

Hà Nội, ngày 05 tháng 02 năm 2020

DỰ KIẾN KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2020

I. TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2019

- Tổng doanh thu toàn Tập đoàn đạt 167.983 tỷ đồng; doanh thu hợp nhất Công ty mẹ - Tập đoàn VNPT: 45.730 tỷ đồng
- Tổng lợi nhuận (trước thuế) hợp nhất toàn Tập đoàn VNPT: 7.100 tỷ đồng; trong đó Công ty mẹ - Tập đoàn VNPT: 4.800 tỷ đồng.
- Tổng nộp NSNN Công ty mẹ - Tập đoàn VNPT: 3.680 tỷ đồng;
- Thuê bao viễn thông:
 - Tổng số thuê bao điện thoại đạt trên 33 triệu thuê bao, trong đó thuê bao cố định (có dây, không dây) đạt 2,4 triệu thuê bao; thuê bao di động đạt 30,6 triệu thuê bao.
 - Tổng số thuê bao Internet băng rộng đạt 5,7 triệu thuê bao.
- Tổng vốn đầu tư (ước thực hiện): 10.643 tỷ đồng.

II. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2020

TT	Các chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch
1	Các chỉ tiêu sản lượng chủ yếu		
	- Thuê bao di động thực tăng	Nghìn thuê bao	900
	- Thuê bao Internet băng rộng cố định thực tăng	Nghìn thuê bao	550
2	Chỉ tiêu sản phẩm, dịch vụ công ích (nếu có)		
3	Tổng doanh thu toàn Tập đoàn	Tỷ đồng	171.300
Trong đó	Doanh thu hợp nhất Công ty mẹ - Tập đoàn	Tỷ đồng	45.018
4	Lợi nhuận trước thuế Công ty mẹ Tập đoàn	Tỷ đồng	5.040
5	Nộp ngân sách Công ty mẹ Tập đoàn	Tỷ đồng	3.713
6	Tổng vốn đầu tư	Tỷ đồng	11.000

III. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

Nhằm thực hiện thắng lợi các mục tiêu, chỉ tiêu kế hoạch đã đặt ra, trong năm 2019 Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam tập trung triển khai một số nhiệm vụ, giải pháp như sau:

1. Về quản trị doanh nghiệp:

- Tổ chức triển khai các dự án chiến lược trên cơ sở Quy định quản trị Chiến lược. Đẩy mạnh áp dụng kết quả triển khai các dự án chiến lược trong hoạt động SXKD, phục vụ thực hiện các mục tiêu kế hoạch năm 2020. Đưa các nội dung dự án chiến lược cần triển khai gắn liền với các công việc thường xuyên của Tập đoàn, đơn vị thành viên và người lao động.

- Tổ chức quản trị, điều hành và giám sát kết quả triển khai thông qua xây dựng bộ chỉ số xuyên suốt gắn với từng chỉ tiêu, đơn vị và cá nhân nhằm phân định rõ trách nhiệm của từng cấp từ Tập đoàn đến từng đơn vị, bộ phận, cá nhân thực hiện.

- Tiếp tục áp dụng các phương pháp quản trị hiện đại. Hoàn thành mục tiêu số hóa toàn bộ hoạt động của Tập đoàn trong năm 2020 để nâng cao chất lượng công tác quản trị, điều hành SXKD trong toàn Tập đoàn.

- Tăng cường kiểm tra, giám sát từ Tập đoàn đến các đơn vị thành viên trên tất cả các lĩnh vực và các cấp quản lý. Giám sát chặt chẽ tiến độ, hiệu quả các dự án đầu tư, đặc biệt đối với các dự án đầu tư trọng điểm nhằm nâng cao năng lực, chất lượng mạng lưới và chất lượng dịch vụ của Tập đoàn.

2. Về mô hình tổ chức, nguồn nhân lực.

- Tổ chức rà soát, sắp xếp lại bộ máy tổ chức; giảm cấp trung gian để rút ngắn quá trình ra quyết định và thực thi quyết định nhằm đơn giản hóa công tác phối hợp; xóa bỏ, hợp nhất các bộ phận trùng lặp chức năng nhằm tránh chồng chéo; điều chỉnh nhiệm vụ theo hướng điều hành tập trung, xử lý phân tán để xóa nút nghẽn trong tác nghiệp.

- Sắp xếp lại lao động cơ hữu, không thuê ngoài khi còn lao động dồi dư; đẩy mạnh việc sử dụng chung các dịch vụ quản trị như tính lương và tuyển dụng tập trung, kế toán một cấp, hành chính quản trị... để giảm tỷ lệ lao động gián tiếp đặc biệt trong hệ thống kinh doanh, tăng năng suất và thống nhất hệ thống quản lý xuyên suốt từ trên xuống dưới.

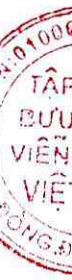
- Tập trung nâng cao chất lượng nhân sự theo tiêu chuẩn quốc tế, áp dụng hệ thống chứng chỉ tiếng Anh quốc tế đối với nhân sự quản lý và chứng chỉ chuyên môn quốc tế trong đào tạo và chuyển đổi đội ngũ chuyên gia kỹ thuật; tạo sự đột phá trong công tác chuẩn bị đội ngũ nhân sự quản lý trẻ; xây dựng năng lực cốt lõi qua các chương trình tài trợ sinh hoạt phí đào tạo thạc sĩ, tiến sĩ tại nước ngoài cho nhân viên hiện hữu cũng như thu hút nhân tài từ bên ngoài bằng việc xây dựng thương hiệu tuyển dụng và vận dụng cơ chế lương, thưởng theo Quy chế quản trị tài năng.

