

**CHƯƠNG TRÌNH HỌP**  
**ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2023**  
**Ngày 27/04/2023**

Stt	Nội dung	Thời gian
1	<b>Thủ tục</b>	
1.1	Đăng ký và kiểm tra tư cách Cổ đông: Quý vị Cổ đông hoặc đại diện cổ đông sẽ trình trước “Ban kiểm tra tư cách cổ đông”: Chứng minh nhân dân/Căn cước công dân/ Hộ chiếu và Giấy ủy quyền (nếu có ủy quyền), nhận tài liệu Đại hội, Phiếu cổ đông, Phiếu biểu quyết	8h00 - 8h30
1.2	Khai mạc: - Tuyên bố lý do - Ban kiểm tra tư cách cổ đông báo cáo tình hình cổ đông tham dự Đại hội - Giới thiệu Chủ tịch đoàn, Thư ký đoàn	8h30 - 8h45
2	<b>Thông qua chương trình Đại hội</b>	8h45 - 8h50
3	<b>Bầu Ban giám sát Đại hội và kiểm phiếu</b>	8h50 - 9h00
4	<b>Thông qua Báo cáo kết quả hoạt động SXKD năm 2022</b> - Báo cáo kết quả hoạt động SXKD năm 2022 - Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2022 - Báo cáo hoạt động của Ban kiểm soát năm 2022 ⇒ <i>Cổ đông phát biểu ý kiến</i>	9h00 - 10h00
5	<b>Thông qua Kế hoạch hoạt động SXKD năm 2023</b> ⇒ <i>Cổ đông phát biểu ý kiến</i>	10h00 - 10h30
6	- <b>Thông qua Tờ trình thù lao HĐQT/BKS năm 2022 và Kế hoạch thù lao HĐQT/BKS năm 2023</b> - <b>Thông qua Tờ trình phân phối lợi nhuận, trích lập quỹ năm 2022</b>	10h30 - 11h00
7	<b>Biểu quyết thông qua các nội dung phần 4,5,6 và các nội dung khác thuộc thẩm quyền của ĐHĐCĐ:</b> - Thông qua Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2022 - Lựa chọn công ty Kiểm toán cho năm tài chính 2023	11h00 - 11h15
8	<b><i>Nghỉ giải lao</i></b>	<b><i>11h15 - 11h30</i></b>
9	- <b>Thông qua Biên bản Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông 2023</b> - <b>Tổng kết bế mạc Đại hội</b>	11h30 - 11h45

# **BÁO CÁO TỔNG KẾT**

## **HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2022**

\*\*\*\*\*

Tháng 04 năm 2023

## I. Đánh giá chung về tình hình hoạt động kinh doanh năm 2022

Năm 2022 sự căng thẳng chính trị diễn ra tại nhiều quốc gia, nền kinh tế không chỉ đối mặt với những thách thức kinh tế và chính trị, mà còn phải đối mặt với căng thẳng về lạm phát, xu hướng tăng lãi suất dẫn đến suy giảm tăng trưởng kinh tế toàn cầu. Giá cả hàng hóa trên thị trường toàn cầu tăng cao, rủi ro tài chính và chính sách tăng lãi suất góp phần đẩy mạnh lạm phát trên nhiều quốc gia, trong đó có Việt Nam, lạm phát đã gây ra áp lực lớn lên chi phí sản xuất và giá cả sản phẩm, góp phần làm giảm lợi nhuận của các doanh nghiệp.

Trong lĩnh vực viễn thông và công nghệ thông tin, khó khăn nhân đôi khi chi phí tăng nhưng giá bán sản phẩm dịch vụ lại giảm do áp lực cạnh tranh trên thị trường và xu hướng thoái trào của các sản phẩm dịch vụ viễn thông truyền thống. Thị trường dịch vụ số, công nghệ thông tin mức độ cạnh tranh khốc liệt hơn với rất nhiều công ty mới cùng các tập đoàn nước ngoài tham gia thị trường.

Đối diện với những khó khăn thách thức trên, Công ty đã chủ động đẩy mạnh đổi mới sáng tạo, nghiên cứu và áp dụng công nghệ mới tăng cường hợp tác với các đối tác mới để nắm bắt cơ hội và tạo ra những sản phẩm, giải pháp đáp ứng nhu cầu thay đổi của khách hàng, tận dụng các kênh phân phối đa dạng nhằm đưa sản phẩm dịch vụ của mình tới khách hàng.

## II. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2022

### 1. Các chỉ tiêu hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2022

*DVT: triệu đồng*

Stt	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2021	Kế hoạch năm 2022	Thực hiện năm 2022	So với kế hoạch năm 2022	So với thực hiện năm 2021
1	Doanh thu hợp nhất	140.838	292.000	261.286	89%	186%
2	LNTT hợp nhất	1.046	7.140	2.642	37%	253%
3	LNST hợp nhất	510	5.670	1.289	23%	253%
4	LNST hợp nhất của cổ đông công ty mẹ	372	5.200	521	10%	140%

Năm 2022, kết quả kinh doanh của Công ty tuy tăng trưởng so với năm 2021 nhưng không đạt được các chỉ tiêu kế hoạch đề ra. Doanh thu năm 2022 không đạt kế hoạch do mảng dịch vụ chủ đầu tư cắt giảm đầu mục công việc và tự bảo trì bảo dưỡng, mảng thương mại trong năm 2022 Công ty đã quyết định không tham dự một số gói thầu do biên lợi nhuận các dự án còn quá thấp nhiều rủi ro bởi ảnh hưởng của khủng hoảng nguồn cung trên thị trường. Bên cạnh đó hầu hết các dự án của Công ty đều bị ảnh hưởng của thị trường làm tăng chi phí đầu vào, chi phí triển khai, lãi suất tăng trong khi đó chính sách cắt giảm giá của Chủ đầu tư và cạnh tranh thị trường buộc Công ty phải giảm giá sâu để trúng thầu dẫn đến lợi nhuận các dự án giảm sâu, kết quả lợi nhuận không đạt kế hoạch đề ra.

## 2. Tình hình hoạt động kinh doanh năm 2022

### 2.1 Hoạt động Dịch vụ kỹ thuật

- Năm 2022, mảng dịch vụ kỹ thuật thị trường cạnh tranh gay gắt, các Chủ đầu tư chủ động cắt giảm các đầu mục công việc đồng thời với chủ trương tự bảo trì bảo dưỡng để tối ưu chi phí được các Viễn thông tỉnh thành triển khai áp dụng dẫn đến thị trường các dịch vụ kỹ thuật truyền thống bị thu hẹp đáng kể. Công ty phải giảm giá các dịch vụ kỹ thuật để đảm bảo tính cạnh tranh, đồng thời kiểm soát chặt chẽ, tối ưu trong quá trình triển khai dự án để đảm bảo chất lượng dịch vụ và tiết kiệm chi phí nhằm ký được các hợp đồng dịch vụ kỹ thuật, ổn định thị phần, doanh thu dịch vụ năm 2022 đạt 186 tỷ đồng tăng 98% so với năm 2021.
- Thời gian triển khai dự án bị kéo dài, hầu hết các dự án triển khai chậm so với dự kiến do việc cung cấp và lưu thông hàng hóa quốc tế gặp nhiều khó khăn nên tiến độ giao hàng hóa vật tư bị chậm trễ, các dự án phải kéo dài làm tăng chi phí và thời gian triển khai.
- Dịch vụ giám sát tàu cá tiếp tục được Công ty triển khai hiệu quả, Công ty đã phối hợp với Tổng công ty Dịch vụ viễn thông hoàn thiện và nâng cao chất lượng dịch vụ đồng thời phát triển các dịch vụ gói cước mới để duy trì phát triển dịch vụ, giữ vững vị trí đứng đầu trong thị trường dịch vụ giám sát tàu cá.
- Công ty VTC luôn chú trọng và tập trung phát triển hoạt động dịch vụ kỹ thuật cả về chất lượng và số lượng, vị thế của Công ty trong thị trường viễn thông công nghệ thông tin được khẳng định qua chất lượng dịch vụ Công ty cung cấp đến khách hàng. Dịch vụ bảo dưỡng, tối ưu tại các Viễn thông tỉnh/thành vẫn được duy trì và thực hiện tốt. Công tác chăm sóc khách hàng luôn được Công ty quan tâm, đặc biệt là các Viễn thông tỉnh/thành nên đã ký được một số hợp đồng dịch vụ với Viễn thông Hồ Chí Minh, Bình Dương, Bình Phước, Đắk Lắk, Tây Ninh, Đồng Tháp.
- Đặc biệt trong năm 2022, Công ty đã ghi nhận được phần lớn doanh thu dịch vụ từ dịch vụ công nghệ thông tin an ninh mạng. Đây là mảng dịch vụ mới Công ty đã mở ra và phát triển tốt từ năm 2020 đến nay. Với các mảng dịch vụ mới mà Công ty định hướng phát triển trong thời gian tới như: An toàn thông tin, an ninh mạng, số hóa dữ liệu đất đai, Trung tâm điều hành thông minh (IOC) và các dự án chuyển đổi số tại các Bộ, ngành, đã bước đầu ghi nhận được doanh thu trong năm 2022 và một số dự án đã được xúc tiến triển khai dự kiến sẽ ghi nhận được doanh thu trong năm 2023. Công ty tiếp tục mở rộng, tập trung tìm kiếm và phát triển dịch vụ tại các Viễn thông tỉnh/thành khác, thị trường mới ngoài Tập đoàn, nhiều tiềm năng.

