

## CÔNG BỐ THÔNG TIN

Kính gửi: - Ủy ban Chứng khoán Nhà nước  
- Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội

Công ty: Công ty Cổ phần Công nghệ & Truyền thông Việt Nam

Mã chứng khoán: TTN

Trụ sở chính: 21 VSIP II, đường số 1, Khu công nghiệp VSIP II, P. Hòa Phú, TP. Thủ Dầu Một, tỉnh Bình Dương.

Người thực hiện công bố thông tin: Ông Giang Quốc Dũng Chức vụ: Tổng Giám đốc

Loại công bố thông tin:  Bất thường

Điện thoại: (0274).2220339

**Nội dung thông tin công bố:** Điều chỉnh tài liệu hợp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2021 của Công ty Cổ phần Công nghệ & Truyền thông Việt Nam với một số nội dung sau:

- Báo cáo của Tổng giám đốc về kết quả kinh doanh năm 2020 và kế hoạch kinh doanh năm 2021;
- Tờ trình phân phối lợi nhuận năm 2020 và kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2021;

Thông tin này đã được công bố trên trang thông tin điện tử của Công ty ngày ...06.../04/2021 tại địa chỉ: <http://vntt.com.vn/codong/dh-co-dong>

Chúng tôi xin cam kết các thông tin công bố trên đây là đúng sự thật và hoàn toàn chịu trách nhiệm trước pháp luật về nội dung các thông tin đã công bố.

Bình Dương, ngày 06 tháng 04 năm 2021

Người thực hiện công bố thông tin

Tổng Giám đốc



GIANG QUỐC DŨNG



TOTRINH21040019

**BÁO CÁO CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC**  
**KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2020**  
**VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2021**

**I. Kết quả kinh doanh năm 2020**

Nghị quyết số 01/2020/NQ-ĐHĐCĐ ngày 12/06/2020 của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2020 Công ty Cổ phần Công nghệ & Truyền thông Việt Nam (VNTT) đã thông qua kế hoạch hoạt động kinh doanh năm 2020 của Công ty với các chỉ tiêu cụ thể như sau:

1. Tổng doanh thu 361.00 tỷ đồng
2. Tổng chi phí 327.00 tỷ đồng
3. Lợi nhuận trước thuế 34.00 tỷ đồng
4. Lợi nhuận sau thuế 26.50 tỷ đồng

*Đơn vị tính : Triệu đồng*

TT	Chỉ tiêu	NĂM 2020	So kế hoạch 2020		So cùng kỳ 2019	
			KH 2020	% so THKH	Năm 2019	% so 2019
<b>I.</b>	<b>Tổng doanh thu</b>	<b>328,519</b>	<b>361,000</b>	<b>91%</b>	<b>331,922</b>	<b>99%</b>
1.	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ. Trong đó: - Dịch vụ viễn thông : 126,564 - Dịch vụ datacenter : 30,115 - Cơ điện, điện hạ tầng : 68,615 - Dự án hạ tầng viễn thông - CNTT : 28,781 - Bất động sản : 61,058	315,133	356,000	89%	253,299	124%
2.	Doanh thu hoạt động tài chính <sup>(1)</sup>	5,846	2,800	209%	6,132	95%
3.	Doanh thu khác <sup>(2)</sup>	7,540	2,200	343%	72,490	10%
<b>II.</b>	<b>Tổng chi phí</b>	<b>267,911</b>	<b>327,000</b>	<b>82%</b>	<b>239,383</b>	<b>112%</b>
1.	Giá vốn hàng bán	234,033	288,500	81%	212,083	110%
2.	Chi phí bán hàng & quản lý	32,324	32,000	101%	29,318	110%
3.	Chi phí tài chính <sup>(3)</sup>	1,553	6,000	26%	(2,547)	-
	<i>Chi phí lãi vay</i>	<i>5,373</i>	<i>6,000</i>	<i>90%</i>	<i>5,200</i>	<i>103%</i>
4.	Chi phí khác	1	500	0%	530	0%
<b>III.</b>	<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>60,608</b>	<b>34,000</b>	<b>178%</b>	<b>92,539</b>	<b>65%</b>
<b>IV.</b>	<b>Thuế TNDN</b>	<b>12,455</b>	<b>7,500</b>	<b>166%</b>	<b>19,576</b>	<b>64%</b>
<b>V.</b>	<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	<b>48,153</b>	<b>26,500</b>	<b>182%</b>	<b>72,963</b>	<b>66%</b>

<sup>(1)</sup> Doanh thu hoạt động tài chính năm 2020 phát sinh từ cổ tức và lãi bán cổ phiếu của 2.4 triệu cổ phiếu TDC; <sup>(2)</sup> Doanh thu khác bao gồm 4.4 tỷ đồng do quyết toán giảm giá trị hợp đồng thi công hạ tầng viễn thông VSIP2; <sup>(3)</sup> Trong năm 2020 hoàn nhập dự phòng giảm giá đầu tư cổ phiếu giá trị 3.8 tỷ đồng.



