

Hà Nội, ngày 31 tháng 3 năm 2017

**PHỤ LỤC 4:
KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN
NĂM 2017 CỦA DOANH NGHIỆP**

*(đã được Chủ tịch Tổng công ty phê duyệt tại
tờ trình số 1936/TTr-VNPT VNP-NS ngày 31/3/2017 của Tổng công ty)*

I. Tình hình sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển năm trước

1.1. Khái quát về thị trường, tình hình sản xuất kinh doanh năm 2016:

Năm 2016, tình hình chính trị thế giới có nhiều bất ổn, kinh tế thế giới và trong nước vẫn có nhiều diễn biến phức tạp, khó lường, cùng với những khó khăn chung của nền kinh tế, trên thị trường nhu cầu sử dụng các dịch vụ viễn thông, công nghệ thông tin giảm mạnh, trong khi hoạt động cạnh tranh của các doanh nghiệp dịch vụ di động tiếp tục diễn ra mạnh mẽ. Các yếu tố đầu vào tiếp tục tăng, thiên tai, dịch bệnh xảy ra thường xuyên đã ảnh hưởng không nhỏ đến đời sống của người dân và hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp nói chung và trực tiếp tới các hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị.

Thị trường viễn thông Việt Nam trong năm 2016 đã hình thành thế chân vạc và 3 doanh nghiệp trong nước vẫn chiếm thị phần chủ đạo, bất chấp việc các hiệp định WTO hay TPP tác động lên lĩnh vực viễn thông và CNTT. Tuy nhiên, các doanh nghiệp phải chịu sức ép từ các dịch vụ OTT của các nhà khai thác dịch vụ như Facebook (Messenger, Whatsapp), Google, Viber... và cả OTT nội địa như Zalo. Doanh thu của các dịch vụ như thoại, SMS tiếp tục suy giảm với sự lên ngôi của các dịch vụ OTT và các nhà mạng chuyển từ nhà khai thác viễn thông thuần túy sang nhà khai thác dịch vụ và giải pháp, nhất là dịch vụ CNTT.

Năm 2016 đã chứng kiến dịch vụ 4G được triển khai một cách thận trọng ở những nhà mạng và ở các đô thị, thành phố lớn trong nước. Từ đầu tháng 11/2016, VNPT chính thức cung cấp dịch vụ 4G – “khai hỏa” cho cuộc đua 4G tại Việt Nam. Việc triển khai 4G được đánh giá sẽ mang lại cơ hội lớn cho nhà cung cấp dịch vụ có thể tăng doanh thu, trong khi người dân có cơ hội trải nghiệm các dịch vụ chưa từng có ở Việt Nam. Bên cạnh đó các nhà khai thác viễn thông - CNTT chuẩn bị ráo riết cho việc áp dụng chính sách chuyển mạng giữ số MNP (Mobile Number Portability) dự kiến diễn ra vào năm 2017, tập trung vào chất lượng dịch vụ, cải tiến và nâng cao hoạt động chăm sóc khách hàng.

Trước những chính sách quyết liệt của Bộ TT&TT trong quản lý chặt chẽ thuê bao di động trả trước, từ tháng 11/2016, 5 nhà mạng – VinaPhone (VNPT), Viettel, MobiFone, Gtel và Vietnamobile đồng loạt tiến hành “truy quét” SIM đã kích hoạt sẵn và xử lý nghiêm các đại lý, điểm bán vi phạm. Với quyết tâm bắt tay của 5 nhà mạng và dưới sự giám sát thực hiện của Bộ TT&TT, thị trường SIM số Việt Nam

trong thời gian tới chắc chắn sẽ bị siết chặt hơn, thị trường di động cũng chuyển sang hướng cạnh tranh lành mạnh hơn.

Năm 2016 nhu cầu sử dụng internet cáp quang tốc độ cao ngày một tăng vọt đã khiến các nhà cung cấp dịch vụ tích cực “chăm sóc” các khách hàng, phần lớn lượng thuê bao ADSL chuyển sang dùng FTTH vì giá giữa hai dịch vụ không còn chênh lệch nhiều. Và để đáp ứng nhu cầu người dùng cũng như tăng tốc phát triển, nhiều nhà cung cấp dịch vụ internet tại Việt Nam vừa qua đã có những “chuyển động” mạnh để đưa internet băng rộng “phủ sóng” ngày một rộng hơn.

Năm 2016 cũng chứng kiến việc các nhà khai thác viễn thông - CNTT của Việt Nam quan tâm một cách đặc biệt công tác chăm sóc khách hàng (Customer Care), sự thay đổi về chất từ cạnh tranh về giá sang cạnh tranh về chất lượng dịch vụ, mang lại trải nghiệm tốt đẹp hơn về dịch vụ dưới con mắt của khách hàng. Một số nhà mạng đã có chiến lược chăm sóc khách hàng với những bước đi táo bạo, tạo sự khác biệt.