### 2.2 Hoạt động thương mại

- Trong năm 2022, thị trường thương mại các sản phẩm điện tử viễn thông tiếp tục có sự cạnh tranh khốc liệt, lạm phát và chính sách tăng lãi suất làm giá thành sản phẩm tăng cao, chi phí nhập khẩu vận chuyển đồng thời cũng liên tục tăng trong thời gian ngắn,

Công ty phải cắt giảm chi phí và lợi nhuận, giảm giá để thắng thầu nên các hợp đồng thương mại có biên lợi nhuận thấp. Trong năm 2022, đánh giá rủi ro tài chính Công ty đã quyết định không tham dự một số gói thầu nhằm đảm bảo an toàn tài chính, Công ty đã tập trung nguồn lực phát triển các 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. Trong năm 2022 doanh thu thương mại đạt 42 tỷ đồng, tăng 82% so với năm 2021.

- Đặc biệt, doanh thu nhóm thiết bị đầu cuối vệ tinh Thuraya sụt giảm sâu do hầu hết ngư dân đã đầu tư trang bị thiết bị đầu cuối trong năm 2020 theo Luật Thủy sản và hiện nay thị trường đã đi vào bão hòa. Doanh thu năm 2022 từ bán sản phẩm điện thoại vệ tinh và các phụ kiện đi kèm là 28 tỷ đồng và doanh thu phân chia cước từ sản phẩm điện thoại vệ tinh là 13 tỷ đồng. Ngoài ra, dựa trên nền tảng dịch vụ giám sát tàu cá đang triển khai, Công ty đang phối hợp với Tổng cục Thủy sản và các đơn vị để nghiên cứu, đưa ra các giải pháp giá trị gia tăng nhằm mang lại doanh thu song song với các dịch vụ hiện nay đã triển khai.
- Đối với khách hàng ngoài Tập đoàn VNPT: Công ty tiếp tục duy trì tốt mối quan hệ hợp tác để tiếp tục tham gia vào các dự án đầu tư và hỗ trợ kỹ thuật của Đài truyền hình, hợp tác với các viễn thông tỉnh/thành cung cấp thiết bị giải pháp đến các Ủy ban tỉnh/thành phố.... Với chiến lược phát triển bền vững cùng Tập đoàn VNPT, Công ty đã và đang thực hiện tốt việc giới thiệu thương mại sản phẩm của Tập đoàn đến các bộ ngành, tạo tiền đề tốt để Công ty và Tập đoàn cùng phát triển thị trường đến các bộ ngành trong những năm tiếp theo. Trong năm 2022 doanh thu ngoài Tập đoàn của Công ty đã tăng trưởng rất tốt vượt các chỉ tiêu kế hoạch đề ra, Công ty đã duy trì và cung cấp được các hợp đồng thương mại lớn gắn liền với dịch vụ tại Trung tâm Tin học và công nghệ truyền hình; VTV5, VTV8.
- Bên cạnh đó với định hướng tập trung phát triển thương mại các sản phẩm số, hiện một số sản phẩm mới của công ty như bảo hiểm, phần mềm diệt virus Kaspersky, sản phẩm giáo dục vnEdu, Microsoft 365... đã bắt đầu triển khai ra thị trường và đã bước đầu ghi nhận được doanh thu trong năm 2022. Trong năm 2022 Công ty đã tập trung hoàn thiện các kênh bán hàng đa dạng phù hợp với sản phẩm số để đưa sản phẩm đến gần khách hàng. Dự kiến doanh thu sản phẩm số sẽ đạt được tăng trưởng tốt trong năm 2023.

### 2.3 Hoạt động Nghiên cứu phát triển

- Năm 2022, Công ty chủ động đẩy mạnh nghiên cứu hoàn thiện các sản phẩm giải pháp phù hợp với xu hướng của thị trường viễn thông và công nghệ thông tin quốc tế và trong nước. Tập trung tối ưu danh mục sản phẩm dịch vụ và từng bước định hình sản phẩm cốt lõi của Công ty, đưa vào kinh doanh trên thị trường.
- Tập trung phát triển các sản phẩm ứng dụng công nghệ 4.0, nhu cầu và xu hướng chuyển đổi số. Thực hiện định hướng chuyển đổi số, trở thành thành viên trụ cột tham

gia vào quá trình chuyển đổi số quốc gia, góp phần vào chuỗi giá trị chung của Tập đoàn VNPT, Công ty VTC đã và đang tham gia vào chuỗi giá trị cung ứng dịch vụ chuyển đổi số của Tập đoàn cho các khách hàng Chính phủ, Bộ ban ngành và các doanh nghiệp như các dự án: Số hóa cơ sở dữ liệu đất đai, Trung tâm điều hành thông minh (IOC), Trung tâm tiếp nhận và xử lý thông tin khẩn cấp (EOC), Hệ thống thông tin lưu trữ, Hệ thống truyền thanh thông minh (ICS);...và các dự án chuyển đổi số ở các tỉnh/thành.

- Đặc biệt với mục tiêu phát triển dịch vụ mới cho các khách hàng, góp phần vào hệ sinh thái số của Tập đoàn, trong năm 2022 Công ty VTC đã triển khai tích hợp Hệ thống VTC TelcoHub để số hóa toàn bộ quy trình từ đăng ký đến thanh toán các dịch vụ số như giáo dục, an toàn bảo mật, bảo hiểm số... có thể linh hoạt thiết kế các gói dịch vụ cho khách hàng theo mô hình thuê bao phù hợp với dịch vụ của nhà mạng mang lại sự thuận tiện dễ dàng cho khách hàng góp phần gia tăng thuê bao, phát triển doanh thu cho Công ty. Hiện các sản phẩm dịch vụ số giáo dục, bảo hiểm, bảo mật, lưu trữ của Công ty đã được phát triển hoàn thiện và được đưa vào hệ thống sản phẩm dịch vụ của Tập đoàn để thúc đẩy thương mại đến các tỉnh/thành.
- Ngoài ra, trong năm 2022, Công ty đã hợp tác với hãng Panasonic và hãng Bamboo Airlines cung cấp dịch vụ truy cập internet trên máy bay đến khách hàng. Hiện dịch vụ này đang trong giai đoạn cuối test kỹ thuật và dự kiến sẽ chính thức đưa vào hoạt động trong Quý 2/2023. Đây là dịch vụ hứa hẹn sẽ mang đến nguồn doanh thu, lợi nhuận lớn cho Công ty trong năm nay và những năm tiếp theo.
- Tăng cường hợp tác với các đối tác để đa dạng sản phẩm, phát triển sản phẩm theo hướng tích hợp, đột phá phù hợp với từng đối tượng khách hàng. Nâng cao năng lực tư vấn cho khách hàng giúp khách hàng lựa chọn các giải pháp đầu tư tối ưu, giúp khách hàng mở rộng các hoạt động sản xuất kinh doanh.

