

Hà Nội, ngày tháng 03 năm 2019

**BÁO CÁO THÀNH TÍCH**  
**ĐỀ NGHỊ TẶNG HUÂN CHƯƠNG LAO ĐỘNG HẠNG NHÌ**  
**GIAI ĐOẠN 2014-2018**

**I. SƠ LƯỢC TIỂU SỬ BẢN THÂN:**

- Họ và tên: Lâm Quốc Cường, Bí danh: Không, Nam, nữ: Nam
- Ngày sinh: 07 tháng 10 năm 1968, Dân tộc: Kinh, Tôn giáo: Không.
- Quê quán: X. Lam Hạ, H. Duy Tiên, T. Hà Nam. Quốc tịch: Việt Nam.
- Nơi thường trú: Số 1, Ngách 16, Ngõ 79 Đường Cầu Giấy – Hà Nội .
- Chức vụ chuyên môn: Giám đốc Công ty Viễn thông Quốc tế.
- Chức vụ đoàn thể: UV BCH Đảng bộ Tập đoàn, Bí thư Đảng ủy Công ty.
- Học hàm, học vị: Tiến sỹ Viễn thông.

**II. NHỮNG THÀNH TÍCH ĐÃ ĐẠT ĐƯỢC:**

**1. Quyền hạn, nhiệm vụ được giao:**

- **Về chuyên môn:** Điều hành toàn bộ các hoạt động của Công ty, trực tiếp chỉ đạo các lĩnh vực: Xây dựng chiến lược, quy hoạch, Nhân sự, tiền lương và đào tạo; Kế hoạch, Đầu tư, kinh doanh; Tài chính – Kế toán thống kê; Thanh tra, bảo vệ, tự vệ, thông tin, truyền thống. Là Chủ tịch Hội đồng: Thi đua khen thưởng; Hội đồng lương; Hội đồng Khoa học Công nghệ - Sáng kiến. Trưởng Ban chỉ đạo phòng chống tham nhũng, chống buôn lậu, thực hành tiết kiệm, chống lãng phí của Công ty.

- **Về đảng, đoàn thể:** Ủy viên BCH Đảng bộ Tập đoàn, Bí thư Đảng ủy Công ty Viễn thông Quốc tế.

**2. Thành tích của Công ty:**

Công ty VTQT trong giai đoạn 2014-2018 gặp không ít khó khăn thách thức. Có thể nói, cạnh tranh trong lĩnh vực Viễn thông diễn ra ngày càng quyết liệt cả thị trường trong nước và quốc tế. Đây là một thách thức, đồng thời cũng là cơ hội để doanh nghiệp có cái nhìn thực tế hơn, năng động hơn, tạo ra những bước đi phù hợp trong chiến lược đầu tư phát triển, kinh doanh và hợp tác quốc tế. Năm 2018, cơ cấu lại hoạt động kinh doanh quốc tế của Tập đoàn VNPT, Công ty Viễn thông Quốc tế từ đơn vị thành viên trực thuộc Tập đoàn trở thành đơn vị kinh tế trực thuộc Tổng công ty Dịch vụ Viễn thông. Công ty có nhiều thay đổi về quy mô và mô hình tổ chức. Bên cạnh đó là các cơ chế nội bộ trong Tập đoàn có nhiều thay đổi, đã có tác động trực tiếp đến hoạt động SXKD của Công ty... Với vai trò là Giám đốc Công ty, tôi đã cùng các đồng chí trong Đảng ủy, Ban Giám đốc, chỉ đạo và điều hành Công ty, các đơn vị trực thuộc, tổ chức kinh doanh các dịch vụ viễn

thông quốc tế, tích cực chuẩn bị, chủ động đề xuất với Lãnh đạo Tập đoàn, Lãnh đạo Tổng Công ty để có phương án khả thi nhất đảm bảo kinh doanh có hiệu quả. Ổn định tốt tinh thần của CBCNV trong giai đoạn có nhiều biến động về cơ cấu tổ chức, có các biện pháp chủ động, tích cực, đảm bảo chất lượng dịch vụ, được khách hàng đánh giá cao.

