

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2017

(Căn cứ chỉ tiêu đánh giá xếp loại doanh nghiệp năm 2017 được Bộ trưởng Bộ Thông tin và Truyền thông phê duyệt tại Quyết định số 623/QĐ-BTTTT ngày 27/04/2017)

1. Tình hình sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển năm 2016

Năm 2016, các doanh nghiệp viễn thông tiếp tục đối mặt với nhiều thách thức lớn đến từ thị trường, và từ các chính sách, quy định mới. Thị trường viễn thông đang bắt đầu rơi vào tình trạng bão hòa khi số thuê bao di động vượt xa số dân, trong khi đó Bộ Thông tin và Truyền thông (Bộ TTTT) siết chặt quản lý thông tin thuê bao di động trả trước, các hoạt động khuyến mại, và hạn chế tin nhắn rác. Trước bối cảnh đó, việc cạnh tranh giữa các nhà mạng vì thế ngày càng khốc liệt. Áp lực cho nhà mạng giờ đây không chỉ trong khuôn khổ của hoạt động kinh doanh mà còn diễn ra ở công tác đầu tư, khi trong giai đoạn cuối năm, cuộc đua 4G đã chính thức bắt đầu và ngày một nóng hơn khi các nhà mạng lần lượt được Bộ TTTT cấp giấy phép cung cấp dịch vụ viễn thông 4G.

1.1. Tình hình sản xuất kinh doanh

Đối với MobiFone, năm 2016 là năm đầu tiên trong giai đoạn phát triển 5 năm 2016 – 2020. Dưới sự chỉ đạo sát sao và tạo điều kiện của Bộ Thông tin và Truyền thông, Tổng công ty Viễn thông MobiFone tiếp tục bám sát chiến lược phát triển và tầm nhìn “**Kết nối giá trị - Khơi dậy tiềm năng**” với 6 định hướng thực hiện gồm “**Tư vấn - Đào tạo - Truyền thông - Liên kết - Phân khúc - Cộng hưởng**” để đẩy mạnh sản xuất kinh doanh dựa trên **4 trụ cột Viễn thông & CNTT - Truyền Hình - Phân phối & Bán lẻ - Đa dịch vụ**. Lấy từ khóa “**Tốc độ**” là thông điệp xuyên suốt, cùng với sự tăng tốc và quyết tâm cao trong việc thực hiện các mục tiêu năm 2016, Tổng công ty Viễn thông MobiFone đã từng bước hoàn thành các nhiệm vụ Bộ Thông tin và Truyền thông giao, đồng thời triển khai có hiệu quả các hoạt động SXKD, trong đó:

- Tổng doanh thu toàn Tổng công ty **đạt 38.420 tỷ đồng**, vượt 7,1% so với kế hoạch năm 2016 và tăng trưởng 14,5% so với năm 2015

- Lợi nhuận trước thuế Công ty mẹ: **đạt 5.205 tỷ đồng**, hoàn thành 100% kế hoạch năm 2016
- Lợi nhuận sau thuế Công ty mẹ: **đạt 4.223 tỷ đồng**, vượt 1,4% kế hoạch năm 2016
- Nộp NSNN năm 2016 là 4.972 tỷ đồng

Mức tăng trưởng doanh thu **14,5%** trong năm 2016, cao nhất trong 3 năm trở lại đây đã thể hiện rõ nét nhất những phần đầu và thành quả bước đầu của MobiFone trong việc đi theo mục tiêu, chiến lược của Tổng Công ty đã hoạch định. Kết quả đột phá này xuất phát cộng hưởng của rất nhiều những chính sách kinh doanh được xây dựng bài bản, của đội ngũ nhân viên bán hàng được tăng cường, của hàng loạt các thay đổi được thực hiện để phù hợp với thị trường.

Bằng sức mạnh và quyết tâm của tập thể, trong thách thức và khó khăn, MobiFone đã hoàn thành tất cả các chỉ tiêu, kế hoạch sản xuất kinh doanh để ngày càng phát huy vị thế và tiềm năng phát triển của mình.