## 2.4 Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty con

Công ty con - Công ty cổ phần Đầu tư và Phát triển Công nghệ Thông minh (STID) thị trường thẻ cào truyền thống đã bão hòa và bị thu hẹp trong các năm gần đây, Công ty con đã có những bước chuyển hướng hoạt động kinh doanh sang các sản phẩm dịch vụ công nghệ thông tin phù hợp với xu thế của thị trường. Kết quả kinh doanh năm 2022 đã đạt được những tăng trưởng tích cực Cụ thể: Doanh thu đạt 40,7 tỷ đồng đạt 123% so với kế hoạch, lợi nhuận sau thuế đạt 1,92 tỷ đồng đạt 150% so với kế hoạch.

- Doanh thu thẻ cào tuy xu hướng thị trường giảm nhưng năm 2022 doanh thu sản xuất thẻ tăng do thị trường tiêu thụ tăng trưởng lại so với năm 2021 sau thời gian đóng cửa do dịch Covid 19 nên doanh thu thẻ cào tăng 39% so với năm 2021.
- Thiết bị chữ ký số: tình hình kinh doanh và tiêu thụ vẫn duy trì ổn định và cũng tăng trưởng nhẹ.



- Các sản phẩm mới đã nghiên cứu phát triển đang trong giai đoạn đầu tư và xúc tiến thương mại. Trong quý 4 năm 2022 đã có doanh thu cho mảng thương mại sản phẩm kỹ thuật. Công ty vẫn duy trì tập trung và hoàn thiện sản phẩm, tìm đối tác tích hợp sản phẩm kỹ số nhằm đẩy mạnh triển khai thương mại vào năm 2023.
- Trước những khó khăn của thị trường, Công ty STID đã thực hiện tốt việc kiểm soát các chi phí, duy trì nguồn tài chính và nhân sự ổn định.

### 3. Các hoạt động quản lý khác

#### 3.1 Công tác quản lý tài chính kế toán

- Đảm bảo đủ và kịp thời nhu cầu vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2022. Việc quản lý sử dụng vốn được thực hiện linh hoạt nhằm tiết kiệm và giảm được chi phí tài chính, đảm bảo hiệu quả dự án, đảm bảo an toàn trong nguồn vốn kinh doanh của Công ty.
- Chú trọng vào lập kế hoạch nguồn vốn theo kế hoạch kinh doanh từng giai đoạn, kiểm tra và giám sát thường xuyên tiến độ để quản lý hiệu quả và tiết kiệm các nguồn lực tài chính và các khoản chi phí trong hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Tình hình tài chính minh bạch, phản ánh trung thực hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Nguồn vốn chủ sở hữu được bảo toàn và phát triển. Các khoản nợ được giám sát chặt chẽ, tăng cường đẩy nhanh tiến độ thu hồi nợ.

#### 3.2 Công tác quản trị nhân sự

- Bộ máy tổ chức Công ty hoạt động ổn định hiệu quả: Sắp xếp nguồn lực hợp lý theo nguyên tắc đảm bảo tập trung, phù hợp với chức năng nhiệm vụ và thế mạnh của từng đơn vị, phòng ban trong công ty tạo sự linh hoạt, hiệu quả.
- Hệ thống quy trình quản trị điều hành được hoàn thiện đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh thông suốt, đồng thời hoàn thành công tác chuyển đổi số nội bộ, số hóa toàn bộ hệ thống quy trình nội bộ của Công ty.
- Công tác tuyển dụng và đào tạo được tập trung phát triển trong năm 2022 nhằm nâng cao năng lực của đội ngũ CBNV cả về chuyên môn nghiệp vụ và quản lý để đáp ứng tốt nhất yêu cầu công việc, khuyến khích lao động sáng tạo.
- Thực hiện trả lương theo hiệu suất công việc phù hợp với từng vị trí công việc nâng cao năng suất lao động, Công ty tiếp tục thực hiện phương án khoán chi phí trong triển khai dự án, đảm bảo tiết kiệm thời gian và chi phí.

#### Nơi nhận:

- Thành viên HĐQT/BKS;
- Cổ đông Công ty;
- Lưu: VT.



Bùi Văn Bằng

**PHỤ LỤC: KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2022**

*ĐVT: triệu đồng*

Stt	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2021	Kế hoạch năm 2022	Thực hiện năm 2022	So với kế hoạch năm 2022	So với thực hiện năm 2021
<b>Công ty mẹ (VTC)</b>						
1	Doanh thu	116.893	259.000	223.046	86%	191%
2	LNTT	5.406	5.540	4.017	73%	74%
3	LNST	4.965	4.432	3.209	72%	65%
<b>Công ty con (STID)</b>						
1	Doanh thu	23.944	33.000	40.663	123%	170%
2	LNTT	441	1.600	2.465	154%	559%
3	LNST	346	1.280	1.920	150%	555%
<b>Hợp nhất</b>						
1	Doanh thu hợp nhất	140.838	292.000	261.286	89%	186%
2	LNTT hợp nhất	1.046	7.140	2.642 (*)	37%	253%
3	LNST hợp nhất	510	5.670	1.289 (*)	23%	253%
4	LNST hợp nhất của cổ đông công ty mẹ	372	5.200	521	10%	140%

Ghi chú:

- Lợi nhuận hợp nhất thực hiện năm 2021 loại trừ phần lợi nhuận chia cổ tức từ công ty con 4.800 triệu đồng;
- Lợi nhuận hợp nhất thực hiện năm 2022 loại trừ phần lợi nhuận chia cổ tức từ công ty con 3.840 triệu đồng;



# **BÁO CÁO**

## **HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2022**

Tháng 4 năm 2023

## Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông Công ty cổ phần Viễn thông VTC

### 1. Kết quả hoạt động SXKD 2022

Năm 2022, mặc dù dịch bệnh Covid 19 đã được kiểm soát, song tình hình nền kinh tế thế giới nói chung và của Việt Nam nói riêng vẫn phải đối mặt với nhiều khó khăn và thách thức do ảnh hưởng của căng thẳng chính trị và lạm phát dẫn đến suy giảm kinh tế toàn cầu.

Hội đồng quản trị nhận định, năm 2022 là một năm đầy khó khăn đối với các doanh nghiệp ở nhiều lĩnh vực trong đó có viễn thông và công nghệ thông tin khi áp lực tăng giá nguyên vật liệu, tăng lãi suất và cạnh tranh khốc liệt khi có nhiều doanh nghiệp lớn nhỏ gia nhập thị trường. Trước những khó khăn, thách thức đó, HĐQT, Ban điều hành và toàn thể CBNV Công ty đã triển khai những giải pháp để đảm bảo giữ thị trường, nhằm ổn định doanh thu và tạo sản phẩm mới mang lại giá trị phát triển bền vững các năm tiếp theo.

### Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2022

- Doanh thu hợp nhất toàn Công ty: 261.286 triệu đồng, đạt 89% so với kế hoạch;
- Lợi nhuận sau thuế hợp nhất toàn Công ty: 1.289 triệu đồng, đạt 23% so với kế hoạch;
- Lợi nhuận sau thuế hợp nhất của cổ đông công ty mẹ: 521 triệu đồng, đạt 10% so với kế hoạch.

Về tổng quan hoạt động sản xuất kinh doanh: Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2022 tuy tăng trưởng so với năm 2021 nhưng không đạt được mục tiêu kế hoạch doanh thu và lợi nhuận do hầu hết các dự án đều bị ảnh hưởng của thị trường làm tăng chi phí đầu vào và chi phí triển khai, lãi suất tăng, trong khi đó chính sách cắt giảm giá của Chủ đầu tư và cạnh tranh của thị trường buộc Công ty phải giảm giá để thắng thầu dẫn đến lợi nhuận các dự án giảm sâu.

### 2. Đánh giá hoạt động của Ban điều hành năm 2022

Năm 2022, Ban điều hành Công ty điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh bám sát định hướng và kế hoạch đề ra. Ban điều hành Công ty đã có nhiều biện pháp, giải pháp linh động, điều chỉnh phù hợp trong điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh trong giai đoạn khó khăn, cạnh tranh của thị trường và đã chủ động đẩy mạnh hoạt động nghiên cứu đổi mới sáng tạo trong phương thức bán hàng.

Công tác lập kế hoạch dự án theo kế hoạch kinh doanh từng giai đoạn được chú trọng và tăng cường kiểm tra và giám sát thường xuyên tiến độ để quản lý hiệu quả từng

dự án. Chủ trương tập trung nghiên cứu phát triển các sản phẩm dịch vụ mới, nghiên cứu thị trường để có những sản phẩm phù hợp với yêu cầu của khách hàng. Năm 2022 đã đánh giá và cơ cấu lại danh mục sản phẩm dịch vụ của Công ty đáp ứng kịp thời xu thế chuyển dịch theo công nghệ mới, khai thác hiệu quả các cơ hội do chuyển đổi số mang lại.