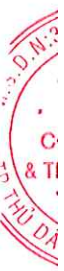
## 1. Đánh giá chung

- VN TT đạt kết quả kinh doanh năm 2020 khả quan, hoàn thành vượt kế hoạch lợi nhuận của Đại hội Cổ đông:
  - Lợi nhuận trước thuế đạt 60.6 tỷ đồng, hoàn thành 178% kế hoạch; Lợi nhuận sau thuế đạt trên 48 tỷ đồng, hoàn thành 182% kế hoạch;
  - Tổng doanh thu đạt 328.5 tỷ đồng, hoàn thành 91% kế hoạch;
  - Tổng chi phí cả năm bằng 82% so kế hoạch.
- Doanh thu từ dịch vụ viễn thông, datacenter hoàn thành/vượt kế hoạch cả năm; doanh thu dịch vụ Cơ điện, từ Dự án hạ tầng viễn thông - CNTT và từ Bất động sản không đạt kỳ vọng (tỷ lệ hoàn thành trên 60%). Cụ thể:
  - Doanh thu Dịch vụ viễn thông đạt trên 126 tỷ đồng, hoàn thành 117% kế hoạch.
  - Doanh thu Dịch vụ datacenter đạt trên 30 tỷ đồng, hoàn thành 99% kế hoạch.
  - Doanh thu từ dịch vụ Cơ điện xấp xỉ 69 tỷ, hoàn thành 74% kế hoạch.
  - Doanh thu từ Dự án hạ tầng viễn thông – CNTT xấp xỉ 29 tỷ, hoàn thành 64% kế hoạch.
  - Doanh thu từ Bất động sản đạt 61 tỷ, hoàn thành 76% kế hoạch.
- Cơ cấu doanh thu năm 2020 so với năm 2019 có sự thay đổi tỷ trọng của các dịch vụ do có sự đóng góp của doanh thu từ bất động sản (năm 2019 không có), tuy nhiên viễn thông vẫn là dịch vụ có doanh thu chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu doanh thu toàn Công ty, chiếm 39%; Cơ điện chiếm 21%; Bất động sản chiếm 19%; Hạ tầng viễn thông – CNTT chiếm 9%; Datacenter chiếm 9%.
- Tổng chi phí tăng 12% so với năm 2019, thực hiện 82% kế hoạch tổng chi phí cả năm. Chủ yếu do tăng chi phí giá vốn (+10% so với năm 2019, tương ứng với mức tăng 24% của Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ). Cơ cấu chi phí ổn định so với năm 2019: giá vốn chiếm 86%, chi phí quản lý và chi phí bán hàng chiếm 12%, chi phí lãi vay 2%.

## 2. Một số khó khăn trong hoạt động kinh doanh năm 2020

### ➤ Khó khăn do tác động của dịch COVID-19:

- Việc áp dụng các chính sách hỗ trợ theo đề nghị của khách hàng đã ảnh hưởng trực tiếp đến kế hoạch doanh thu và phát triển thuê bao dịch vụ viễn thông năm 2020. VN TT đã thực hiện các chính sách hỗ trợ theo đề nghị của một số khách hàng bị ảnh hưởng bởi dịch Covid-19 như:
  - Giảm giá cước kỳ cước tháng 4,5,6/2020 và tiếp tục giảm giá cước 06 tháng liên tục từ kỳ cước tháng 9/2020 đến tháng 2/2021 do ảnh hưởng bởi dịch Covid-19 đợt 2, đối tượng được giảm cước: một số khách hàng doanh nghiệp lớn và tiềm năng của VN TT bị ảnh hưởng trực tiếp do dịch Covid-19;
  - Cho phép khách hàng, đối tác thanh toán công nợ chậm so với quy định: giãn nợ lên đến 60 ngày cho một số đối tác (CMC, FPT,...);
  - Không tạm ngưng dịch vụ do nợ cước đối với các khách hàng lớn có yêu cầu gia hạn nợ.
- Dịch vụ Datacenter: do giãn cách xã hội nên phải tiếp thị khách hàng bằng hình thức online, telesales trong cuối Quý 1 và đầu Quý 2/2020.



- **Khó khăn do cạnh tranh với các đơn vị cùng ngành trong lĩnh vực cơ – điện, biên lợi nhuận thấp.**

### **3. Kết quả đạt được trong hoạt động kinh doanh, điều hành năm 2020**

- **Thành công trong việc thực hiện chiến lược phát triển của VNTT là lấy công nghệ ICT làm cốt lõi**

- Dịch vụ ICT mặc dù bị ảnh hưởng bởi dịch COVID-19 nhưng vẫn duy trì tốc độ tăng trưởng ổn định, trở nên chiếm ưu thế (*tổng doanh thu dịch vụ ICT tăng trưởng 30% so cùng kỳ, đóng góp trên 50% vào doanh thu toàn Công ty*); hoàn thành kế hoạch doanh thu cả năm; tăng trưởng thuê bao dịch vụ viễn thông mới ổn định qua từng tháng, vượt kế hoạch cả năm.
- Chất lượng dịch vụ viễn thông ngày càng được nâng cao. Các chỉ tiêu về chất lượng dịch vụ vừa đảm bảo tuân thủ Tiêu chuẩn kỹ thuật quốc gia, vừa liên tục được cải tiến.
- Doanh thu dịch vụ giá trị gia tăng (VAS) trong lĩnh vực ICT tăng trưởng mạnh, đáp ứng nhu cầu của khách hàng tạo lợi thế cạnh tranh, vừa gia tăng nguồn thu cho VNTT, vừa kích thích tăng trưởng, phát triển các sản phẩm mới phù hợp với công nghệ mới.

- **Quá trình chuyển đổi số tại VNTT đã đạt được những kết quả nhất định**

- Triển khai thành công văn phòng điện tử (Eoffice) tại VNTT, các đơn vị thành viên trong hệ thống Becamex. Theo đó, hệ thống tài liệu của VNTT được cải tiến theo hướng tinh gọn, phù hợp với thực tế, tiến tới áp dụng 100% hệ thống tài liệu điện tử trong công việc và quản lý.
- Đã và đang xây dựng, triển khai nhiều phần mềm giúp số hóa hoạt động của các bộ phận tại VNTT. Định hướng năm 2021 sẽ tiếp tục hoàn thiện, nâng cấp các ứng dụng, phần mềm.

- **Dự án Smart City bước đầu đã xây dựng được kế hoạch dài hạn, mặc dù chưa đạt kết quả nổi bật nhưng đã tạo cơ hội phát triển kinh doanh cho năm 2021, định hướng sẽ tập trung phát triển hạ tầng, kinh doanh các giải pháp IoT cho Smart City bao gồm phần mềm phục vụ người dân và các giải pháp IoT quản lý môi trường, cơ sở hạ tầng, năng lượng.**

Từ Quý 3/2020, VNTT đã hợp tác với OCG (đơn vị thành viên của NTTEast) triển khai mô hình giáo dục thông minh và chính thức cung cấp dịch vụ tại trường tiểu học Ngô Thời Nhiệm từ học kỳ đầu tiên của năm học 2020 – 2021 với tên thương hiệu **J-smart Edu**, tạo tiền đề cho dự án Smart City.