1.2. Tình hình đầu tư phát triển

Kết quả sản xuất kinh doanh trong năm 2016 vừa qua đã cho thấy những tín hiệu tích cực, khẳng định định hướng phát triển đúng đắn của Tổng Công ty trong giai đoạn mới. Nhìn vào tốc độ tăng trưởng doanh thu 14,5% trong năm 2016 lại càng cho thấy nỗ lực lớn lao của MobiFone trong điều kiện bị đầu tư hạn chế suốt thời kỳ dài trước 2015 đã để lại những nhược điểm nội tại của một doanh nghiệp viễn thông chưa hoàn thiện mô hình kỹ thuật, chưa sở hữu hệ thống truyền dẫn riêng, chưa có thế mạnh về số lượng trạm và vùng phủ mạng di động...

Những tồn tại đó đã được Tổng Công ty nỗ lực khắc phục nhanh chóng trong 2 năm gần đây khi đầu tư được triển khai toàn diện, rất nhiều hệ thống mạng lưới, hệ thống CNTT nền tảng được xây dựng hướng đến mục tiêu phát triển doanh nghiệp kinh doanh giải pháp đa dịch vụ. Do đó đã đóng góp to lớn đến kết quả sản xuất kinh doanh, phản ánh rõ nét hiệu quả phát huy từ hoạt động đầu tư của MobiFone.

Lần đầu tiên chỉ trong 1 năm, MobiFone hoàn thành phát sóng mới được 10.000 trạm 3G và 4G, tương đương với khoảng 30% tổng số trạm 3G đã phát triển trong suốt hơn 20 năm qua. Tổng Công ty cũng đã tập trung mạnh mẽ nguồn lực để phát triển mạng truyền dẫn, nhanh chóng giúp MobiFone từng bước khắc phục sự phụ thuộc đường truyền

vào các nhà cung cấp dịch vụ, thoát ly dần khỏi vai trò lệ thuộc về hạ tầng mạng, và vững vàng phát triển thành Tổng Công ty kinh doanh đa dịch vụ.

Sự kiện 01/07/2016 với việc ra mắt đường truyền dẫn, dịch vụ MobiTV và thử nghiệm dịch vụ 4G đã củng cố niềm tin và quyết tâm đó, khi lần đầu tiên MobiFone đã sở hữu đường trục truyền dẫn Bắc - Nam. Nhờ có riêng đường truyền dẫn, MobiFone dần chuyển sang thế chủ động trong kinh doanh, phát triển mạng lưới trên hạ tầng của mình. Đây cũng là nền tảng để Tổng công ty mở rộng kinh doanh, cung cấp hàng loạt các dịch vụ công nghệ mới như truyền hình, CNTT, cung cấp dịch vụ kết nối, thương mại điện tử...

Bên cạnh đó, MobiFone luôn chú trọng dành nguồn lực để phát triển cho công nghệ thông tin. Trong năm 2016, MobiFone tiếp tục xây dựng các hệ thống phục vụ quản trị, điều hành như hệ thống quản trị nguồn lực doanh nghiệp (ERP), hệ thống điện toán đám mây riêng (Private Cloud), ứng dụng thành công các giải pháp Big Data và mSale giúp hỗ trợ kinh doanh, đem lại nhiều hiệu quả thiết thực. Đặc biệt, giải pháp mSale của MobiFone đã được vinh danh Top 10 Sản phẩm, dịch vụ CNTT xuất sắc Giải thưởng Sao Khuê 2016. Đồng thời, triển khai hệ thống tính cước OCS với mục tiêu hội tụ tính cước theo chiến lược phát triển đa dịch vụ của Tổng Công ty.

Nhằm đáp ứng nhu cầu cấp bách về mặt bằng làm việc cho các đơn vị kinh doanh, kỹ thuật trên toàn Tổng công ty, cũng trong năm 2016, MobiFone đã triển khai thi công 17 công trình kiến trúc trọng điểm; đã bàn giao và đưa vào sử dụng 04 công trình; góp phần nâng cao hình ảnh và thương hiệu của MobiFone, đồng thời giúp bố trí văn phòng làm việc và nơi lắp đặt các thiết bị cho các đơn vị, tránh tình trạng đang phải đi thuê như hiện nay.