### **Kết quả đạt được:**

*Đơn vị: Tỷ đồng*

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Doanh thu VT-CNTT	3.127,859	3.639,6	3.935,0	3.238,7	2.998,6
Tỷ lệ thực hiện Kế hoạch doanh thu giao	98%	110%	97%	95,5%	96,7%
Lợi nhuận	617,186	532,5	276,1	41,8	209,2
Tỷ lệ thực hiện Kế hoạch lợi nhuận giao	136%	119%	160%	119%	124%
Nộp ngân sách (Thuế)	103,655	117,363	124,765	49,332	39,149
Năng suất lao động (triệu đồng/người/năm)	2.664	4.241	7.383	6.556	12.043

*(Ghi chú: Các chỉ tiêu trên có sự biến động tăng, giảm hàng năm là do sự thay đổi về cơ chế nội bộ của Tập đoàn trong quá trình tái cơ cấu giai đoạn 2015-2018)*

- Làm tốt công tác nộp thuế với Nhà nước và nộp doanh thu về Tập đoàn, Tổng Công ty. Luôn cam kết nộp đủ, đúng các loại thuế, các khoản thu khác theo quy định của pháp luật.

- Đời sống vật chất và tinh thần của CBCNV được đảm bảo, 100% cán bộ công nhân viên được mua bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thân thể. Các hoạt động văn hoá, thể thao, chăm sóc sức khỏe, chính sách xã hội tiếp tục được duy trì và nâng cao

- + Năm 2014: Công ty được tặng Cờ thi đua của Chính phủ.
- + Năm 2015: Công ty được tặng Cờ thi đua của Chính phủ.
- + Năm 2016: Công ty được tặng Cờ thi đua của Chính phủ.
- + Năm 2017: Công ty được tặng Cờ thi đua của Bộ TT&TT.
- + Năm 2018: Công ty được đề nghị tặng Cờ thi đua của Bộ TT&TT.

### **3. Cá nhân:**

#### **a) Hoàn thành tốt nhiệm vụ với năng suất, chất lượng, hiệu quả cao:**

Giai đoạn 2014-2018, Công ty gặp nhiều khó khăn do yếu tố khách quan và chủ quan. Tái cấu trúc toàn Tập đoàn đã ảnh hưởng mạnh đến mô hình tổ chức và nguồn nhân lực. Là Giám đốc Công ty, tôi đã điều hành và trực tiếp chỉ đạo thực hiện quyết liệt đến các đơn vị trong Công ty, tổ chức quản lý, sản xuất kinh doanh có hiệu quả. Bố trí lao động hợp lý để phát huy được khả năng của mỗi CBCNV, phát huy tính chủ động sáng tạo của mọi lực lượng sản xuất vì nhiệm vụ chung của Công ty, do đó hoạt động sản xuất kinh doanh đã đạt được kết quả tích cực, cụ thể:

- Sắp xếp và hoàn thiện tổ chức sản xuất kinh doanh. Các biện pháp tổ chức, quản lý điều hành công việc, kinh doanh các dịch vụ Viễn thông quốc tế và phát triển thị trường nước ngoài được chủ động triển khai quyết liệt, linh hoạt đã mang lại kết quả. Các nhiệm vụ trọng tâm, các giải pháp trong kinh doanh dịch vụ được triển khai đồng bộ với tiến độ rõ ràng.

- Tích cực tham gia xây dựng, triển khai Chiến lược VNPT4.0 của Tập đoàn, xây dựng và hoàn chỉnh Chiến lược VNPT-I trong giai đoạn 2016-2020 và tầm nhìn 2030. Xây dựng Danh mục các sản phẩm, dịch vụ hiện có của VNPT-I, chuyển ngữ toàn bộ sang tiếng Anh phục vụ công tác phát triển thị trường và dự án VNPT4.0.

- Trong lĩnh vực kinh doanh Quốc tế: Dịch vụ viễn thông quốc tế, đặc biệt là dịch vụ điện thoại, chuyển vùng quốc tế (Roaming quốc tế) chịu tác động rất lớn từ các dịch vụ miễn phí OTT, từ chính sách giá cước của cơ quan quản lý nhà nước, việc duy trì các đối tác cũ và hợp tác với các đối tác mới hết sức khó khăn, tuy nhiên bằng uy tín và những giải pháp tích cực, đôi bên cùng có lợi, tôi đã chỉ đạo và trực tiếp tham gia cùng các đơn vị tiếp tục duy trì, phát triển kinh doanh, hợp tác song phương với các đối tác lớn tại nhiều khu vực trên thế giới như: AT&T, Verizon, TATA (Canada), EzNetwork, NTT, KDDI, Softbank, LG Telecom, KT, SK Telink, HGC, China Telecom (CT), Citic, PCCW Global, Singtel Optus, Telstra, FT, BICS, Telenor. Công ty đã hoàn thành thỏa thuận/ ký kết mới IOT với các đối tác Omantel, JT Jersey, APT Taiwwan, nâng tổng số đối tác khai thác dịch vụ Voice: 446 đối tác/179 quốc gia; dịch vụ GPRS/Data: 396 đối tác/155 quốc gia; dịch vụ CAMEL: 169 đối tác/83 quốc gia;