### **4. Cơ cấu tổ chức, nhân sự và lao động tiền lương**

- **Cơ cấu phòng ban và xây dựng hệ thống quản trị nhân sự theo 3P:**

- Năm 2020, cơ cấu tổ chức công ty tiếp tục được cải tiến theo hướng tinh gọn, giảm thiểu nhân sự cấp quản lý cấp trung, hạn chế tăng nhân sự quản lý cấp cao, phát huy khả năng thông qua hình thức kiêm nhiệm, đảm bảo đáp ứng yêu cầu phát triển của Công ty. Đến nay, Công ty có 9 Phòng chức năng, 01 Tổ trợ lý, 01 Trung tâm nghiên cứu và phát triển.
- Xây dựng hệ thống quản trị nhân sự theo mô hình 3P:



- Năm 2020, VNPT đã hoàn thiện việc chuẩn hóa: sơ đồ tổ chức, chức năng nhiệm vụ và định biên nhân sự trên cơ sở đồng thuận của các phòng chức năng nhằm đáp ứng mục tiêu và tầm nhìn phát triển của VNPT.
  - Hoàn thiện và chuẩn chỉnh hệ thống đánh giá hiệu quả công việc theo KPI ở cả 03 cấp độ Công ty, Phòng/Ban và từng cá nhân (P3);
  - Hoàn thiện, xây dựng và đánh giá vị trí công việc trên cơ sở rà soát danh mục chức danh chức vụ, yêu cầu và tiêu chuẩn của từng vị trí việc làm, bám sát và so sánh với thị trường làm cơ sở trả lương, đào tạo và tuyển dụng nhân sự (P1);
  - Đã hoàn thiện bước đầu trong việc xác định các nhóm năng lực gồm năng lực cốt lõi, năng lực lãnh đạo và năng lực chuyên môn từng bước tiến tới xây dựng và hoàn thiện bộ từ điển năng lực (P2).
- Tổng nhân năm 2020 là **315 người** (trong đó số lao động nữ là 61 nhân sự, chiếm 19% trên tổng số lao động), tăng 08 người so với đầu năm, tương ứng **tăng 2.6%**, chủ yếu do tăng bổ sung nhân sự theo định biên cho các Phòng/Trung tâm phục vụ nhu cầu phát triển của Công ty.
- **Các tác đánh giá nội bộ, đào tạo:**
- Tiếp tục duy trì chứng nhận ISO, hoàn thành việc đánh giá giám sát năm thứ 3. Theo đó, VNPT tiếp tục đạt tiêu chuẩn hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2015 và ISO 27001:20013.
  - Duy trì hoạt động 5S nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của các đơn vị, cá nhân toàn Công ty.
  - Đã tổ chức nhiều khóa đào tạo bên ngoài, các khóa đào tạo nội bộ và đào tạo hội nhập cho cán bộ, nhân viên công ty.
- 5. Hoạt động hợp tác kinh doanh với VNPT, NTTeA.**
- **Hợp tác với VNPT Bình Dương (Hợp đồng 1808):**
- Từ tháng 7/2020 triển khai hợp đồng cung cấp dịch vụ MyTV hình thức ký 03 bên (Trung tâm kinh doanh VNPT Bình Dương – VNPT – Khách hàng). Lộ trình thực hiện chuyển đổi toàn bộ hợp đồng hiện hữu đến hết tháng 12/2020.
  - Phối hợp triển khai dịch vụ MyTV B2B đầu tiên tại tỉnh Bình Dương (khách sạn Becamex).
  - Tăng cường và đẩy mạnh hợp tác dịch vụ Internet trực tiếp và thoại Siptrunk (chuyển chủ thể từ Trung tâm Hợp tác bán hàng Miền Nam sang Trung tâm kinh doanh VNPT Bình Dương).
  - Kết quả hợp tác năm 2020, **tổng doanh thu đạt 32.8 tỷ đồng, hoàn thành 99% kế hoạch**, tăng 24% so với năm 2019; phát triển mới 2,784 thuê bao, nâng **tổng thuê bao dự án đến cuối năm 2020 đạt 11,662 thuê bao, hoàn thành 93% kế hoạch**, tăng 16% so với năm 2019.
- **Hợp tác với NTTe-Asia:**
- Mật đạt được:
    - Đã xây dựng xong bộ quy trình phối hợp trong việc: Thiết kế - Mua sắm – Thi công – Nghiệm thu – Đối soát vật tư/doanh thu.



5149  
CÔNG TY  
CÔNG NGHỆ  
& THÔNG  
VIỆT NAM  
T. BÌNH

- Công tác phối hợp triển khai dự án ngày càng nhịp nhàng, hạn chế dần việc ký lùi ngày để hoàn tất hồ sơ nghiệm thu.
- Thực hiện giám sát thi công, kiểm tra chất lượng hạ tầng OSP đầy đủ theo thỏa thuận giữa hai bên.
- Thương hiệu J-Smart đã bắt đầu được thị trường chú ý, tạo thuận lợi cho chiến lược phát triển dịch vụ trong tương lai.

- Kết quả hợp tác năm 2020:

- Sản lượng thuê bao phát triển mới năm 2020 theo hợp đồng hợp tác với NTTe-Asia đạt **1,453 thuê bao, hoàn thành 70% kế hoạch**;
- Kết quả phát triển thuê bao mới chưa đạt kế hoạch do: (1) Ảnh hưởng tình hình chung dịch Covid-19 (chậm tiến độ hoạt động của các nhà đầu tư tại các khu công nghiệp Becamex và VSIP; biến động tạm ngưng/hủy dịch vụ tại các khu căn hộ, chung cư (đối tượng thuê); (2) Ngoài ra, tình hình đầu tư hạ tầng viễn thông chậm so với kế hoạch.

6. **Tổng giá trị đầu tư năm 2020 đạt 38.1 tỷ đồng.** Trong đó, chủ yếu là đầu tư hệ thống mạng Core Router/VoiP/Server: 20.6 tỷ đồng; đầu tư hạ tầng viễn thông các khu công nghiệp, khu dân cư: 9.7 tỷ đồng; cải tạo các Phòng giao dịch/Phòng máy: 3.6 tỷ đồng.