1.2. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch năm 2016:

- Tổng doanh thu VT-CNTT năm 2016 đạt 37.312,424 tỷ đồng.
- Tổng lợi nhuận sau thuế đạt 881,687 tỷ đồng.
- Sản lượng thuê bao thực tăng:
 - + Thuê bao di động: 4.500.000 thuê bao (trong điều kiện không bị ảnh hưởng bởi chính sách quản lý thuê bao năm 2016)
 - + Thuê bao băng rộng cáp quang: 1.601.957 thuê bao.
- Tiến độ thực hiện các dự án trọng điểm trong các lĩnh vực sản xuất kinh doanh:
 - + Triển khai và hoàn thành 9/13 dự án đầu tư cấp bách phục vụ sản xuất kinh doanh của các đơn vị thuộc Tổng Công ty.
 - + Triển khai công tác đầu tư xây dựng Trung tâm Công nghệ cao Bưu chính Viễn thông (đang hoàn thiện thân công trình).

II. Kế hoạch sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển năm 2017:

2.1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh

- Kế hoạch doanh thu VT-CNTT: 40.798 tỷ đồng.
- Kế hoạch lợi nhuận (sau thuế): 965 tỷ đồng
- Kế hoạch chỉ tiêu sản lượng chính:
 - + Thuê bao di động: 3.967.360 thuê bao
 - + Thuê bao băng rộng cố định: 696.200 thuê bao
 - + Thuê bao MyTV: 153.700 thuê bao.
- Kế hoạch phát triển thị trường và sản phẩm:
 - + Tập trung phát triển các dịch vụ, sản phẩm mới, các dịch vụ giá trị gia tăng và công nghệ thông tin cho thị trường để tạo doanh thu bù đắp sự suy giảm doanh thu của các dịch vụ truyền thống.

+ Tập trung kinh doanh các dịch vụ đem lại nguồn doanh thu, lợi nhuận cao và có tốc độ tăng trưởng tốt như di động, băng rộng, dịch vụ data, dịch vụ truyền hình, truyền thông...

2.2. Kế hoạch đầu tư phát triển

Năm 2017 Tổng Công ty đăng ký và được Tập đoàn tạm giao Kế hoạch đầu tư với tổng số vốn đầu tư 646 tỷ đồng. Trong đó:

- + Vốn đăng ký năm 2017 cho các dự án chuyển tiếp là: 412 tỷ đồng
- + Vốn đăng ký năm 2017 cho các dự án mới là: 234 tỷ đồng.

III. Các giải pháp thực hiện:

1. Giải pháp về tài chính: Tiếp tục nghiên cứu, rà soát, điều chỉnh các quy định, cơ chế kinh tế và cơ chế điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm tạo động lực cho các đơn vị, người lao động kinh doanh trực tiếp; Giám sát chặt chẽ tiến độ, hiệu quả các dự án đầu tư, đặc biệt đối với các dự án đầu tư trọng điểm

2. Giải pháp về sản xuất: Hoàn thiện kênh bán hàng đồng bộ, chuyên nghiệp, rộng khắp trên cả nước và đảm bảo hoạt động hiệu quả, đưa hàng đến tận điểm bán lẻ, người tiêu dùng.

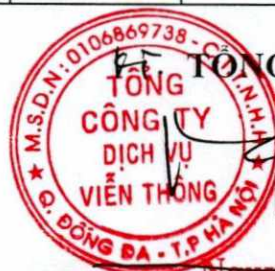
3. Giải pháp về quản lý và điều hành: Đẩy mạnh công tác quản lý chất lượng phục vụ, cải tiến các qui định, qui trình, chính sách phục vụ công tác SXKD.

4. Giải pháp về nguồn nhân lực: Xây dựng chiến lược phát triển nguồn nhân lực trong đó chú trọng thu hút lao động chất lượng cao, tiếp tục hoàn thiện hệ thống phân phối lương 3P.

5. Giải pháp về marketing: Tạo sự khác biệt, đẳng cấp trong công tác truyền thông và chăm sóc khách hàng với các chương trình đồng bộ, kết nối giữa truyền thông với hoạt động bán hàng, chăm sóc khách hàng.

BIỂU CÁC CHỈ TIÊU SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2016

TT	Các chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch
1	Các chỉ tiêu sản lượng chủ yếu	Thuê bao	
	+ Di động	Thuê bao	4.500.000
	+ Băng rộng cáp quang	Thuê bao	1.601.957
2	Chỉ tiêu sản phẩm, dịch vụ công ích (nếu có)	Tỷ đồng	2
3	Doanh thu VT-CNTT	Tỷ đồng	37.312,424
4	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	881,687
5	Nộp ngân sách	Tỷ đồng	1.190
6	Tổng vốn đầu tư	Tỷ đồng	646
7	Kim ngạch xuất khẩu (nếu có)	1.000 USD	
8	Các chỉ tiêu khác		



TỔNG GIÁM ĐỐC
PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC

Nguyễn Trường Giang