- Đẩy mạnh việc khai thác 4G roaming, đến nay Công ty đã khai thác chính thức với 70 đối tác tại 45 quốc gia và vùng lãnh thổ, một số đối tác đang khai thác như (MTS Russia, Optus Australia, FarEaston Taiwan, Digi Malaysia, Canada Telus, Canada Rogers, Japan Softbank, Japan NTT Docomo, CamGSM Cambodia...), đang tiếp tục đàm phán để mở rộng dịch vụ.

- Từ năm 2016, cùng với Ban lãnh đạo Công ty, tôi đã chỉ đạo triển khai POP Hong Kong để tăng cường khả năng kết nối, cung cấp dịch vụ Data tại Hong Kong và đi các nước khác, tiếp đó triển khai, nâng cấp các POP của Công ty tại nước ngoài để tăng cường khả năng kết nối, cung cấp dịch vụ..., chủ động phối hợp với các đối tác để chuyển đổi POP VPN sang các Data Centre có điều kiện kỹ thuật tốt, mở thêm các hướng dự phòng qua POP truyền dẫn để nâng cao chất lượng dịch vụ, đáp ứng các yêu cầu khẩn cấp của đối tác, khách hàng quốc tế, đồng thời có các giải pháp linh hoạt trong kinh doanh, qua đó giữ được đối tác và duy trì doanh thu trong khi tiếp tục duy trì quan hệ hợp tác song phương với các đối tác lớn tại nhiều khu vực trên thế giới, khẳng định VNPT-I vẫn giữ vững là doanh nghiệp có vị trí quan trọng hàng đầu trên thị trường VTQT tại Việt Nam.

- Công ty tiếp tục đẩy mạnh hoạt động của các Văn phòng Đại diện tại Campuchia, Myanmar, Lào. Thực hiện nhiệm vụ Tập đoàn giao, VNPT-I với vai trò chủ chốt trong quá trình chuẩn bị, đàm phán, ngày 24/11/2016, thỏa thuận thành lập Công ty liên doanh tại Myanmar đã được ký kết. Ngày 23/12/2016, Liên doanh đã được các cơ quan chức năng của Myanmar cấp giấy phép thành lập, tạo điều kiện thuận lợi cho Liên doanh triển khai hoàn thiện các thủ tục pháp lý để chính thức đi vào hoạt động, đó sẽ là tiền đề để Công ty đẩy mạnh và thực hiện nhiệm vụ

đầu tư, kinh doanh ở thị trường nước ngoài phát triển hơn nữa trong những năm tiếp theo.

- Tập trung đàm phán, ký kết dịch vụ SMS A2P với các đối tác lớn, đã có quan hệ lâu năm với VNPT-I trên nhiều lĩnh vực dịch vụ, quyết liệt thực hiện phương án mở rộng đối tác để có đủ quy mô, số lượng, từ đó có những biện pháp, giải pháp để tránh bị ép giá từ đối tác. Đến nay đã ký và đưa vào khai thác dịch vụ SMS A2P với 10 đối tác là nhà trung chuyển A2P lớn và có uy tín trên thế giới, bao gồm: Tata, Dialogue (CLX communication). Các đối tác đang thực hiện Counter Sign bao gồm: Jersey Telecom, BICS, AMD Telecom, Highway SMS, SilverStreet.

- Đẩy mạnh hợp tác cung cấp dịch vụ quá giang lưu lượng (Hubbing) cho các đối tác nước ngoài, đây là giải pháp tích cực, đem lại hiệu quả cao, hiện đang được tiếp tục mở rộng để tăng doanh thu.