## II. KẾ HOẠCH NĂM 2021

### 1. Kế hoạch tài chính năm 2021

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2020	Kế hoạch năm 2021	% KH2021 so TH2020
<b>Tổng doanh thu</b>	<b>328,519</b>	<b>377,000</b>	<b>115%</b>
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	315,133	373,500	119%
<i>Dịch vụ viễn thông (đã trừ doanh thu chia cho đối tác)</i>	<i>126,564</i>	<i>146,000</i>	<i>115%</i>
<i>Dịch vụ Datacenter</i>	<i>30,115</i>	<i>34,500</i>	<i>115%</i>
<i>Cơ điện MEP</i>	<i>68,615</i>	<i>71,500</i>	<i>104%</i>
<i>Dự án hạ tầng viễn thông - CNTT</i>	<i>28,781</i>	<i>51,500</i>	<i>179%</i>
<i>Bất động sản</i>	<i>61,058</i>	<i>70,000</i>	<i>115%</i>
Doanh thu hoạt động tài chính	5,846	2,000	34%
Thu nhập khác	7,540	1,500	20%
<b>Tổng chi phí</b>	<b>267,911</b>	<b>332,000</b>	<b>124%</b>
Giá vốn hàng bán	234,033	289,000	123%
Chi phí bán hàng & quản lý	32,324	37,000	114%
Chi phí tài chính	1,553	5,500	354%
<i>Trong đó, Chi phí lãi vay</i>	<i>5,373</i>	<i>5,500</i>	<i>102%</i>
Chi phí khác	1	500	50000%
<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>60,608</b>	<b>45,000</b>	<b>74%</b>
Thuế thu nhập doanh nghiệp	12,455	9,500	76%
<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	<b>48,153</b>	<b>35,500</b>	<b>74%</b>



*Ghi chú: Năm 2021 không còn được miễn giảm chi phí thuê nhà xưởng với tổng chi phí thuê hàng năm tương đương 6.5 tỷ đồng.*

## 2. Kế hoạch Phân phối lợi nhuận năm 2021

Đơn vị tính: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2020		Thực hiện năm 2020		Kế hoạch năm 2021		%KH2021 so TH2020
		Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	
1	Lợi nhuận sau thuế năm nay		26,500		48,153		35,500	73.7%
2	Lợi nhuận sau thuế năm trước chuyển sang		3,539		3,470		1,580	45.5%
3	Trích quỹ đầu tư phát triển	10% LNST	2,650	30% LNST	14,446	10% LNST	3,550	24.5%
4	Thù lao HĐQT, BKS, Thư ký HĐQT		500		700		500	71.4%
5	Khen thưởng Ban điều hành		500		700		500	71.4%
6	Trích quỹ khen thưởng - phúc lợi	5% LNST	1,325	10% LNST	4,815	8% LNST	2,840	58.9%
7	Chia cổ tức	10% VDL	24,485	12% VDL	29,382	12% VDL	29,382	
8	Lợi nhuận còn lại chuyển năm sau		579		1,580		308	19.5%

## 3. Kế hoạch hành động năm 2021

### 3.1 Định hướng xây dựng nguồn nhân lực chất lượng cao

#### - Tiếp tục quá trình xây dựng hệ thống trả lương theo mô hình 3P:

- Về vị trí (P1): xây dựng và đánh giá vị trí công việc trên cơ sở so sánh với thị trường và xác định đóng góp của vị trí trong tổ chức.
- Về năng lực (P2): đã hoàn thiện bước đầu trong việc xác định các nhóm năng lực gồm năng lực cốt lõi, năng lực lãnh đạo và năng lực chuyên môn từng bước tiến tới xây dựng và hoàn thiện bộ từ điển năng lực;
- Về hiệu quả/thành tích (P3): công nhận thành quả cá nhân gắn với mục tiêu của tổ chức.

(Tính đến hết tháng 9/2020, VNTT đã hoàn thiện việc chuẩn hóa sơ đồ tổ chức, chức năng nhiệm vụ và định biên nhân sự trên cơ sở đồng thuận của các phòng chức năng nhằm đáp ứng mục tiêu và tầm nhìn phát triển của VNTT).

- Đánh giá vị trí công việc theo phương pháp luận MILKOVICH. Hệ thống này giúp doanh nghiệp trả lương công bằng, tương xứng với từng vị trí công việc và theo lương thị trường, xác định mức lương khi tuyển dụng đầu vào, trả lương tương xứng với thành tích và năng lực của từng nhân viên và giúp cán bộ công nhân viên hiểu rõ chính sách tiền lương trong tổ chức.



- Xây dựng Bộ từ điển năng lực: VNTT đã hoàn thiện bước đầu trong việc xác định các nhóm năng lực gồm năng lực cốt lõi, năng lực lãnh đạo và năng lực chuyên môn. Trong thời gian tới, VNTT tiếp tục xây dựng và hoàn thiện bộ từ điển năng lực, triển khai vận hành theo hướng số hóa toàn bộ Dự án lương 3P và từ điển năng lực.