Trong công tác điều hành, Ban điều hành luôn kịp thời thông tin và xin ý kiến HĐQT, các định hướng và nghị quyết của HĐQT đều được thông qua với sự đồng thuận tập trung và kịp thời theo sát yêu cầu hoạt động sản xuất kinh doanh. Sự gắn kết và sâu sát này không chỉ tạo nên hiệu quả trong hoạt động chỉ đạo mà còn để hoạt động thực thi triển khai của Ban điều hành được tiến hành nhanh chóng và hiệu quả.

### 3. Hoạt động của HĐQT năm 2022

Trong năm 2022, HĐQT đã tích cực hỗ trợ và chỉ đạo kịp thời công tác điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Trong công tác điều hành, HĐQT đã tổ chức thành công:

- 01 kỳ Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2022.
- 04 phiên họp HĐQT và các lần lấy ý kiến thành viên HĐQT để chỉ đạo thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

HQĐT luôn bám sát tình hình thực tế của Công ty để đưa ra các Chủ trương, Nghị quyết và Quyết định để chỉ đạo kịp thời, tạo điều kiện thuận lợi cho Ban điều hành Công ty thực hiện nhiệm vụ SXKD. Các Nghị quyết, Quyết định của HĐQT ban hành đều dựa trên sự thống nhất, đồng thuận của các thành viên HĐQT.

Chủ tịch HĐQT trong vai trò chuyên trách đã sâu sát và có những chỉ đạo quyết liệt trong từng hoạt động SXKD nhằm đảm bảo an toàn trong hoạt động kinh doanh của Công ty. Cùng với Ban điều hành đoàn kết, tuân thủ nghiêm túc các chủ trương, Nghị quyết mà ĐHCĐ và HĐQT Công ty đã ban hành. HĐQT đánh giá đã thực hiện thành công các nhiệm vụ sau:

- Chỉ đạo, quản trị hoạt động của Công ty tiếp tục ổn định, kiên trì bám sát thực hiện mục tiêu phát triển bền vững, công nghệ hiện đại, chú trọng phát triển được các thế mạnh trong hoạt động dịch vụ kỹ thuật dần dần chuyển dịch thành công các dịch vụ truyền thống sang các dịch vụ mới và phát triển được dịch vụ an toàn thông tin, nâng cao năng lực cạnh tranh, ổn định thị trường.
- Kịp thời nắm bắt xu hướng thị trường tập trung cho công tác nghiên cứu phát triển mở rộng được sản phẩm ứng dụng công ty theo xu thế công nghệ mới, phù hợp với định hướng của Tập đoàn VNPT. Phát triển cơ sở hạ tầng, cơ sở dữ liệu và các phần mềm ứng dụng để đáp ứng chuyển đổi số.
- Quản trị doanh nghiệp trên nền tảng công nghệ giúp tăng hiệu quả công việc, triển khai các giải pháp tối ưu hóa nhằm tiết kiệm chi phí nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, đảm bảo tài chính Công ty an toàn.

- Ổn định nhân sự Ban điều hành; đào tạo và phát triển nhân sự theo định hướng phù hợp, hiệu quả đáp ứng tốt sự dịch chuyển và mở rộng sản xuất kinh doanh của công ty.

Để giữ vững và tiếp tục phát huy những thành công Công ty đã đạt được, HĐQT luôn ý thức về trách nhiệm và nhiệm vụ được ĐHĐCĐ giao; Hoạt động tích cực và nhất quán trong chỉ đạo. Sự phối hợp chặt chẽ giữa HĐQT và Ban điều hành đã góp phần mang lại hiệu quả trong công tác điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

#### **4. Cổ tức và thù lao Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát**

Theo Nghị quyết số 01/2022/NQ-ĐHĐCĐ ngày 28/4/2022 của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2022, ĐHĐCĐ đã thông qua việc chi trả cổ tức năm 2021 với tỷ lệ chi trả 6% bằng tiền. Công ty đã thực hiện trích lập cổ tức năm 2021 là: 2.717.485.800 đồng (tương ứng 6%) theo quy định. Trong năm 2022, Công ty cần tập trung nguồn lực tài chính để triển khai các hợp đồng nên chưa thực hiện chi trả cổ tức năm 2021, hiện Công ty đã thực hiện thủ tục chốt danh sách cổ đông và chi trả cổ tức năm 2021 vào ngày 26/4/2023.

Về thù lao HĐQT, Ban kiểm soát: Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2022 đã thông qua mức thù lao HĐQT, BKS năm 2021 là 17.029.520 đồng, Công ty đã thực hiện chi trả thù lao HĐQT, BKS năm 2021 vào ngày 19/01/2023.

Về thù lao HĐQT, BKS năm 2022, Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2022 đã thông qua kế hoạch thù lao HĐQT, BKS năm 2022 như sau:

“Căn cứ theo kết quả thực hiện LNST hợp nhất của cổ đông Công ty mẹ năm 2022 như sau:

- ✓ Trường hợp hoàn thành kế hoạch lợi nhuận, thù lao HĐQT/BKS được trả: 238.000.000 đồng (mức tăng trưởng tương đương với mức tăng trưởng LNST hợp nhất cổ đông công ty mẹ kế hoạch năm 2022/LNST hợp nhất cổ đông công ty mẹ thực hiện năm 2021).
- ✓ Trường hợp không hoàn thành kế hoạch lợi nhuận, thù lao HĐQT/BKS được tính: 238.000.000 đồng x (nhân) với tỷ lệ hoàn thành kế hoạch lợi nhuận.
- ✓ Trường hợp vượt kế hoạch: cứ 1% vượt kế hoạch LNST hợp nhất của cổ đông Công ty mẹ, thì hưởng thêm 2% thù lao hoàn thành. Tổng quỹ thù lao HĐQT/BKS năm 2022 không vượt quá 20% lương Người quản lý chuyên trách năm 2022.
- ✓ Trường hợp lỗ: không chi thù lao HĐQT/BKS.”

Năm 2022, lợi nhuận sau thuế hợp nhất của cổ đông công ty mẹ đạt 521 triệu đồng đạt 10% so với kế hoạch; Căn cứ theo quy định về thù lao HĐQT/BKS trên, tổng số tiền thù lao HĐQT/BKS năm 2022 được chi tương ứng 230.000.000 đồng x (nhân) với tỷ lệ hoàn thành kế hoạch LNST là:

$$238.000.000 \text{ đồng} \times 10\% = 23.800.000 \text{ đồng}$$

## 5. Hoạt động đầu tư vào Công ty con

Năm 2022 hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty con ổn định và đã có những tăng trưởng tốt. Công ty con đã đang dần dịch chuyển từ sản xuất thẻ cào truyền thống sang hoạt động sản phẩm dịch vụ công nghệ thông tin phù hợp với xu thế thị trường.

Trong năm 2022, Công ty không đầu tư thêm vốn vào Công ty con. Vốn Công ty VTC đã đầu tư vào Công ty con – Công ty cổ phần Đầu tư và Phát triển công nghệ thông minh đến thời điểm ngày 31/12/2022 như sau:

*Dvt: triệu đồng*

Công ty con	Vốn Điều lệ	Vốn đã góp	Vốn góp trong năm 2022	Tổng cộng vốn đã góp	Tỷ lệ % /VĐL
Công ty cổ phần Đầu tư và Phát triển Công nghệ Thông minh	32.000	19.200	-	19.200	60%

## II. ĐỊNH HƯỚNG KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2023

Tốc độ tăng trưởng kinh tế năm 2023 được nhận định sẽ phục hồi và tăng trưởng song còn nhiều rủi ro. Tình hình căng thẳng chính trị tại nhiều khu vực tiếp tục phức tạp và biến động làm gia tăng rủi ro trên thị trường quốc tế. Các yếu tố lạm phát và lãi suất tác động trực tiếp đến giá nguyên vật liệu, chi phí vận tải logistics... làm tăng cao các chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

Thị trường Việt Nam: các doanh nghiệp viễn thông công nghệ thông tin cũng đang đối mặt với các khó khăn của nền kinh tế cùng những thách thức cũng như sự cạnh tranh gay gắt giữa số lượng lớn các doanh nghiệp, tập đoàn mới gia nhập thị trường, khó khăn trong việc giữ và thu hút nguồn nhân lực.

