch kinh doanh năm 2024.
- Quản lý chặt và tối ưu việc mua sắm, nhập xuất và sử dụng vật tư, nguyên liệu và tiết kiệm vật tư, nguyên liệu, giảm hư hỏng hao hụt trong sản xuất, tích cực tìm nguồn vật tư rẻ hơn nhằm tối ưu hiệu quả sử dụng vật tư, nguyên liệu và tài sản Công ty.
- Thường xuyên chuẩn hóa thiết bị, bảo dưỡng, sửa chữa máy móc kịp thời, để ổn định duy trì hoạt động sản xuất của Công ty.
- 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 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.
- Chuyển đổi mô hình kinh doanh từ bị động sang chủ động, từ các giải pháp đơn giản sang các giải pháp có tính tích hợp và độ phức tạp cao, từ mô hình mua – bán

truyền thông sang mô hình cung cấp nền tảng với các hình thức chia sẻ doanh thu – lợi nhuận hay cho thuê dài hạn.

- Liên tục cải tiến mô hình kinh doanh, cải tiến hệ thống quản trị nội bộ để tối ưu hoá việc vận hành và tối ưu hoá chi phí;
- Lấy khách hàng là trọng tâm, tập trung nâng cao năng lực phục vụ khách hàng; đưa ra kế hoạch chiến lược phù hợp với từng thị trường và đáp ứng đúng nhu cầu của từng thị trường;
- Tiếp tục thực thi các giải pháp tập trung hóa, minh bạch hóa các bộ phận hỗ trợ nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động, quản trị tốt rủi ro và đảm bảo tính tuân thủ.
- Để đạt được kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2024 đã đăng ký, Ban điều hành Công ty đăng ký kế hoạch quỹ lương năm 2024 là tối đa 29.000 triệu đồng.

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.
- Chú trọng vào lập kế hoạch nguồn vốn theo kế hoạch kinh doanh từng giai đoạn, 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. Quản lý hàng tồn kho, 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:

- Tăng cường công tác đào tạo nội bộ, xây dựng văn hóa doanh nghiệp thay đổi phù hợp với bối cảnh kinh doanh, tình hình sản xuất kinh doanh mới.
- Vận hành cơ chế lương thưởng có tính chất đột phá, thúc đẩy các đơn vị tăng trưởng doanh thu nhất là doanh thu dịch vụ số nhằm tạo động lực để các đơn vị, cá nhân tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh, năng suất lao động; Gắn trách nhiệm của Lãnh đạo Công ty, Lãnh đạo đơn vị, bộ phận với việc thúc đẩy hoàn thành doanh thu.
- Nghiên cứu cách thức và cơ chế tuyển dụng sao cho hiệu quả, cải thiện môi trường làm việc để thu hút nhân tài 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, phát triển đội ngũ nhân sự nghiên cứu và phát triển công nghệ để nắm bắt công nghệ mới và tạo ra các giá trị khác biệt cho khách hàng.

- Xây dựng đội ngũ: Tập trung xây dựng đội ngũ bán hàng - Sales có tư duy chiến lược, phân tích, tổng hợp, khả năng thuyết phục, đội ngũ Pre-sales và After-sales bài bản, chuyên nghiệp, có trình độ nhằm gia tăng chất lượng giải pháp dịch vụ và trải nghiệm khách hàng.
- 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

PHỤ LỤC: KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024

STT	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2023	Kế hoạch năm 2024	So với thực hiện 2023
Công ty mẹ (VTC)				
1	Doanh thu	151.539	190.000	125%
2	LNTT	3.313	3.400	103%
3	LNST	1.089	2.500	230%
Công ty con				
1	Doanh thu	27.600	40.000	145%
2	LNTT	(1.520)	1.300	
3	LNST	(1.499)	1.000	
Hợp nhất				
I	Doanh thu hợp nhất	179.085	230.000	128%
II	LNTT hợp nhất	2.692	4.700	175%
III	LNST hợp nhất	310	3.500	1129%
IV	LNST hợp nhất của cổ đông công ty mẹ	909	3.100	341%
V	Cổ tức bằng tiền	7%	7%	100%