### 3.2 Kế hoạch phát triển kinh doanh

- Tăng cường giới thiệu dịch vụ Cloud server cho khách hàng tại các khu công nghiệp và khối Sở/Ban/Ngành, hướng tới phát triển đại lý khu vực Sài Gòn. Mục tiêu tăng 35% doanh thu dịch vụ Cloud server;
- Tiếp cận khối khách hàng là các tổ chức dịch vụ tài chính (FSI), đặc biệt các công ty công nghệ tài chính (Fintech) và đối tượng khách hàng nước ngoài;
- Tiếp cận sâu hơn khách hàng doanh nghiệp khối Nhà nước (Sở Tài nguyên môi trường, Sở Công thương, Văn phòng Ủy ban), phối hợp xây dựng các đề án cho các năm sau, hướng tới việc phát triển các phần mềm chuyên ngành cho từng Sở;
- Phát triển kinh doanh dịch vụ SD WAN tập trung vào khách hàng tại khu công nghiệp VSIP 1 và khu vực TP.HCM. Mục tiêu doanh thu dịch vụ năm 2021 đạt 600 triệu đồng;
- Tập trung vào mảng Auto ID, tự động hóa dùng giải pháp của Zebra và Advantech;
- Xây dựng chính sách riêng cho các đại lý về dịch vụ Colocation và VPS để gia tăng số lượng khách hàng, đặc biệt tại thị trường Tp.Hồ Chí Minh và đẩy mạnh phát triển khách hàng qua kênh đại lý. Mục tiêu phát triển được ít nhất 4 đại lý trong năm 2021 có phát sinh doanh thu;
- Phối hợp với các hãng công nghệ lớn tổ chức hội thảo tại Bình Dương;
- Thực hiện thường xuyên việc gửi email tới khách hàng nhằm giới thiệu sản phẩm dịch vụ, thiết kế chương trình marketing thu hút khách hàng, xây dựng chính sách mới về đường truyền để thu hút khách hàng sử dụng dịch vụ colocation.

### 3.3 Nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng

#### ➤ Cải thiện và nỗ lực thực hiện các cam kết của VNTT với khách hàng:

- Cam kết/đảm bảo hoạt động chăm sóc khách hàng với các chỉ tiêu sau:
  - Đảm bảo tỷ lệ kết nối với khách hàng tối thiểu 90%;
  - Đảm bảo 95% cuộc gọi đạt yêu cầu về chất lượng, kỹ năng, thái độ.
- Phối hợp các bộ phận đảm bảo cam kết:
  - Thời gian lắp đặt dịch vụ: 2 – 4 ngày làm việc;
  - Thời gian xử lý sự cố: tối đa 03 giờ đối với khách hàng doanh nghiệp, 08 giờ đối với khách hàng cá nhân;
- 100% các yêu cầu của khách hàng được hỗ trợ và cung cấp thông tin đầy đủ.

#### ➤ Xây dựng ứng dụng tăng cường tính tương tác:

- Tạo ứng dụng (app) với các tính năng cho phép khách hàng kiểm tra tài khoản, tạo yêu cầu, chủ động theo dõi tiến độ....góp phần số hóa hoạt động chăm sóc khách hàng, gia tăng trải nghiệm cho





khách hàng với ứng dụng di động, giúp khách hàng chủ động tham gia vào quy trình hoạt động của VNNT.

➤ **Phối hợp các bộ phận nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng:**

- Giảm sự cố, đảm bảo sự cố liên quan đến hạ tầng không quá 5%/tổng thuê bao/tháng, sự cố liên quan đến hệ thống không quá 1%/tổng thuê bao/tháng (*tiêu chuẩn của NTTE: tổng sự cố nhỏ hơn 0.1%/100 thuê bao/tháng*):
  - Trung tâm Dịch vụ khách hàng phối hợp Phòng Quản trị DC, Phòng Kỹ thuật viễn thông sử dụng các phần mềm giám sát và cảnh báo sự cố tuyến cáp trực phát hiện, cảnh báo sớm và xử lý các vấn đề ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ khách hàng;
  - Hoàn thiện hạ tầng tại Mỹ Phước, Bàu Bàng, giảm số lượng sự cố tại khu vực;
  - Đảm bảo độ khả dụng của dịch vụ đạt tiêu chuẩn Kỹ thuật Quốc gia (99.5%);
- Kiểm tra đánh giá chất lượng các thuê bao thuộc dự án hợp tác với đối tác Nhật Bản (NTTeA).
- Ngoài ra, Trung tâm Dịch vụ khách hàng cũng phối hợp Phòng Dự án, Phòng Cơ – điện nâng cao hoạt động tiếp nhận và xử lý 100% sự cố/ khiếu nại của khách hàng thuộc mảng Dự án và Cơ - điện.

➤ **Gia tăng sự gắn bó của khách hàng, gia tăng mức độ nhận diện thương hiệu VNNT**

- Tiếp tục thực hiện các hoạt động chăm sóc khách hàng khác:
  - Chuyên biệt hoạt động chăm sóc khách hàng: phân loại khách hàng, ưu tiên hỗ trợ nhóm khách hàng VIP; thăm hỏi khách hàng cũ; phối hợp tổ chức hội thảo, hội nghị khách hàng;
  - Gửi tin nhắn, email cảm ơn, chúc mừng tới khách hàng nhân các sự kiện lễ Tết;
  - Đẩy mạnh các hoạt động tương tác hỗ trợ khách hàng qua fanpage, zalo, livechat.
- Nhằm giảm thiểu số lượng thuê bao rời mạng, thực hiện phân loại thuê bao rời mạng theo khu vực, phân tích nguyên nhân rời mạng và phối hợp các Phòng/Ban đề xuất các giải pháp khắc phục nguyên nhân rời mạng do phía VNNT (*số lượng thuê bao chấm dứt chiếm 5.9% và tạm ngưng chiếm 5.6%/tổng số thuê bao/năm*).
- Bộ phận Marketing duy trì thực hiện các hoạt động truyền thông hỗn hợp 7P.

➤ **Tiếp tục đầu tư, cải tạo hạ tầng viễn thông công nghệ thông tin để nâng cao chất lượng dịch vụ theo tiêu chuẩn Nhật Bản:**



