

**CHIẾN LƯỢC KINH DOANH
Giai đoạn 2018 - 2025**

Căn cứ vào Nghị định số 30/2007/NĐ-CP. Ngày 01 tháng 03 năm 2007 của Chính phủ về kinh doanh xổ số; nghị định số 78/2012/NĐ-CP ngày 05 tháng 10 năm 2012 về sửa đổi, bổ sung một số điều của nghị định số 30/2007/NĐ-CP.

Căn cứ vào Thông tư 65/2007/TT-BTC, ngày 18/06/2007 của Bộ Tài Chính và hướng dẫn chi tiết thực hiện NĐ 30/2007//NĐ-CP của Chính Phủ; thông tư số 75/2013/TT-BTC ngày 04 tháng 06 năm 2013 về hướng dẫn chi tiết về hoạt động kinh doanh xổ số.

Căn cứ vào chiến lược phát triển hoạt động xổ số của cả nước giai đoạn 2010 đến 2015 do Bộ Tài chính ban hành.

Căn cứ vào tình hình phát triển Kinh tế – Xã hội của Tỉnh Hà Tĩnh được Đại hội Đảng bộ Tỉnh lần thứ XVII đề ra. Kết quả phát triển công nghiệp, phát triển các khu kinh tế như sắt Thạch Khê, Thủy lợi Ngàn trươi Cẩm trang, Cảng nước sâu Sơn Dương Vũng áng. Đây là nơi thu hút hàng vạn lao động, tạo điều kiện cho các dịch vụ phát triển trong đó có hoạt động XSKT của Tỉnh Hà Tĩnh.

Công ty TNHH một thành viên XSKT Hà Tĩnh xây dựng chiến lược kinh doanh giai đoạn 2018 - 2025 nhằm tạo lập hướng đi và phát triển mới, tạo ra giá trị mới, tăng cường quản lý và phát triển nguồn nhân lực, thị trường, vốn sản phẩm, đẩy nhanh doanh thu, tăng thu nhập cho người lao động, hoàn thành xuất sắc nghĩa vụ đối với Nhà nước.

**I. Chiến lược kinh doanh của đơn vị giai đoạn 2018-2025 và những
năm tiếp theo.**

1. Tỏ chức thị trường.

Phân chia lại thị trường xổ số cấp huyện trên cơ sở hoạt động Tổng đài lý chuyên sang hoạt động có cán bộ công ty quản lý các địa bàn;

Đầu tư, nâng cấp cơ sở vật chất, thuê văn phòng, trụ sở làm việc cho các địa bàn huyện, thị như: Cẩm Xuyên, Can Lộc, Kỳ Anh, Đức Thọ;

Mở rộng thị trường hoạt động xỏ số tại huyện Hương Sơn, Vũ Quang, Kỳ Anh, khu kinh tế cửa khẩu Cầu Treo; triển khai, mở rộng thị trường xuyên địa bàn huyện, thị có các điểm du lịch, vui chơi giải trí;

Xây dựng hệ thống đại lý chất lượng, làm việc với công an các huyện, thị, thành phố về việc phòng chống số đề từ nhân các đại lý và chủ đề lợi dụng kết quả xỏ số để lợi dụng kinh doanh số đề từ nhân trái phép.

2. Phát triển đại lý.

Việc phát triển hệ thống đại lý là vấn đề then chốt cho việc tăng trưởng doanh thu, tuy nhiên việc phát triển hệ thống đại lý phải phát triển cả chiều rộng lẫn chiều sâu, tăng cường số lượng đại lý nhưng đảm bảo số lượng đại lý có chất lượng, hiệu quả;

Xây dựng mới địa bàn cấp huyện phải có từ 25 đến 40 đại lý, thị xã Hồng Lĩnh xây dựng 100 đại lý, thành phố Hà Tĩnh xây dựng 200 đại lý.

Xây dựng cơ chế giao khoán doanh số đến từng cán bộ địa bàn, từng đại lý; trích chế độ hoa hồng đại lý, trích thưởng đại lý có doanh số cao nhằm khuyến khích cán bộ công ty, hệ thống đại lý tăng trưởng doanh số, hoàn thành kế hoạch đề ra;

Xử lý nghiêm hệ thống đại lý vi phạm nội quy, quy chế của công ty để ra (thanh lý hợp đồng đại lý đối với những đại lý không hoàn thành kế hoạch giao khoán của công ty để ra và làm việc với công an các huyện, thị, thành phố xử lý nghiêm những đại lý có dấu hiệu lợi dụng xỏ số ghi số đề từ nhân).