Thị trường Việt Nam có tiềm năng lớn trong lĩnh vực công nghệ phần mềm và dịch vụ đám mây, cùng với lợi thế là quốc gia đầu tiên trong khu vực Đông Nam Á triển khai công nghệ 5G. Các doanh nghiệp viễn thông CNTT có thể tận dụng cơ hội này để phát triển các dịch vụ và sản phẩm mới trên nền tảng 5G.

Hội đồng quản trị nhận định, năm 2023 là một năm nhiều cơ hội nhưng cũng đầy thách thức và tiềm ẩn nhiều rủi ro đối với các doanh nghiệp ở nhiều lĩnh vực trong đó có viễn thông và công nghệ thông tin.

Bám sát mục tiêu chiến lược của Tập đoàn VNPT trở thành Tập đoàn công nghệ số theo Chiến lược VNPT 4.0, khẳng định vai trò chủ lực dẫn dắt trong triển khai chuyển đổi số tại Việt Nam, Công ty đề ra mục tiêu, nhiệm vụ trọng tâm năm 2023 như sau:

- Tiếp tục hoàn thiện mô hình điều hành kinh doanh trên cơ sở chỉ đạo điều hành xuyên suốt, 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; nâng cao hiệu quả hoạt động, quản trị tốt rủi ro và đảm bảo tính tuân thủ; phát triển kinh doanh tại các thị trường trọng điểm để tăng trưởng doanh thu và tăng trưởng lợi nhuận.

- Tối ưu danh mục sản phẩm dịch vụ của công ty với việc tăng cường công tác giám sát đánh giá phân loại sản phẩm cốt lõi/vệ tinh để tập trung tối ưu nguồn lực.
- Đầu tư cho hoạt động nghiên cứu phát triển nhằm tạo ra giá trị riêng biệt và có tính bứt phá cho Công ty trong tương lai. Nâng cấp hạ tầng CNTT Công ty, tăng cường công tác hợp tác phát triển cùng với các hãng công nghệ để tạo ra các sản phẩm dịch vụ mới tập trung vào chiều sâu, chú trọng chuyển đổi số cho khách hàng.
- Hoàn thiện và nâng cao hiệu quả các kênh bán hàng, đẩy mạnh phương thức hợp tác bán hàng. Phát huy sức mạnh và lợi thế khi hợp lực với các kênh bán hàng của VNPT nhằm chủ động chiếm lĩnh, mở rộng thị trường viễn thông, công nghệ thông tin.
- Chủ động xúc tiến, tiếp cận và tham gia triển khai có hiệu quả các dự án chuyển đổi số trên địa bàn tỉnh, thành phố. Gắn trách nhiệm vào chuỗi giá trị chung của Tập đoàn VNPT thúc đẩy các giải pháp hợp tác song phương triển khai có hiệu quả các dự án chuyển đổi số và khai thác dữ liệu thị trường.
- Tiếp tục áp dụng các biện pháp nâng cao năng lực quản trị điều hành theo các chuẩn mực quốc tế và Việt Nam; Tiếp tục hoàn thiện hệ thống quy chế, quy trình nghiệp vụ cho các hoạt động kinh doanh trên cơ sở tuân thủ các quy định pháp luật và nâng cao tính chuyên nghiệp.
- Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ đảm bảo tối ưu chi phí, quản trị rủi ro và đảm bảo tỷ lệ an toàn tài chính.

Để đạt được các mục tiêu trên, HĐQT và Ban điều hành đã xây dựng nhiệm vụ và giải pháp cụ thể gắn với từng hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty và sẽ triển khai thực hiện trong công tác quản trị, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2023. Chi tiết nội dung nhiệm vụ giải pháp cụ thể được báo cáo chi tiết trong Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2023.

Hội đồng Quản trị trân trọng báo cáo và kính trình ĐHĐCĐ.

*Trân trọng.*

**Nơi nhận:**

- Thành viên HĐQT/BKS;
- Cổ đông Công ty;
- Lưu: VT.



Lê Xuân Tiến



# **BÁO CÁO**

## **HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT**

### **TRONG NĂM TÀI CHÍNH NĂM 2022**

\*\*\*\*\*

Tháng 04 năm 2022

## **BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT TRONG NĂM TÀI CHÍNH NĂM 2022**

**Kính gửi: Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Viễn thông VTC**

**Căn cứ thực hiện báo cáo:**

- Điều lệ Công ty Cổ phần Viễn thông VTC liên quan đến chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn của Ban Kiểm Soát.
- Căn cứ Báo cáo tài chính công ty mẹ và Báo cáo tài chính hợp nhất của công ty cổ phần Viễn thông VTC đã được kiểm toán ngày 24/03/2022;

Thực thi trách nhiệm và quyền hạn quy định trong Điều lệ Công ty, trong năm tài chính 2022 Ban Kiểm Soát đã thực hiện nhiệm vụ được giao và Báo cáo Đại hội đồng cổ đông như sau:

### **A. HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT**

- I. Ban kiểm soát đã thực hiện các công việc giám sát tình hình hoạt động và tài chính của Công ty, giám sát hoạt động của Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc và cán bộ quản lý, phối hợp hoạt động với Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc.
- II. Giám sát, kiểm tra việc thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2022, kế hoạch lợi nhuận năm 2022.
- III. Ban kiểm soát đã thực hiện các công việc kiểm tra tính tuân thủ các Quy chế, Điều lệ, tính hợp lý trong quản lý, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Kiểm tra và giám sát việc ban hành các Nghị quyết, Quyết định của HĐQT và Ban Điều hành.
- IV. Kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp, tính trung thực và mức độ cần trọng trong tổ chức công tác kế toán, thống kê và lập báo cáo tài chính. Xem xét báo cáo 6 tháng đã được soát xét và Báo cáo tài chính của Công ty năm 2022 đã kiểm toán bởi Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn Chuẩn Việt.

Trong năm 2022, Ban kiểm soát đã tổ chức kiểm tra đánh giá tính tuân thủ các quy định của pháp luật và quy chế nội bộ trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh và quản trị tài chính kế toán trong năm 2022 tại Công ty với 2 kỳ 6 tháng đầu năm và 6 tháng cuối năm.

Ban kiểm soát cũng đã tham gia các phiên họp của Hội đồng quản trị mở rộng để nắm tình hình hoạt động kinh doanh sản xuất kinh doanh và tham gia góp ý những vấn đề có liên quan.

## B. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KIỂM TRA GIÁM SÁT

### I. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2022

#### 1. Về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2022

Năm 2022 là một năm với nhiều khó khăn thách thức đối với các doanh nghiệp viễn thông công nghệ thông tin.

Về tổng quan hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2022 tuy tăng trưởng so với năm 2021 nhưng không đạt được chỉ tiêu kế hoạch về doanh thu và lợi nhuận đã đề ra.

Trong năm 2022, trước tình hình cạnh tranh gay gắt của thị trường viễn thông công nghệ thông tin, Hội đồng quản trị và Ban điều hành đảm bảo hoạt động kinh doanh ổn định để giữ được thị trường nhưng biên lợi nhuận các dự án thấp do đó lợi nhuận thấp; Tuy nhiên trong năm 2022 Công ty đã cơ cấu lại danh mục sản phẩm dịch vụ đồng thời mở rộng được danh mục sản phẩm dịch vụ rộng và các kênh bán hàng đa dạng. Trong năm 2022 đã chủ động đẩy mạnh công tác nghiên cứu phát triển các sản phẩm ứng dụng mới để sẵn sàng triển khai mở rộng thị trường trong giai đoạn chuyển đổi số.

*Đvt: triệu đồng*

Stt	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2021	Kế hoạch năm 2022	Thực hiện năm 2022	So với kế hoạch năm 2022	So với thực hiện năm 2021
<b>Công ty mẹ (VTC)</b>						
1	<i>Doanh thu</i>	116.893	259.000	223.046	86%	191%
2	<i>LNTT</i>	5.406	5.540	4.017	73%	74%
3	<i>LNST</i>	4.965	4.432	3.209	72%	65%
<b>Công ty con</b>						
1	<i>Doanh thu</i>	23.944	33.000	40.663	123%	170%
2	<i>LNTT</i>	441	1.600	2.465	154%	559%
3	<i>LNST</i>	346	1.280	1.920	150%	555%
<b>Hợp nhất</b>						
1	<i>Doanh thu hợp nhất</i>	140.838	292.000	261.286	89%	186%
2	<i>LNTT hợp nhất</i>	1.046	7.140	2.642	37%	253%
3	<i>LNST hợp nhất</i>	510	5.670	1.289	23%	253%

4	LNST hợp nhất của cổ đông công ty mẹ	372	5.200	521	10%	140%
---	--------------------------------------	-----	-------	-----	-----	------

### **Nhận xét tình hình hoạt động kinh doanh Công ty:**

- **Đánh giá về hiệu quả kinh doanh và mức độ hoàn thành kế hoạch kinh doanh 2022:**

Năm 2022, doanh thu hợp nhất đạt 261.286 triệu đồng đạt 89% kế hoạch tăng 86% so với năm 2021. Trong đó, hoạt động kinh doanh của công ty mẹ, doanh thu công ty mẹ đạt 223.046 triệu đồng đạt 86% kế hoạch, LNST đạt 3.209 triệu đồng đạt 72% kế hoạch. Công ty con doanh thu đạt 40.663 triệu đồng đạt 123% kế hoạch, LNST đạt 1.920 triệu đồng đạt 150% kế hoạch.

LNST hợp nhất đạt 1.289 triệu đồng đạt 23% kế hoạch và tăng 153% so với năm 2021, chỉ tiêu lợi LNST hợp nhất của cổ đông công ty mẹ đạt 521 triệu đồng đạt 10% kế hoạch và tăng 40% so với năm 2021.

Doanh thu tuy có tăng trưởng tốt sao với năm 2021 nhưng hiệu quả dự án chưa cao vì các chi phí giá vốn và chi phí bán hàng, chi phí tài chính, chi phí quản lý doanh nghiệp đều tăng dẫn đến hiệu quả dự án thấp không đạt được lợi nhuận đề ra.

Hiệu quả từ vốn đầu tư của CSH: Tỷ suất LNST/vốn đầu tư CSH của Công ty năm 2022 là 2,3%.

### **2. Về tình hình tài chính năm 2022**

Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2022 của Công ty Cổ phần Viễn thông VTC được phát hành ngày 31 tháng 03 năm 2023 và đã được Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn Chuẩn Việt tiến hành kiểm toán. Công ty kiểm toán đã phát hành Báo cáo kiểm toán số 2248/23/BCKT/AUD-VVALUES ngày 31/3/2023 với ý kiến kiểm toán là chấp nhận toàn phần.

Công ty đã tuân thủ đầy đủ yêu cầu về các chuẩn mực kế toán và chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam hiện hành trong việc tổ chức công tác tài chính kế toán, thực hiện hạch toán, kế toán và lập các báo cáo tài chính đầy đủ hàng quý, đảm bảo tính chính xác, trung thực, hợp pháp.

Trong năm 2022, thị trường tài chính có nhiều biến động, lãi suất cho vay liên tục tăng dẫn đến chi phí tài chính của Công ty tăng 65% so với năm 2021, do nguồn vốn nhỏ nên hoạt động quy mô các hợp đồng lớn nên vẫn phải huy động thêm các nguồn vốn vay để đảm bảo nguồn vốn thực thi các hợp đồng kinh tế, chi phí lãi vay 2022 là 8,1 tỷ đồng. Dư nợ vay của công ty chủ yếu là vay ngắn hạn để thực hiện triển khai hợp đồng thương mại. Đến 31/12/2022 dư nợ vay ngắn hạn

của Công ty là 91,7 tỷ đồng. Các khoản vay được công ty đảm bảo thanh toán và đáo hạn đúng kỳ.

Tạm ứng của Công ty: Các khoản tạm ứng của công ty năm 2022 giảm so với năm 2021, các khoản tạm ứng chủ yếu được CBNV Công ty ứng để triển khai thực hiện các hợp đồng, dự án đang dở dang của Công ty chưa quyết toán nên chưa kịp hoàn ứng trong kỳ.

## II. Kết quả giám sát việc thực hiện nhiệm vụ quản lý, điều hành của Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc

### 1. Thực hiện Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và nghị quyết HĐQT

Theo Nghị quyết số 01/2022/NQ-ĐHĐCĐ ngày 28/4/2022 của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2022, ĐHĐCĐ đã thông qua việc chi trả cổ tức năm 2021 với tỷ lệ chi trả 6% bằng tiền. Công ty đã thực hiện trích lập cổ tức năm 2021 là: 2.717.485.800 đồng (tương ứng 6%) theo quy định. Trong năm 2022, Công ty cần tập trung nguồn lực tài chính để triển khai các hợp đồng nên chưa thực hiện chi trả cổ tức năm 2021, hiện Công ty đã thực hiện thủ tục chốt danh sách cổ đông và chi trả cổ tức năm 2021 vào ngày 26/4/2023.

Căn cứ Nghị quyết số 01/2022/NQ-ĐHĐCĐ ngày 28/4/2022 của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2022 về thù lao HĐQT/BKS năm 2021, Công ty đã thực hiện trích lập thù lao HĐQT/BKS năm 2021 là: 17.029.520 đồng, Công ty đã thực hiện chi trả thù lao HĐQT/ BKS năm 2021 vào ngày 19/01/2023.

### 2. Kết quả giám sát việc thực hiện nhiệm vụ quản lý điều hành của Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc

Trong 2022, HĐQT đã tiến hành tổ chức thành công Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2022 vào ngày 28/4/2022 và các phiên họp HĐQT lấy ý kiến thành viên HĐQT để xem xét tình hình hoạt động kinh doanh và ban hành các Nghị quyết, Quyết định dựa trên sự thống nhất, chấp thuận của các thành viên HĐQT.

Các nghị quyết của HĐQT đã được ban hành tuân thủ thẩm quyền của HĐQT và nội dung của các Nghị quyết này tuân thủ các Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông, Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán, Điều lệ của Công ty, và các quy định khác của pháp luật.

### 3. Tình hình đầu tư vốn vào Công ty con và hiệu quả đầu tư

Trong năm 2022, Công ty VTC không có đầu tư thêm vốn vào Công ty con. Số vốn Công ty VTC đã đầu tư vào Công ty con đến ngày 31/12/2022 như sau:

Công ty con	Vốn Điều lệ	Vốn đã góp	Vốn góp trong năm 2022	Tổng cộng vốn đã góp	Tỷ lệ %/VĐL

Công ty cổ phần Đầu tư và Phát triển Công nghệ Thông minh	32.000 triệu đồng	19.200 triệu đồng	-	19.200 triệu đồng	60%
---	-------------------	-------------------	---	-------------------	-----

Đánh giá hiệu quả việc đầu tư vốn vào Công ty con - Công ty STID: Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty con ổn định và đã có những tăng trưởng tốt trong năm 2022, Công ty đã có những bước dịch chuyển tốt từ thị trường kinh doanh thẻ cào truyền thống sang thị trường công nghệ thông tin. Công ty hiện đang nghiên cứu lựa chọn sản phẩm sản xuất mới phù hợp để thay thế hoặc tìm kiếm phương án hợp tác để khai thác tối ưu năng lực sản xuất hiện tại, trong năm 2022 Công ty bước đầu ghi nhận được doanh thu đối với các sản phẩm dịch vụ mới nên kết quả doanh thu và lợi nhuận đều vượt kế hoạch đề ra. Các chỉ số tài chính của Công ty con tốt và nằm trong ngưỡng an toàn.

#### 4. **Đánh giá sự phối hợp giữa Ban kiểm soát, Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc và cán bộ quản lý**

Trong năm qua Ban kiểm soát đã nhận được sự phối hợp từ Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc và cán bộ quản lý các đơn vị như cung cấp các Báo cáo tài chính định kỳ, các Quyết định của Hội đồng quản trị, các tài liệu cần thiết cho công tác kiểm tra giám sát, cử cán bộ làm việc với Ban kiểm soát khi có yêu cầu.

Ban Kiểm soát thực hiện việc giám sát việc thực hiện các nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông; nghị quyết của HĐQT và các quyết định của Ban Giám đốc trong hoạt động SXKD theo các quy định hiện hành.