STT	Các khu vực cải tạo và đầu tư phần hạ tầng cáp viễn thông năm 2021	Thời gian triển khai dự kiến
<b>I</b>	<b>Khu vực Mỹ Phước 3</b>	
1	Cải tạo và đầu tư hoàn chỉnh hạ tầng Khu Dân Cư Mỹ Phước 3 (Khu I, Khu J, H,K, F,G)	Quý 1/2021
2	Khu Ecohome Becamex Setia	Quý 3/2021
<b>II</b>	<b>Khu vực Mỹ Phước 4</b>	
1	Khu Dân Cư Thới Hòa	Quý 2/2021
2	Khu doanh nghiệp BW	Quý 2/2021
3	Khu Ngũ Trượng Khải Hoàn	Quý 3/2021
<b>III</b>	<b>Khu vực Bàu Bàng:</b>	
1	Khu dân cư D,F,E	Quý 2/2021
2	Khu chợ (một phần của Khu A)	Quý 2/2021
<b>IV</b>	<b>Khu vực Bình Phước</b>	
1	Khu Dân Cư của Khu B	Quý 2/2021
2	Khu Doanh nghiệp và dân cư của Khu A	Quý 2/2021
<b>V</b>	<b>Khu VSIP 2</b>	
1	Khu ASXH Định Hòa giai đoạn 3	Quý 2/2021
2	Khu ASXH Hòa Lợi giai đoạn 2	Quý 3/2021
3	Khu Suncasa giai đoạn 2	Quý 2/2021
<b>VI</b>	<b>Nghệ An</b>	
1	Hạ tầng cáp quang kết nối cho Khu Luxshare	Quý 1/2021
<b>VII</b>	<b>Hải Phòng</b>	
1	Khu Centa city Hải Phòng	Quý 1/2021
2	Khu Bellhome Hải Phòng	Quý 1/2021
<b>VII</b>	Ngâm hóa các tuyến cáp trục giai đoạn 1 kết nối giữa các POP theo yêu cầu của Sở TTTT	Quý 1/2021
<b>VIII</b>	Cải tạo tuyến cáp trục số 14 từ Mỹ Phước -Bàu Bàng	Quý 1/2021

### 3.4 Kế hoạch hợp tác Hợp đồng 1808, Hợp tác với NTTe-Asia

#### - Kế hoạch hợp tác Hợp đồng 1808:

- Dự kiến tổng thuê bao đến 31/12/2021 đạt 13,340 thuê bao, tăng trưởng 14%; tổng doanh thu năm 2021 đạt 38.2 tỷ đồng, tăng 16%;
- Ngoài các sản phẩm/dịch vụ hiện đang hợp tác cung cấp, VNTT và VNPT mở rộng hợp tác dịch vụ phát sóng di động tại các tòa nhà (IBS); đẩy mạnh phát triển mảng đại lý (hóa đơn điện tử, CA-BHXH) cho các khách hàng doanh nghiệp trong khu; tăng cường hợp tác các dịch vụ GTGT khác (dịch vụ DC, chuyển đổi số, mảng dịch vụ di động,...); thực hiện chuyển đổi các thuê bao thoại tồn tại (*dạng mua đi bán lại*) sang hợp đồng hợp tác thoại siptrunk.

- **Kế hoạch hợp tác với NTTe-Asia:** tiếp tục cung cấp dịch vụ cho khách hàng tại 7 dự án hiện hữu và khoảng 15 dự án khác ở Bình Dương, Hải Phòng, Quảng Ngãi. Dự kiến phát triển mới 5,433 thuê bao trong năm 2021, tăng 256% so với năm 2020;



### 3.5 Phòng M.E.P

- Tham gia báo giá, thi công, bảo trì các khách hàng tại các khu công nghiệp, khu dân cư trong và ngoài hệ thống Becamex.
  - Hệ thống M.E.P dân dụng và công nghiệp;
  - Hệ thống chiếu sáng, tín hiệu giao thông;
  - Hạ tầng viễn thông các khu công nghiệp, khu dân cư thuộc hệ thống Becamex.
- Phát triển lĩnh vực năng lượng Điện mặt trời:
  - Tư vấn thiết kế, giải pháp công nghệ;
  - Thi công lắp đặt;
  - Phát triển nguồn nhân lực hiện hữu và sẽ tuyển bổ sung (*theo từng giai đoạn*) để đáp ứng nhu cầu công việc.

### 3.6 Phòng Dự án

- Tiếp tục thi công, nghiệm thu, quyết toán các hợp đồng đang triển khai năm 2020;
- Theo dõi và thúc đẩy các dự án đã có chủ trương đang chờ phê duyệt để đạt doanh thu 2021;
- Tăng cường tìm và phát triển khách hàng ngoài hệ thống Becamex;
- Hỗ trợ các phòng ban chuyên môn xây dựng dự toán khối lượng các dự án VNNT đầu tư dù doanh thu không được phân chia cho Phòng Dự án.
- Thực hiện thi công, triển khai các dự án điện nhẹ: Camera, hạ tầng mạng, máy chủ, ảo hóa,...
- Đào tạo phát triển nhân sự nâng cao chuyên môn về bảo mật, an toàn thông tin: nghiên cứu CEH, CISSP, ISO 27001,...
- Tư vấn cho khách hàng giải pháp mạng, server, camera, bảo mật;
- Học và thi các tín chỉ quốc tế để cập nhật hồ sơ năng lực VNNT;
- Thực hiện các công việc hỗ trợ khác không được phân chia doanh thu: IT helpdesk cho toàn công ty, hỗ trợ kiểm tra khắc phục sự cố camera, máy tính, mạng,...

### 3.7 R&D

#### ➤ Định hướng chung năm 2021

- Tiếp tục hoàn thiện, nâng cấp các ứng dụng, phần mềm tại VNNT; Chuyển sang giai đoạn xây dựng hệ thống báo cáo theo thời gian thực; Bước đầu triển khai Data Driven Business.
- Tập trung vào phát triển và kinh doanh các giải pháp cho Smart City bao gồm phần mềm phục vụ người dân Bình Dương và các giải pháp IoT quản lý môi trường, cơ sở hạ tầng, năng lượng.
- Tổng quát hóa một số giải pháp hiện có để cung cấp dịch vụ cho khách hàng dưới dạng phần mềm dịch vụ (SaaS).

#### ➤ Nhóm chuyển đổi số

- Bảo trì, nâng cấp các phần mềm hiện có của VNNT và khách hàng.
- Phát triển các phần mềm mới, tập trung hóa dữ liệu.



- Nghiên cứu, đề xuất phát triển các ứng dụng có tính đổi mới sáng tạo tập trung vào định hướng nâng cao chất lượng cuộc sống, hỗ trợ người dân.