Để phát triển lĩnh vực phân phối – bán lẻ, MobiFone không ngừng mở rộng hệ thống phân phối qua việc xây dựng, cải tạo các chuỗi cửa hàng với thiết kế nổi bật, sang trọng và thời thượng, phù hợp với thương hiệu và đặc trưng kinh doanh của Tổng Công ty.

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

2.1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2017

Để phát triển bền vững theo đúng chiến lược đề ra và hoàn thành các nhiệm vụ Bộ TTTT giao, căn cứ kế hoạch sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển giai đoạn 2016 -

2020 của Tổng công ty Viễn thông MobiFone, trong năm 2017, MobiFone sẽ tiếp tục triển khai các giải pháp kinh doanh theo chiến lược phát triển của 4 trụ cột Viễn thông & CNTT - Truyền Hình - Phân phối & Bán lẻ - Đa dịch vụ. Trên cơ sở đó, Kế hoạch sản xuất kinh doanh của Tổng Công ty trong năm 2017 như sau:

- Doanh thu toàn Tổng Công ty: 44.205 tỷ đồng
- Doanh thu Công ty mẹ: 39.669 tỷ đồng.
- Lợi nhuận trước thuế Công ty mẹ: 5.589 tỷ đồng
- Lợi nhuận sau thuế Công ty mẹ: 4.471 tỷ đồng.

Mặc dù các chỉ tiêu năm 2017 vô cùng thách thức và phản ánh sự tăng trưởng mạnh mẽ so với kết quả đã đạt được trong năm 2016, Tổng Công ty Viễn thông MobiFone vẫn quyết tâm đưa ra mục tiêu hoàn thành 100% kế hoạch nói trên.

Để hoàn thành kế hoạch, bên cạnh việc duy trì những sản phẩm hiện hữu có hiệu quả, MobiFone sẽ tập trung phát triển các sản phẩm, dịch vụ mới, bao gồm sản phẩm ứng dụng 4G, các sản phẩm IoT, sản phẩm đa dịch vụ, tài chính di động... nhằm hướng tới mục tiêu tăng trưởng doanh thu trong lĩnh vực viễn thông – công nghệ thông tin. Các nhóm cộng đồng khách hàng chính tiếp tục được kế thừa từ năm trước, tuy nhiên các sản phẩm dịch vụ sẽ thiên về kết nối các cộng đồng, chú trọng trải nghiệm của khách hàng để tăng lòng trung thành. Bên cạnh đó, MobiFone sẽ triển khai các chương trình khuyến mại xuyên suốt trong năm, ứng dụng sản phẩm trên các lĩnh vực để tạo sự liên kết, cộng hưởng và tăng hiệu quả truyền thông, bán hàng.

2.2. Kế hoạch đầu tư phát triển năm 2017

Trong năm 2017, Tổng Công ty đẩy mạnh phát triển mạng lưới thông qua đầu tư các thiết bị vô tuyến 3G-4G để không ngừng mở rộng vùng phủ đáp ứng nhu cầu sử dụng data đang gia tăng mạnh mẽ của khách hàng, góp phần nâng cao thương hiệu và hình ảnh của MobiFone. Bên cạnh đó, để bắt kịp xu thế, công nghệ mới và đem lại hiệu quả kinh doanh theo chiến lược, MobiFone sẽ chú trọng đầu tư vào công nghệ thông tin, một trong những lĩnh vực được xác định là mũi nhọn đột phá và mang lại doanh thu cho Tổng Công ty. Ngoài ra, các tuyến truyền dẫn nội tỉnh, metro... sẽ tiếp tục được xây dựng để phục vụ vùng phủ đang được mở rộng mạnh mẽ qua các năm gần đây với mục tiêu tối ưu, tiết kiệm chi phí đi thuê và từng bước làm chủ hệ thống truyền dẫn, giảm tỷ lệ phụ thuộc bên

ngoài. Dự kiến trong năm 2017, bên cạnh 47 dự án nhóm B chuyển tiếp, MobiFone sẽ triển khai 9 dự án nhóm B mới. Kế hoạch vốn năm 2017 dự kiến khoảng 10.200 tỷ đồng.

3. Các giải pháp thực hiện

3.1. *Giải pháp về tài chính:*

- Đa dạng hóa các hình thức huy động vốn đáp ứng kịp thời nhu cầu đầu tư phát triển;
- Xây dựng các hệ thống quản trị tài chính để kiểm soát các luồng tiền hợp lý, khoa học và hiệu quả.

3.2. *Giải pháp về sản xuất kinh doanh và marketing*

- Tập trung kinh doanh các dịch vụ mang lại doanh thu, lợi nhuận và tốc độ tăng trưởng cao thuộc các lĩnh vực: Viễn thông CNTT – truyền hình – phân phối và bán lẻ - đa dịch vụ.
- Nghiên cứu, triển khai các dịch vụ tích hợp viễn thông – truyền hình, phát triển các dịch vụ mới, đẩy mạnh triển khai cung cấp dịch vụ nội dung, GTGT nhằm nâng cao ưu thế và lợi thế cạnh tranh trên thị trường viễn thông.
- Xây dựng các gói cước tích hợp đa dịch vụ cho các phân lớp khách hàng khác nhau, đảm bảo tính cạnh tranh, thu hút khách hàng, gia tăng thị phần, tổ chức tốt công tác chăm sóc khách hàng.
- Tập trung phát triển các sản phẩm, dịch vụ mới, bao gồm sản phẩm ứng dụng 4G, các sản phẩm IoT, sản phẩm đa dịch vụ, tài chính di động... nhằm hướng tới mục tiêu tăng trưởng doanh thu trong lĩnh vực viễn thông – công nghệ thông tin.
- Triển khai các chiến dịch khuyến mại lớn xuyên suốt trong năm, ứng dụng sản phẩm trên các lĩnh vực để tạo sự liên kết, cộng hưởng và tăng hiệu quả truyền thông, bán hàng.
- Xây dựng và hoàn thiện hệ thống kênh bán hàng đồng bộ, hệ thống bán lẻ, phân phối rộng khắp cả nước.

3.3. *Giải pháp về nguồn nhân lực:*

- Tổ chức, sắp xếp bố trí hợp lý nguồn nhân lực, hoàn thiện cơ chế phân phối thu nhập và các cơ chế tạo động lực cho người lao động nhằm nâng cao năng suất, chất lượng và hiệu quả công việc.

3.4. *Giải pháp về công nghệ - kỹ thuật:*

- Tập trung đầu tư hạ tầng truyền dẫn, tối ưu, sắp xếp, tăng cường chất lượng và năng lực của mạng thông tin di động, tăng cường phủ sóng với chất lượng, băng thông truy nhập cao.
- Tập trung và ưu tiên nguồn lực phát triển các dịch vụ, tiện ích mạng tích hợp viễn thông – CNTT...cho các nhóm khách hàng.

3.5. Giải pháp về quản lý và điều hành:

- Phổ biến rộng rãi, truyền thông các mục tiêu, định hướng và chiến lược tổng thể tới toàn bộ CB-CNV Tổng công ty để thống nhất, phát huy trí tuệ và sức mạnh của tập thể để hoàn thành xuất sắc kế hoạch SXKD năm 2017.
- Đẩy mạnh việc ứng dụng các giải pháp khoa học để nâng cao chất lượng công tác quản trị dòng tiền, nguồn vốn đảm bảo hiệu quả trong SXKD.

**BIỂU CÁC CHỈ TIÊU SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN
NĂM 2017**

STT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Kế hoạch năm 2017
1	Các sản phẩm dịch vụ chủ yếu	Dịch vụ	- Viễn thông CNTT - Truyền hình - Phân phối và bán lẻ - Đa dịch vụ
2	Chỉ tiêu sản, phẩm dịch vụ công ích (nếu có)		
2.1	<i>Điện thoại di động hộ nghèo, hộ cận nghèo</i>	<i>Lượt thuê bao</i>	29.358
2.2	<i>Đường truyền dẫn cáp quang ra huyện đảo</i>	<i>Đảo</i>	01
3	Doanh thu toàn Tổng Công ty	Tỷ đồng	44.205
4	Lợi nhuận trước thuế Công ty mẹ	Tỷ đồng	5.589
5	Nộp ngân sách	Tỷ đồng	5.494
6	Kế hoạch vốn đầu tư phát triển	Tỷ đồng	10.200
7	Kim ngạch xuất khẩu (nếu có)	1000 USD	-
8	Các chỉ tiêu khác		-