- Với vai trò là Giám đốc Công ty, tôi đã trực tiếp cùng các Phòng chức năng chủ động tìm kiếm và ký kết hợp tác với các đối tác mới, gia tăng cơ hội để hạn chế bớt sự phụ thuộc vào các đối tác truyền thống đã bị co hẹp phạm vi và quy mô hợp tác. Đồng thời, đẩy mạnh đàm phán giá cước liên mạng cạnh tranh và phù hợp với thị trường trong nước, khu vực và thế giới;

- Chủ trì triển khai các dự án của Liên minh Conexus: Dịch vụ Conexus SIM cung cấp Local SIM cho thuê bao Liên minh Conexus sử dụng dịch vụ Internet local tại Việt Nam.

- Chủ động triển khai nhiều giải pháp đồng bộ để thực hiện tốt nhiệm vụ truyền số liệu quốc tế của Tập đoàn và Tổng Công ty giao, nâng doanh thu dịch vụ kênh và hoán đổi dung lượng đạt gần 700 tỷ đồng/năm.

- Tích cực tham dự các hội nghị quốc tế, gặp gỡ, làm việc với các đối tác để tìm kiếm các cơ hội kinh doanh, đặc biệt trong việc bán dung lượng, collocation và IP transit và thúc đẩy triển khai các thỏa thuận đã ký kết.

- Phối hợp chặt chẽ với các Doanh nghiệp viễn thông trong nước cũng như các đối tác để thực hiện việc phát hiện xử lý gian lận viễn thông quốc tế, đảm bảo khi phát hiện được xử lý nhanh chóng, kịp thời.

- Các cơ quan đơn vị và khách hàng trong nước, khách hàng nước ngoài sử dụng băng tần vệ tinh VINASAT đều rất hài lòng với chất lượng dịch vụ. Trong những năm qua, tôi đã cùng Ban lãnh đạo Công ty chỉ đạo duy trì tốt các hợp đồng đã ký với các khách hàng truyền thống như: Đài tiếng nói Việt Nam (VOV), Tổng công ty Truyền thông Đa phương tiện (VTC), Công ty TNHH truyền hình số vệ tinh Việt Nam (VSTV), Xí nghiệp liên doanh Vietsopetro, Lào, Thaicom, ABTV (Thailand), Websatmedia (Singapore), Trung tâm Kỹ thuật Truyền dẫn phát sóng (VTV), Đài tiếng nói nhân dân TP HCM (VOH), Đài truyền hình thành phố Hồ Chí Minh (HTV). Tuy nhiên, sự cạnh tranh rất mạnh của các nhà khai thác vệ tinh trong khu vực đã ảnh hưởng lớn đến vấn đề kinh doanh băng tần vệ tinh Vinasat của Công ty. Công ty đã và đang tích cực tìm kiếm các phương án hợp tác với các đối tác nước ngoài khác để phát triển kinh doanh dịch vụ vệ tinh, triển khai các dự án phát sóng cho các khách hàng ở thị trường nước ngoài, mở rộng hợp tác kinh doanh với các nhà khai thác vệ tinh trên thế giới và khu vực.

- Thực hiện tốt công tác tổ chức thông tin liên lạc và phát hình quốc tế phục vụ các sự kiện chính trị, ngoại giao, thể thao, văn hoá. Đặc biệt, trong Hội nghị Thượng đỉnh Mỹ - Triều vừa qua, tôi đã cùng Ban Giám đốc chỉ đạo hoàn thành tốt công tác phục vụ Hội nghị góp phần khẳng định vị thế, uy tín, kinh nghiệm của VNPT-I trong công tác phục vụ những sự kiện lớn của đất nước.