➤ **Nhóm đổi mới sáng tạo**

- Hoàn thiện hệ thống quản lý, vận hành mạng LoRa.
- Hợp tác với đối tác triển khai các giải pháp IoT cho Smart City.
- Tiếp tục tìm kiếm, mở rộng hợp tác để phát triển thêm các giải pháp khác cho Smart City và nâng cao chất lượng, giảm chi phí của các giải pháp đã triển khai.
- Tổ chức điều tra thị trường, tiếp cận khách hàng triển khai được các giải pháp đã nghiên cứu thành công.

**3.8 Định hướng hoạt động mới của VNNT từ năm 2021**

➤ **Đánh giá lại hiện trạng của VNNT về tình hình kinh doanh và trình độ nhân lực hiện tại.**

➤ **Đề xuất tái cấu trúc và lập ra VNNT Solutions**

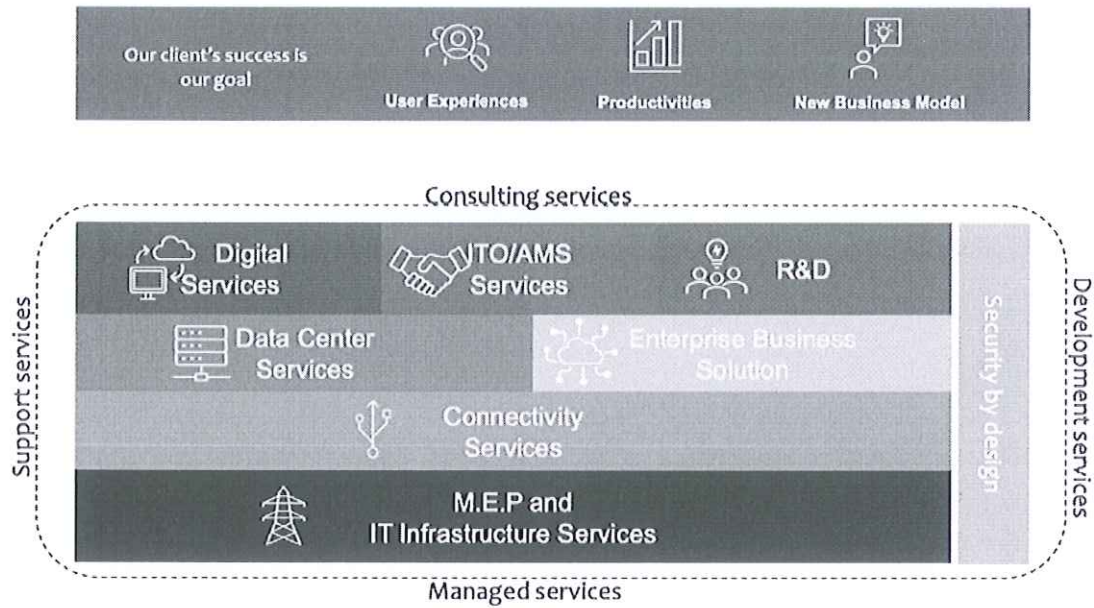
- Đề xuất thành lập Công ty trách nhiệm hữu hạn VNNT Solutions với 100% vốn của VNNT.
- Tập trung những người giỏi để tạo ra các dịch vụ và giải pháp đem lại giá trị gia tăng cao hơn cho VNNT.
- Cơ chế mở để công ty có thể hoạt động nhanh gọn và tinh gọn hơn như 1 start up và được phép chủ động trong công việc hơn.
- Quy hoạch riêng để quản lý và đo đạt năng suất lao động cũng như các hoạt động đầu tư
- Áp dụng mô hình quản lý mới và quy trình mới sau đó có thể áp dụng ngược cho toàn VNNT sau.
- Có thể áp dụng và lấy chứng chỉ ISO 9001, ISO 20000 và ISO 27001 hoặc các chứng chỉ khác cho VNNT Solutions một cách dễ dàng hơn thay vì cho cả VNNT
- Mô hình nhân sự với mức lương khác sẽ không phá vỡ mức lương hiện tại của VNNT và cũng như thay đổi cách hoạt động của VNNT hiện tại nơi đang tạo ra nguồn tiền tốt cho công ty.
- Mô hình làm phần mềm đang được chính phủ khuyến khích và miễn giảm thuế nên có thể tận dụng ưu thế để giảm chi phí thuế cho VNNT.

➤ **Định hướng chung của VNNT Solutions:**

- Dịch vụ: tập trung xây dựng
  - Giải pháp doanh nghiệp (Enterprise Business Solution)
  - Dịch vụ chuyển đổi số (Digital Services)
  - Dịch vụ gia công (ITO/AMS)
  - Nghiên cứu và phát triển (R&D)

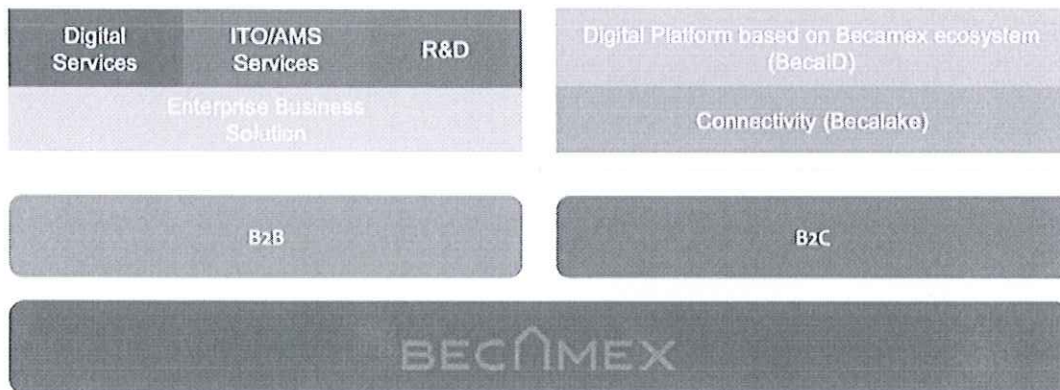


N:3  
 C  
 C  
 C  
 TR  
 V  
 ĐẦU



- Đối tượng khách hàng:

- Đối tượng khách hàng doanh nghiệp (B2B): các dịch vụ về giải pháp cho doanh nghiệp, chuyển đổi số, dịch vụ gia công,...
- Đối tượng khách hàng cá nhân (B2C): các dịch vụ về kết nối và các ứng dụng phục vụ tiện ích cho người dân.