3. Về cơ chế chính sách.

- Tổ chức triển khai rà soát điều chỉnh hệ thống cơ chế chính sách hiện hành phù hợp với xu hướng phát triển của dịch vụ, phù hợp với tình hình kinh doanh trên thị trường. Xây dựng và hành cơ chế chính sách mở tạo quyền chủ động cho các đơn vị kinh doanh.

- Đổi mới cơ chế giao kế hoạch theo hướng khi phê duyệt kế hoạch đầu tư, kế hoạch phát triển sản phẩm sẽ phê duyệt luôn tiến độ hoàn thành, lãnh đạo và đơn vị/cá nhân chịu trách nhiệm đối với từng chương trình/dự án/sản phẩm cụ thể. Đồng thời nâng cao chất lượng công tác giám sát và hậu kiểm.

- Triển khai áp dụng mô hình quản trị hiệu suất: Các chính sách kinh doanh, đầu tư sẽ được vận hành theo theo các nội dung: (1) Hoạch định mục tiêu và phân rã tới từng



người lao động, (2) Tổ chức triển khai, (3) Kiểm soát và (4) Đánh giá hiệu quả. Người lao động có kết quả chỉ số cao sẽ được hưởng các quyền lợi xứng đáng.

- Cơ chế nội bộ tiếp tục sửa đổi theo hướng tăng cường sự đồng bộ giữa hai khối kinh doanh, kỹ thuật trên cùng địa bàn. Cơ chế CNTT triển khai theo mô hình nhà máy. Hoàn thiện mô hình phối hợp các đơn vị trong cung cấp và hỗ trợ dịch vụ CNTT, cải tiến các quy trình nghiệp vụ hiện có trong cung cấp, phát triển dịch vụ Viễn thông và CNTT, đáp ứng thay đổi của môi trường kinh doanh dịch vụ số, kinh tế số.

4. Về hạ tầng.

- Hoàn thành qui hoạch di động 5G giai đoạn 2020-2025, ban hành nguyên tắc chuẩn bị mạng lưới để sẵn sàng nâng cấp đầu tư triển khai mạng 5G. Tiếp tục tập trung đầu tư tối ưu, sắp xếp, tăng cường chất lượng và năng lực của mạng thông tin di động 4G, tăng cường phủ sóng với chất lượng, băng thông truy nhập cao.

- Từng bước hội tụ hạ tầng VT-CNTT, xây dựng nguyên tắc tổ chức IDC, hiện đại hoá hạ tầng CNTT, tích hợp dịch vụ công nghệ mới: AI, Blockchain, Bigdata, Cloud, DPI...

- Phân vùng và tối ưu hóa chi phí/vốn đầu tư (CAPEX). Thực hiện tối ưu chi phí đầu tư thông qua ban hành đơn giá, định mức đối với một số vật tư, thiết bị không thực hiện mua sắm tập trung.

- Đầu tư mở rộng năng lực các hệ thống truyền tải, cung cấp dịch vụ truy nhập băng rộng cố định và di động để đảm bảo truyền tải và chất lượng dịch vụ; hạ tầng mạng truy nhập quang phục vụ phát triển thuê bao quang FTTx.

5. Về kinh doanh dịch vụ:

- Năm 2020, Tập đoàn định hướng công tác phát triển và kinh doanh sản phẩm dịch vụ theo đối tượng khách hàng. Cụ thể:

+ Phát triển hệ sinh thái dịch vụ số VNPT Digital Ecosystem dựa trên ba định hướng chủ đạo: VNPT là nhà cung cấp sản phẩm dịch vụ; VNPT cung cấp giá trị tổng hợp thông qua liên kết SPDV của mình và của xã hội để cung cấp chuỗi giá trị cho khách hàng; VNPT cung cấp kết nối, môi trường, nền tảng, các phương tiện nhằm gia tăng tiêu dùng sản phẩm dịch vụ cũng như giúp người dùng dễ dàng truy cập và sử dụng dịch vụ của bên thứ ba.

+ Đối với các dịch vụ viễn thông cơ bản: Đẩy mạnh phát triển gói Home Combo, gia tăng Arpu trên tập khách hàng hiện hữu. Tạo ra doanh thu mới trên các sản phẩm mới từ hệ sinh thái dịch vụ trên tập khách hàng, CSDL của VNPT. Duy trì tăng trưởng dịch vụ băng rộng.

+ Đối với tập khách hàng SME: Chiến lược hướng tới xây dựng VNPT như một Platform, đóng vai trò cung cấp nền tảng, hạ tầng kỹ thuật cũng như các cơ chế, chính sách phù hợp để các đối tác cùng phát triển sản phẩm và cung cấp cho khách hàng trong phân khúc thị trường SME. Năm 2020 tập trung vào 3 lĩnh vực Giáo dục, Quản trị doanh nghiệp và Phân phối bán lẻ.

+ Đối với tập khách hàng Gov/SoE, các doanh nghiệp lớn, khối tài chính ngân hàng: Tập trung phát triển, triển khai các sản phẩm CNTT dùng chung quy mô cấp quốc gia; tối ưu và chuẩn hoá các công đoạn trong công tác bán hàng.



- Tập trung phát triển các dịch vụ tài chính số nhằm đem lại tiện ích cho khách hàng và tăng nguồn thu, bù đắp sự sụt giảm doanh thu của các dịch vụ viễn thông truyền thống.

- Hoàn thiện số hóa kênh bán hàng (Số hóa nạp thẻ, số hóa App bán hàng trả sau, số hóa kênh SMCS). Tăng sản lượng bán hàng qua kênh bán hàng Online, Telesale.

NGƯỜI THỰC HIỆN CÔNG BỐ THÔNG TIN

KT. TỔNG GIÁM ĐỐC

PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC



Tô Dũng Thái

eOffice:

