

**PHỤ LỤC 4:  
KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN  
NĂM 2019 CỦA DOANH NGHIỆP**

*(được Chủ tịch Tổng công ty phê duyệt tại  
tờ trình số 1047/TTr-VNPT VNP-NS ngày 27/3/2019 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 SXKD trong năm 2018:**

Bước sang năm 2018, trước những cơ hội mới đang đến từ cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư (CMCN 4.0), các doanh nghiệp viễn thông càng có thêm điều kiện để phát triển và bứt phá mạnh mẽ. Bên cạnh những cơ hội, năm 2018 cũng tiếp tục tạo ra nhiều thách thức cho các doanh nghiệp viễn thông Việt Nam trong mục tiêu giữ vững thị phần, bảo đảm mục tiêu doanh thu và phát triển bền vững, những yêu cầu đó đòi hỏi doanh nghiệp cần liên tục đổi mới, sáng tạo mới có thể bắt kịp được những thay đổi nhanh chóng của công nghệ trong thời đại mới. Bên cạnh việc thị trường viễn thông vẫn tiếp tục trạng thái bão hòa, chính sách chuyển mạng giữ nguyên số MNP đã khiến cho việc cạnh tranh giữa các nhà mạng để phát triển thuê bao và tăng thị phần sẽ ngày càng khốc liệt. Tổng Công ty Dịch vụ Viễn thông gặp rất nhiều khó khăn để vừa nâng cao chất lượng dịch vụ và đổi mới phương thức kinh doanh dịch vụ viễn thông, vừa đẩy mạnh đổi mới sáng tạo và phát triển công nghệ để bắt kịp và khai thác hiệu quả các cơ hội to lớn nhằm thực hiện các chỉ tiêu về doanh thu và đặc biệt là phát triển thuê bao của Tổng công ty.

**1.2. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch năm 2018:**

- Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2018 đạt 41.908 tỷ đồng.
- Tổng lợi nhuận trước thuế đạt 1.558 tỷ đồng.
- Tổng nộp NSNN: 956 tỷ đồng.
- Thuê bao viễn thông:
  - + Tổng số thuê bao điện thoại đạt trên 34 triệu thuê bao, trong đó thuê bao cố định (có dây, không dây) đạt 2,7 triệu thuê bao; thuê bao di động đạt 31,3 triệu thuê bao.
  - + Tổng số thuê bao Internet băng rộng đạt 5,2 triệu thuê bao, trong đó thuê bao FiberVNN đạt 5 triệu thuê bao.
- Tiến độ thực hiện các dự án trọng điểm trong các lĩnh vực sản xuất kinh doanh: Tổng mức đầu tư 290.660 triệu đồng.
  - + Triển khai và hoàn thành 65 dự án đầu tư 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 (cơ bản hoàn thành, đủ điều kiện chuyển về làm việc vào cuối năm 2018, đầu năm 2019).

## **II. Kế hoạch sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển năm 2019**

### **2.1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh**

- Kế hoạch về lợi nhuận (trước thuế): 1.630 tỷ đồng, trong đó doanh thu VT-CNTT: 46.380 tỷ đồng.

- Kế hoạch phát triển thị trường và sản phẩm:

+ Đẩy mạnh cung cấp sản phẩm dịch vụ theo hướng bán gói (băng rộng gắn với MyTV, thuê bao cặp đôi, gói gia đình, văn phòng) gắn với hình thức thanh toán trước cước.

+ Triển khai các giải pháp công nghệ mới, hoàn thiện hệ sinh thái dịch vụ (bao gồm cả hợp tác với các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ OTT) xây dựng các sản phẩm trọng điểm có tính năng linh hoạt, ưu việt, đặc biệt là nội dung số nhằm thu hút khách hàng mới, thâm canh trên tập khách hàng hiện hữu.

+ Tạo ra sản phẩm Bundling có nhiều ưu thế cạnh tranh.

### **2.2. Kế hoạch đầu tư phát triển**

Năm 2019, Tổng Công ty đăng ký và được Tập đoàn tạm giao Kế hoạch đầu tư với tổng số vốn đầu tư 244.166 triệu đồng. Trong đó:

+ Vốn cho các dự án tập trung là: 175.795 triệu đồng.

+ Vốn phân cấp khả dụng là: 68.371 triệu 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; Tập trung chỉ đạo, giám sát các đơn vị thực hiện kiểm kê, phân loại tài sản ... chuẩn bị cho công tác cổ phần hoá VNPT.

**2. Giải pháp về sản xuất:** Tập trung kinh doanh các dịch vụ chiến lược như Data, dịch vụ số, dịch vụ quốc tế; đồng thời duy trì và gia tăng các dịch vụ cốt lõi nhằm hoàn thành mục tiêu đề ra; Tiếp tục chuyển đổi tư duy hướng tới khách hàng, lấy khách hàng làm trung tâm; nhất quán trải nghiệm khách hàng tại các điểm tiếp xúc khách hàng, trước mắt là nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng tại điểm giao dịch và tổng đài chăm sóc khách hàng; Hoàn thiện, số hóa hệ thống công cụ chăm sóc khách hàng, triển khai mô hình kênh mới, tập trung phát triển Telesale, đẩy mạnh kênh Digital.

**3. Giải pháp về quản lý và điều hành:** Xây dựng kịch bản, chính sách kinh doanh theo từng khối KHCN, KHTCDN, xác định mục tiêu kế hoạch hành động năm 2019 đối với dịch vụ di động, băng rộng để triển khai bám sát theo các mức phương

án doanh thu yêu cầu; Xây dựng yêu cầu về nguồn lực, mạng lưới kỹ thuật... tương ứng để đạt mục tiêu.

**4. Giải pháp về nguồn nhân lực:** Triển khai các giải pháp để nâng cao chất lượng, năng lực đội ngũ bán hàng, đặc biệt là bán hàng các dịch vụ/gói dịch vụ mới, các dịch vụ CNTT, dịch vụ GTGT.

**5. Giải pháp về marketing:** Tập trung công tác nghiên cứu sản phẩm, xúc tiến, phát triển thị trường khối khách hàng doanh nghiệp; Thực hiện truyền thông tập trung vào các mục tiêu cụ thể, không dàn trải nhằm thay đổi cảm nhận của khách hàng về sản phẩm, dịch vụ; Chuyên nghiệp hóa khâu nghiên cứu, phân tích, thu thập dữ liệu thị trường.

### BIỂU CÁC CHỈ TIÊU SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2019

TT	Các chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch
1	Các chỉ tiêu sản lượng chủ yếu	Thuê bao	
	+ Di động	Thuê bao	
	+ Băng rộng cáp quang	Thuê bao	
2	Chỉ tiêu sản phẩm, dịch vụ công ích (nếu có)	Tỷ đồng	1,000
3	Doanh thu VT-CNTT	Tỷ đồng	46.380
4	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	1.630
5	Nộp ngân sách	Tỷ đồng	
6	Tổng vốn đầu tư	Tỷ đồng	244,166
7	Kim ngạch xuất khẩu (nếu có)	1.000 USD	
8	Các chỉ tiêu khác		

H. T. TỔNG GIÁM ĐỐC  
PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC



Nguyễn Trường Giang