Ban Kiểm soát được mời tham gia các cuộc họp HĐQT, nắm bắt các thông tin, nội dung của các cuộc họp HĐQT và đã đưa ra một số kiến nghị phù hợp với các chức năng nhiệm vụ của Ban Kiểm soát.

Các cuộc họp HĐQT mở rộng có mời Ban kiểm soát tham dự để đóng góp ý kiến nhằm đảm bảo các hoạt động của Công ty là phù hợp và đáp ứng quyền lợi của cổ đông.

### C. **KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ**

#### I. **Kết luận**

Các hoạt động của Công ty trong năm qua tuân thủ đúng Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán, Điều lệ của Công ty, các quy định liên quan và chấp hành đúng nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và nghị quyết của HĐQT. Hoạt động công bố thông tin của Công ty cũng tuân thủ theo các quy định liên quan áp dụng cho doanh nghiệp niêm yết.

Công ty đã duy trì được hoạt động ổn định, tuy doanh thu và lợi nhuận chưa đạt kế hoạch đề ra nhưng với chiến lược tập trung nghiên cứu và phát triển các sản



phẩm mới, công ty đã mở rộng được các sản phẩm mới, phù hợp với xu thế chuyển đổi số.

Bên cạnh đó, Công ty đã tối ưu được các quy trình nội bộ đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh xuyên suốt, và phát triển ổn định được đội ngũ nhân sự công nghệ thông tin để tập trung công tác đầu tư nghiên cứu mở rộng sản phẩm để làm nền tảng, định hướng phát triển kinh doanh cho những năm tới.

## **II. Kiến nghị**

### **1. Tuân thủ Quy định của pháp luật, Nghị quyết ĐHĐCĐ**

Tiếp tục duy trì việc tuân thủ các quy định của Pháp luật, Điều lệ, Quy chế của Công ty, Nghị quyết của ĐHĐCĐ.

### **2. Về hoạt động sản xuất kinh doanh**

- HĐQT và Ban Tổng Giám đốc đánh giá hiệu quả từng mảng hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, khả năng - tốc độ phát triển của thị trường, từ đó dựa trên định hướng, thế mạnh của Công ty để xác lập các ưu tiên theo từng mảng kinh doanh nhằm phát triển kinh doanh mang lại hiệu quả hơn trong năm 2023, ưu tiên các hoạt động kinh doanh theo thế mạnh và có tỷ suất lợi nhuận tốt.
- Thực hiện nghiên cứu thị trường, đánh giá tính hiệu quả của các sản phẩm mới để có phương án chiến lược kinh doanh phù hợp đưa sản phẩm ra thị trường thành công tăng doanh thu và lợi nhuận.
- Do đặc thù kinh doanh của Công ty nên Công ty thường xuyên cần huy động thêm nguồn vốn vay để phục vụ cho các hoạt động vì vậy Công ty cũng cần tiến hành phân tích, đánh giá hiệu quả kinh tế các dự án trước khi triển khai ký kết các hợp đồng, ưu tiên các hợp đồng có tiến độ triển khai ngắn, đảm bảo việc triển khai thực hiện hợp đồng theo nguyên tắc nhanh, gọn, giải quyết dứt điểm để tiết giảm chi phí tài chính và tăng hiệu quả kinh doanh.

### **3. Về hiệu quả đầu tư tài chính vào công ty con**

- Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty cổ phần Đầu tư và Phát triển Công nghệ Thông minh: Cần tích cực tìm kiếm đối tác, nghiên cứu mở rộng sản phẩm, tìm kiếm các phương án hợp tác sản xuất để khai thác tối ưu năng lực sản xuất hiện tại của công ty, đồng thời mở rộng các dịch vụ để mở rộng thị trường, tìm kiếm khách hàng mới nâng cao doanh thu và lợi nhuận. Tiếp tục duy trì các chỉ số tài chính ổn định.

### **4. Về công tác Tài Chính - Kế toán**

- Công ty tiếp tục duy trì công tác sổ sách kế toán để đảm bảo rằng sổ sách kế toán được ghi chép một cách đầy đủ, phù hợp và phản ánh hợp lý tình hình tài chính của Công ty tại bất kỳ thời điểm nào và đảm bảo tuân thủ các Chuẩn mực kế toán

Việt Nam, Hệ thống kế toán Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan cũng như các quy chế đã được ban hành trong quá trình thực hiện.

- Tiếp tục hoàn thiện hệ thống quy chế, quy trình nghiệp vụ, tạo hành lang pháp lý cho các hoạt động kinh doanh trên cơ sở tuân thủ các quy định pháp luật và nâng cao tính chuyên nghiệp. Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ, quản trị rủi ro và đảm bảo tỷ lệ an toàn tài chính.
- Quản lý chặt chẽ về tài chính, kiểm soát dòng tiền, nguồn hàng, tăng khả năng quay vòng vốn theo từng hợp đồng, dự án để tiết giảm chi phí và tăng hiệu quả hoạt động.
- Tăng cường công tác dự báo, xây dựng kế hoạch tài chính phù hợp, đảm bảo nguồn vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh, đảm bảo tài chính Công ty an toàn, hiệu quả.

*Trân trọng.*

**Nơi nhận:**

- Cổ đông công ty;
- Thành viên HĐQT/BKS
- Lưu: VT.

**TM. BAN KIỂM SOÁT  
TRƯỞNG BAN**



**Nguyễn Thiện Lợi**

# **KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2023**

\*\*\*

Tháng 4 năm 2023

## I. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2023

Nhận định về tình hình năm 2023, 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 cầu có xu hướng 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. Ngân hàng Thế giới cũng đã hạ dự báo tăng trưởng kinh tế toàn cầu năm nay xuống còn 1,7%, thay vì 3% đưa ra trước đó.

Tăng trưởng kinh tế Việt Nam năm 2023 được nhận định sẽ chậm lại, kinh tế Việt Nam trong năm 2023 vẫn đang đối mặt với rất nhiều thách thức, những thách thức này ngoài yếu tố khách quan từ tình hình kinh tế thế giới, còn do những bất ổn trong nội tại nền kinh tế trong nước. Tổng cục Thống kê dự báo năm 2023, kinh tế-xã hội phải đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức, nhất là nền kinh tế Việt Nam có độ mở lớn nên chịu tác động đan xen nhiều mặt. Các yếu tố ảnh hưởng đến tốc độ tăng lạm phát là rất lớn, như biến động giá nguyên vật liệu đầu vào, chính sách lãi suất, chi phí sản xuất tăng cao, 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 2022 là đòn giáng mạnh đến hoạt động của các doanh nghiệp.

Nhận định năm 2023, 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. Công ty VTC cần phải có chiến lược và lối đi riêng, để biến thách thức thành cơ hội, tận dụng những điểm mạnh của mình để bứt phá, phát triển thị trường do đó việc phân tích đánh giá thị trường và nhu cầu khách hàng để xây dựng chiến lược phát triển sản phẩm chủ lực và làm chủ công nghệ là những yếu tố then chốt để Công ty VTC phát triển và thực hiện được sứ mệnh của mình đối với các cổ đông và người lao động.

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 2023 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 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.

- 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.
- Công ty nhận định năm 2023 nhóm dịch vụ truyền thông 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 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.
- Tình hình tài chính, tỷ giá ngoại tệ, lãi suất và chính sách vay vốn của ngân hàng có nhiều biến động.
- ✓ Thuận lợi:
  - 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 để cung cấp các giải pháp và sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu của các cơ quan, doanh nghiệp.
  - Tập đoàn VNPT với vai trò chủ lực dẫn dắt trong triển khai chuyển đổi số tại Việt Nam, thực hiện đầy 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.
  - 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 2023.
  - 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 thông 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 2023 và nhận định nội lực của Công ty, Ban Lãnh đạo Công ty đề ra mục tiêu, nhiệm vụ trọng tâm năm 2023 như sau:

## I. Mục tiêu tăng trưởng sản xuất kinh doanh năm 2023

- 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 2023 như sau:**

*ĐVT: triệu đồng*

STT	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2022	Kế hoạch năm 2023	So với thực hiện 2022
I	Doanh thu hợp nhất	261.286	309.000	118%
II	LNTT hợp nhất (*)	2.642	6.000	227%
III	LNST hợp nhất	1.289	4.800	372%
IV	LNST hợp nhất của cổ đông công ty mẹ	521	3.840	737%
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, mảng 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 2023, 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...
- 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 2023. 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:

- 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 kích 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...
- Phát triển hoạt động marketing, tập trung công tác nghiên cứu thị trường, căn cứ vào dữ liệu kinh doanh của từng thị trường, từng khách hàng để chủ động tiếp cận khách hàng, nắm bắt được nhu cầu khách hàng kịp thời và chính xác để đưa sản phẩm đến gần khách hàng.
- 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 2023, 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.
- Tập trung nghiên cứu phát triển các sản phẩm mới đáp ứng xu hướng công nghệ mới: trí tuệ nhân tạo AI, Internet vạn vật IoT... 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.
- Tiếp tục tìm kiếm và hợp tác với các đối tác mới để phát triển và hoàn thiện các giải pháp dịch vụ mới: Hệ thống truyền tin cảnh báo cháy sớm (EOC); Hệ thống truyền thanh thông minh (ICS); Dịch vụ internet wifi trên tàu bay...;
- Tập trung 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 2023.
- 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

- 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 thống 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.