3. Đa dạng hóa sản phẩm.

Tất cả hệ thống đại lý trong toàn tỉnh đều phải phát hành đầy đủ các loại hình sản phẩm sau: vé Truyền thông; vé Lô tô, Lô tô cặp (vé Lô tô 2 số, 3 số, 4 số; vé Lô tô cặp 2 số, 3 số, 4 số); vé Biết kết quả ngay (vé Bóc, Cao); chủ trương phát hành 2 loại sản phẩm chủ yếu ra thị trường là vé Xỏ số kiến thiết Truyền thông, vé Xỏ số Lô tô;

Công ty chủ trương khuyến khích tăng trưởng loại hình vé Xỏ số lô tô 3 số vì vé Xỏ số lô tô 3 số xác suất trả thưởng thấp (hầu hết các công ty khời Xỏ số Miền Bắc có tỷ lệ vé Xỏ số lô tô 3 số cao, chiếm 50 đến 60% trên tổng doanh thu thi

hiệu quả kinh doanh lớn; hiện tại tỷ lệ về Xổ số Lô tô 3 số của công ty Xổ số kiến thiết Hà Tĩnh chỉ chiếm 15% trong tổng doanh thu);
Tiếp cận với công nghệ Xổ số điện toán, xổ số thể thao và các hoạt động vui chơi giải trí khác được pháp luật cho phép để triển khai thực hiện nhằm tăng doanh thu.

4. Quảng bá sản phẩm.

Hàng quý, công ty quảng cáo 01 lần lên truyền hình Hà Tĩnh tuyên truyền về kết quả hoạt động xổ số, tuyên truyền truyền mục đích, ý nghĩa của hoạt động xổ số kiến thiết để củng cố lòng tin đối với mọi tầng lớp nhân dân về hoạt động xổ số;

Quảng cáo bằng tờ rơi thông qua kết quả mở thưởng xổ số kiến thiết hàng ngày; đầu tư biên quảng cáo tại văn phòng công ty, văn phòng chi nhánh và các văn phòng huyện;

Đầu tư cho hệ thống đại lý biên quảng cáo, ở dù qua đó phân biệt được đầu là đại lý của công ty, đầu là đại lý ghi số để tư nhân;

Tăng cường chiến lược Marketing, quảng bá thương hiệu, xây dựng mẫu mã và cải tiến hình thức sản phẩm để phù hợp với sức mua của thị trường.

5. Phát triển nguồn nhân lực.

Công ty tuyển chọn nguồn nhân lực, lao động có trình độ, có tâm huyết gắn bó với nghề nghiệp, chủ trương tuyển dụng cán bộ địa bàn thay thế các Tổng đại lý, đại lý các huyện không có cán bộ công ty, ưu tiên tuyển dụng cán bộ công nhân viên là Nam, hạn chế tuyển dụng cán bộ là Nữ (đến thời điểm hiện nay cán bộ Nữ là 21/32 cán bộ toàn công ty); để đảm bảo kế hoạch kinh doanh đã đề ra trong năm 2018 công ty cần bổ sung số lượng lao động là 06 lao động và bổ sung nhân lực theo sự tăng trưởng, phát triển doanh thu hàng năm;

Khi tuyển chọn cán bộ vào làm việc tại công ty phải có trình độ chuyên môn từ Trung cấp trở lên, ưu tiên cho những lao động có trình độ học vấn, chuyên môn nghiệp vụ cao;

Tăng cường đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ thường xuyên cho cán bộ công nhân viên, đội ngũ cán bộ quản lý có phẩm chất, tư cách, đạo đức, năng lực công tác, tinh thông về nghiệp vụ; nâng cao năng lực quản lý của Hội đồng thành viên;

8. Thu nhập, việc làm của người lao động.

NĂM	DOANH THU	NỢP NGÂN SÁCH	LỢI NHUẬN
2018	32.500.000.000	6.808.000.000	760.000.000
2019	35.750.000.000	7.490.000.000	850.000.000
2020	39.325.000.000	8.240.000.000	1.000.000.000
2021	43.257.500.000	9.060.000.000	1.150.000.000
2022	47.583.200.000	9.970.000.000	1.300.000.000
2023	52.341.500.000	10.965.000.000	1.450.000.000
2024	57.575.600.000	12.060.000.000	1.600.000.000
2025	63.333.100.000	13.270.000.000	1.750.000.000
Cộng	371.665.900.000	77.863.000.000	9.860.000.000

hoạch UBND tỉnh giao. Cụ thể như sau:

Chỉ tiêu, kế hoạch doanh thu của công ty phần đầu tăng trưởng bình quân qua các năm là 10%; số nộp ngân sách Nhà nước hàng năm đạt và vượt mức kế

7. Phát triển doanh thu và nộp ngân sách Nhà nước.

Chi tiêu, kế hoạch doanh thu của công ty phần đầu tăng trưởng bình quân qua các năm là 10%; số nộp ngân sách Nhà nước hàng năm đạt và vượt mức kế hoạch UBND tỉnh giao. Cụ thể như sau:

6. Hiện đại hóa công tác quản lý, điều hành.

Chi tiêu, kế hoạch doanh thu của công ty phần đầu tăng trưởng bình quân qua các năm là 10%; số nộp ngân sách Nhà nước hàng năm đạt và vượt mức kế hoạch UBND tỉnh giao. Cụ thể như sau:

Mục tiêu trong tầm của chiến lược kinh doanh là xây dựng công ty kinh doanh có lợi nhuận, tăng cường kiểm soát quản lý vốn và tài sản tài doanh nghiệp; bảo toàn và phát triển vốn, tập trung vào hiệu quả công tác tài

II. Tổ chức thực hiện.

- Thúc đẩy tăng trưởng doanh thu các loại hình về hàng năm lên 10%.
 - được Ủy ban nhân dân tỉnh phê duyệt;
 - án đấu tranh phòng chống số đề lợi dụng hoạt động Xổ số kiến thiết trái pháp luật
 - Đẩy mạnh việc phòng chống số đề tư nhân một cách quyết liệt sau khi Đề huyên, thị, thành phố;
 - Chế tài xử phạt việc vi phạm nội quy, quy chế phát hành tại các địa bàn
 - Hạn chế số dự thưởng của từng loại hình về tùy theo từng thời điểm;
 - Tăng cường kiểm tra, giám sát nội bộ một cách chặt chẽ;
 - Tăng cường chặt chẽ sự giám sát của Hội đồng thành hũy về của Tỉnh;
 - Thất chặt việc quản lý thời gian thu hồi vé, thời gian thành hũy vé;
- đề quản lý rủi ro:

cao, không dự báo một cách chính xác cho nên cần thực hiện một số giải pháp sau

Hoạt động Xổ số kiến thiết thường xuyên đổi mới với rủi ro từ trả thưởng

9. Quản lý rủi ro.

đồng/người/năm.

khuyến khích người lao động tăng năng suất lao động lên 1.000.000.000

Xây dựng kế hoạch giao khoán cho người lao động một cách hợp lý và

thai sản cho người lao động;

Bảo đảm đầy đủ các chế độ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, trợ cấp ốm đau,

bình quân thu nhập người lao động năm 2018 là 5.000.000 đồng/người/tháng;

Xây dựng đơn giá tiền lương, tiền thưởng cho người lao động, phần đầu

tối thiểu trong cuộc sống;

100% lao động có phương tiện đi lại, phương tiện nghe nhìn, đáp ứng các nhu cầu

Đảm bảo 100% cán bộ công nhân viên có việc làm và thu nhập ổn định;

chính đảm bảo kinh doanh của các địa bàn, chỉ nhánh và toàn công ty phát triển bên vùng;

Thực hiện mục đích xây dựng hệ thống quản lý chất lượng hiện đại đáp ứng với yêu cầu hội nhập;

Cải tiến mẫu mã sản phẩm hướng tới lợi ích khách hàng và chất lượng phục vụ; đặt trọng tâm vào sự thỏa mãn khách hàng "Bản cải thi thị trường cần, không bán cái mình có";

Tiết kiệm chi phí; tăng lợi nhuận kinh doanh; sử dụng tốt các nguồn lực; đổi mới công tác quản trị doanh nghiệp chủ trọng hiệu quả và chất lượng;

Xây dựng nề nếp làm việc; xây dựng văn hóa doanh nghiệp; tăng cường công tác quảng bá thương hiệu; phát triển hệ thống đại lý đủ mạnh trên tất cả các địa bàn;

Thực hiện tốt chiến lược kinh doanh để có kế hoạch phát triển dài hạn và trong tương lai;

Phát huy sức mạnh của cả hệ thống chính trị trong đơn vị. Tranh thủ sự lãnh đạo, chỉ đạo của UBND tỉnh, Sở Tài chính, Đảng ủy khối doanh nghiệp, các cấp các ngành, chính quyền địa phương các huyện, thị, thành phố để lãnh đạo đơn vị hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ đề ra./.

PHÓ GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH



Tổng Tuấn Long