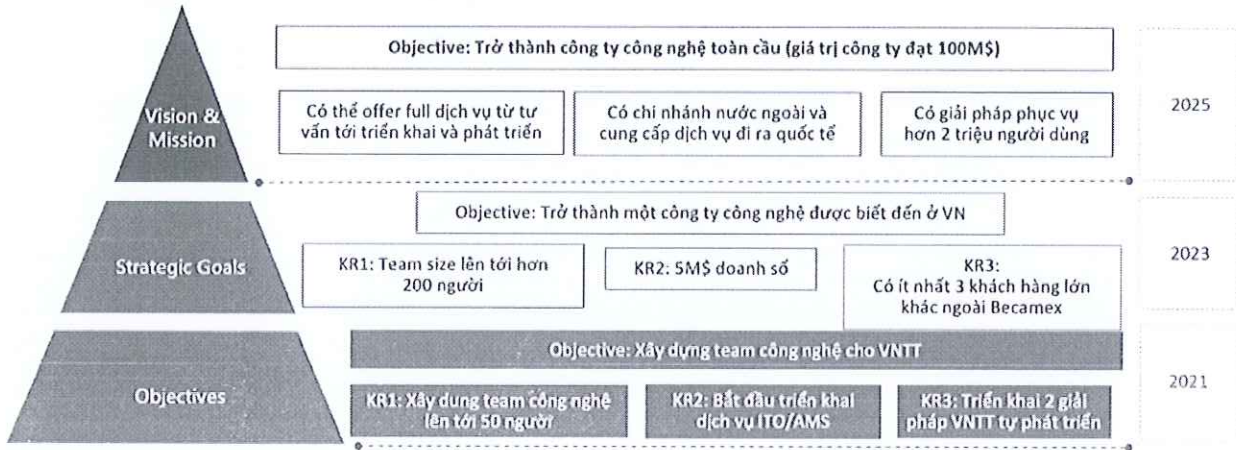
- Các khách hàng chính: VSIP, BW, Becamex IDC, Các đơn vị thành viên trong hệ thống Becamex, Các doanh nghiệp trong các khu công nghiệp của Becamex và VSIP,...

- Chiến lược trong vòng 5 năm tới:

- Năm 2021: xây dựng đội ngũ và quy trình làm việc
  - Tập trung xây dựng đội ngũ và quy trình .
  - Đánh giá IT landscape chung của tập đoàn và các công thành viên.
  - Tập trung phát triển 1-2 dự án trọng điểm để phục vụ cho nhu cầu chung của toàn tập đoàn: Public Wifi, GIS, BIMS.
- Năm 2023: phát triển thị trường ra bên ngoài hệ sinh thái của Becamex
  - Cung cấp dịch vụ cho các khách hàng khác trong tập khách hàng của Becamex.



- Xây dựng những giải pháp có thể đem ra bán ngoài thị trường.
  - Phát triển platform sao cho cộng đồng bên ngoài có thể cùng nhau tham gia khai thác hệ sinh thái để đẩy mạnh vị thế công nghệ của VNTT.
- Năm 2025: phát triển thị trường ra nước ngoài



Trên đây là báo cáo về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2020 và kế hoạch kinh doanh năm 2021. Kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua./.

Trân trọng,

Bình Dương, ngày 15 tháng 04 năm 2021

**TỔNG GIÁM ĐỐC**

*(Handwritten signature)*

**GIANG QUỐC DŨNG**



Số: 03/2021/TTr-HĐQT

Bình Dương, ngày 15 tháng 04 năm 2021

## TỜ TRÌNH

V/v Thông qua phân phối lợi nhuận năm 2020 và  
Kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2021.

**Kính gửi :** **ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG -**  
**Công ty Cổ phần Công nghệ & Truyền thông Việt Nam (VNTT)**

Căn cứ vào Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 16/06/2020 và có hiệu lực thi hành từ ngày 01/01/2021;

Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty VNTT đã được sửa đổi và thông qua tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2018 ngày 12/4/2018;

Căn cứ Nghị quyết số 01/2020/NQ-ĐHĐCĐ của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2020 Công ty VNTT ngày 12/6/2020;

Căn cứ kết quả kinh doanh năm tài chính 2020 đã được kiểm toán và kế hoạch kinh doanh năm 2021,

Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Công nghệ & Truyền thông Việt Nam kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua phân phối lợi nhuận năm 2020 và kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2021 với các nội dung như sau:

### 1. Phân phối lợi nhuận năm 2020

DVT: Triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2020		Thực hiện năm 2020	
		Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền
1	Lợi nhuận sau thuế năm nay		26,500		48,153
2	Lợi nhuận sau thuế năm trước chuyển sang		3,539		3,470
3	Trích quỹ đầu tư phát triển	10% LNST	2,650	30% LNST	14,446
4	Thù lao HĐQT + BKS + Thư ký		500		700
5	Khen thưởng Ban điều hành		500		700
6	Trích quỹ khen thưởng – phúc lợi	5% LNST	1,325	10% LNST	4,815
7	Chia cổ tức	10% VDL	24,485	12% VDL	29,382
8	Lợi nhuận còn lại chuyển năm sau		579		1,580



## 2. Kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2021

*ĐVT: Triệu đồng*

STT	Chỉ tiêu	Tỷ lệ trích	Số tiền
1	Lợi nhuận sau thuế		35,500
2	Lợi nhuận năm trước chuyển sang		1,580
3	Quỹ đầu tư phát triển	10% LNST	3,550
4	Thù lao HĐQT + BKS + Thư ký		500
5	Khen thưởng Ban điều hành		500
6	Quỹ khen thưởng – phúc lợi	8% LNST	2,840
7	Chia cổ tức	12%/VĐL	29,382
8	Lợi nhuận còn lại chuyển năm sau		308

Trân trọng kính trình./.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

**Phó Chủ tịch thường trực**



**Giang Quốc Dũng**



TOTRINH21040019