### **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.
- Ban 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, thay đổi cơ chế tiền lương thưởng theo đơn giá doanh thu dịch vụ số, từ đó tạo động lực để các đơn vị, cá nhân tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh, năng suất lao động.

- 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 2023**

STT	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2022	Kế hoạch năm 2023	So với thực hiện 2022
<b>Công ty mẹ (VTC)</b>				
1	Doanh thu	223.046	259.000	116%
2	LNTT	4.017	3.000	75%
3	LNST	3.209	2.400	75%
<b>Công ty con</b>				
1	Doanh thu	40.663	50.000	123%
2	LNTT	2.465	3.000	122%
3	LNST	1.920	2.400	125%
<b>Hợp nhất</b>				
I	Doanh thu hợp nhất	261.286	309.000	118%
II	LNTT hợp nhất (*)	2.642	6.000	227%
III	LNST hợp nhất	1.289	4.800	372%
IV	LNST hợp nhất của cổ đông công ty mẹ	521	3.840	737%
V	Cổ tức bằng tiền	7%	7%	100%

(\*) Năm 2022, lợi nhuận công ty mẹ ghi nhận cổ tức được chia từ công ty con là 3,84 tỷ đồng, kế hoạch năm 2023 dự kiến không ghi nhận cổ tức từ công ty con, do đó kế hoạch lợi nhuận thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty mẹ đảm bảo tăng trưởng so với năm 2022.

## TỜ TRÌNH

(V/v thông qua thù lao HĐQT, BKS năm 2022 và Kế hoạch thù lao HĐQT, BKS năm 2023)

**Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông Công ty cổ phần Viễn thông VTC**

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam;
- Căn cứ Điều lệ Công ty cổ phần Viễn thông VTC;
- Căn cứ Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2022 của Công ty cổ phần Viễn thông VTC;
- Căn cứ Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2022 Công ty cổ phần Viễn thông VTC ngày 28/04/2022.

### 1. Thù lao HĐQT và BKS năm 2022

Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2022 quy định về thù lao HĐQT và BKS như sau:

“Căn cứ theo kết quả thực hiện LNST hợp nhất của cổ đông Công ty mẹ năm 2022 như sau:

- ✓ Trường hợp hoàn thành kế hoạch lợi nhuận, thù lao HĐQT/BKS được trả: 238.000.000 đồng (mức tăng trưởng tương đương với mức tăng trưởng LNST hợp nhất cổ đông công ty mẹ kế hoạch năm 2022/LNST hợp nhất cổ đông công ty mẹ thực hiện năm 2021).
- ✓ Trường hợp không hoàn thành kế hoạch lợi nhuận, thù lao HĐQT/BKS được tính: 238.000.000 đồng x (nhân) với tỷ lệ hoàn thành kế hoạch lợi nhuận.
- ✓ Trường hợp vượt kế hoạch: cứ 1% vượt kế hoạch LNST hợp nhất của cổ đông Công ty mẹ, thì hưởng thêm 2% thù lao hoàn thành. Tổng quỹ thù lao HĐQT/BKS năm 2022 không vượt quá 20% lương Người quản lý chuyên trách năm 2022.
- ✓ Trường hợp lỗ: không chi thù lao HĐQT/BKS.”

Năm 2022, lợi nhuận sau thuế hợp nhất của cổ đông công ty mẹ đạt 521 triệu đồng đạt 10% so với kế hoạch; Căn cứ theo quy định về thù lao HĐQT/BKS trên, tổng số tiền thù lao HĐQT/BKS năm 2022 được chi tương ứng 238.000.000 đồng x (nhân) với tỷ lệ hoàn thành kế hoạch LNST là:

**238.000.000 đồng x 10% = 23.800.000 đồng**



## 2. Kế hoạch thù lao HĐQT và BKS năm 2023

Căn cứ theo kết quả thực hiện LNST hợp nhất của cổ đông Công ty mẹ năm 2023 như sau:

- ✓ Trường hợp hoàn thành (bằng kế hoạch giao) chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế hợp nhất của cổ đông công ty mẹ năm 2023 thì tổng thù lao HĐQT và BKS (thành viên không tham gia quản lý công ty) bằng: 176 triệu đồng (mức tăng trưởng tương đương với mức tăng trưởng LNST hợp nhất cổ đông công ty mẹ kế hoạch năm 2023/LNST hợp nhất cổ đông công ty mẹ thực hiện năm 2022).
- ✓ Trường hợp lợi nhuận sau thuế thực hiện lớn hơn kế hoạch giao thì cứ 01% lợi nhuận sau thuế vượt so với kế hoạch thì được tăng 02% mức thù lao so mức hoàn thành nhưng mức tăng tối đa không quá 20% quỹ tiền lương thực hiện năm 2023 của lao động quản lý chuyên trách trong công ty (thành viên chuyên trách HĐQT, Tổng Giám đốc, Phó Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng, thành viên Ban Kiểm soát chuyên trách).
- ✓ Trường hợp lợi nhuận sau thuế thực hiện nhỏ hơn kế hoạch giao thì cứ 01% lợi nhuận sau thuế giảm so với kế hoạch thì giảm 01% mức thù lao so mức thực hiện năm 2023.
- ✓ Trong trường hợp Công ty lỗ: không chi thù lao.

Đề nghị Đại hội đồng cổ đông xem xét thông qua khoản chi thù lao HĐQT, BKS năm 2022 và Kế hoạch thù lao HĐQT, BKS năm 2023.

*Trân trọng.*

**Nơi nhận:**

- Thành viên HĐQT/BKS;
- Cổ đông Công ty;
- Lưu: VT.



Lê Xuân Tiến

## TỜ TRÌNH

(V/v: Phân phối lợi nhuận và trích lập quỹ năm 2022)

**Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông Công ty cổ phần Viễn thông VTC**

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp nước Cộng Hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam;
  - Căn cứ Điều lệ Công ty Cổ phần Viễn thông VTC;
  - Căn cứ vào kết quả hoạt động kinh doanh năm 2022 Công ty cổ phần Viễn thông VTC.
- Nay, Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Viễn thông VTC kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua phương án phân phối lợi nhuận năm 2022 như sau (đơn vị tính VNĐ):

<b>1.</b>	<b>Lợi nhuận kế toán trước thuế năm 2022 công ty mẹ</b>	<b>4,016,716,407</b>
2.	Thuế TNDN năm 2022	807,514,527
<b>3.</b>	<b>Lợi nhuận sau thuế TNDN năm 2022 (1-2)</b>	<b>3,209,201,880</b>
4	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối đến cuối kỳ trước	11,181,933,064
<b>5</b>	<b>Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối đến cuối kỳ này (3+4)</b>	<b>14,391,134,944</b>
<b>6</b>	<b>Phân phối lợi nhuận năm 2022 như sau:</b>	<b>3,170,400,100</b>
	6.1 Không trích quỹ	0
	6.2 Chi cổ tức năm 2022 bằng tiền 7%	3,170,400,100
<b>7</b>	<b>Lợi nhuận sau thuế còn lại sau phân phối (7 = 5-6)</b>	<b>11,220,734,844</b>

Rất mong được sự chấp thuận của Đại hội đồng cổ đông.

*Trân trọng.*

**Nơi nhận:**

- Thành viên HĐQT/BKS;
- Cổ đông Công ty;
- Lưu: VT.



Lê Xuân Tiên