- Thực hiện nhiệm vụ Tập đoàn, Tổng Công ty giao, cùng Ban lãnh đạo Công ty, tôi đã chỉ đạo tiếp tục củng cố các Văn phòng đại diện tại Campuchia, Myanmar, Lào và chi nhánh tại Hoa Kỳ để hỗ trợ cho việc kinh doanh quốc tế, đồng thời tiếp cận thị trường hướng tới bán các sản phẩm, dịch vụ của VNPT tại thị trường nước ngoài nơi Công ty có Văn phòng đại diện. Tại thị trường Lào: cung cấp giải pháp IDC, VSAT cho bộ quốc phòng Lào; là đầu mối cung cấp giải pháp chính phủ điện tử cho Bộ bưu chính viễn thông; ký kết các thỏa thuận hợp tác mới cung cấp dịch vụ ICT cho các đối tác Skytel và ETL. Tại thị trường Campuchia: ký kết các thỏa thuận hợp tác mới cung cấp dịch vụ ICT và Vinaphone S cho các đối tác TC và Mekongnet. Triển khai thử nghiệm các dịch vụ VSAT-IP, Vinaphone-S tại TC. Hỗ trợ VNPT-Tech khảo sát mạng FTTx của MekongNet và xây dựng Phương án cung cấp OLT, ONT. Tại thị trường Myanmar: ký kết các thỏa thuận hợp tác mới cung cấp dịch vụ ICT và Vinaphone S cho đối tác Elite và Global Net. Hoàn thành thủ tục đăng ký đầu tư ra nước ngoài tại Myanmar để thành lập và triển khai Liên doanh kinh doanh mạng băng rộng với Công ty Meridian và Elite. Hỗ trợ cung cấp các sản phẩm dịch vụ của VNPT Tech: IPTV, e-government cho các đối tác tại Thái Lan, Malaysia, Brunei, Singapore và Philippine.

- Trong bối cảnh đàm phán, thương lượng phức tạp với các đối tác nước ngoài gặp nhiều khó khăn, tất cả các đối tác nước ngoài, bằng nhiều hình thức nhằm ép VNPT-I giảm cước, với vai trò là Giám đốc Công ty, tôi đã chỉ đạo và phân quyền cao nhất đến các cán bộ, có thể chủ động, tích cực và kiên trì đàm phán, thuyết phục, vì lợi ích của Quốc gia, của Tập đoàn, Tổng Công ty, và Công ty, do đó vẫn giữ được mức cước thích hợp, giữ được mối quan hệ tốt với các đối tác. Việc giữ được mức cước điện thoại quốc tế chiều về Việt Nam hợp lý góp phần quan trọng vào kế hoạch doanh thu của Công ty và đảm bảo nguồn ngoại tệ cho Tập đoàn, Tổng Công ty từ nguồn thanh toán lưu lượng điện thoại quốc tế chiều về Việt Nam. Công tác thanh toán quốc tế được tăng cường kiểm tra, đối soát, phát hiện kịp thời và có những biện pháp tích cực, chủ động, không để xảy ra hiện tượng nợ đọng thanh toán quốc tế.

- Giữ vai trò đầu mối trong Tổ đàm phán quốc tế của Tập đoàn, tôi cùng anh em luôn phát huy có hiệu quả nguồn lực hiện có của Tập đoàn, đẩy mạnh hoạt động mua bán, hoán đổi dung lượng cáp biển quốc tế, tạo thế vững chắc cho hoạt động kinh doanh dịch vụ kể cả khi các tuyến cáp biển quốc tế mà VNPT tham gia bị sự cố, vẫn đảm bảo chất lượng dịch vụ được đối tác, khách hàng đánh giá cao.

- Tiếp tục triển khai, nâng cấp các POP của Công ty tại nước ngoài để tăng cường khả năng kết nối, cung cấp dịch vụ. Tiếp tục duy trì quan hệ hợp tác song phương với các đối tác lớn tại nhiều khu vực trên thế giới, khẳng định VNPT-I vẫn giữ vững là doanh nghiệp có vị trí quan trọng hàng đầu trên thị trường VTQT tại Việt Nam.

- Đặc biệt, tôi đã cùng tập thể cấp ủy, ban giám đốc hoàn thành việc cơ cấu lại hoạt động theo đúng nguyên tắc, mục tiêu, tiến độ quy định của Tập đoàn và Tổng

công ty. Với vai trò là Giám đốc Công ty, tôi đã chủ động, tích cực xây dựng phương án phối hợp với các đơn vị để bàn giao đối tác và các hợp đồng/thỏa thuận. Không để mất và làm ảnh hưởng đến khách hàng/ đối tác và hoạt động kinh doanh của Công ty.

- Tăng cường đổi mới công tác quản lý lao động và phân phối thu nhập; Điều chỉnh và ban hành mới quy định, quy chế nội bộ, đảm bảo tính cập nhật và đổi mới, phù hợp với các chủ trương, chỉ đạo của Tập đoàn, Tổng Công ty cũng như thực tế của đơn vị.

**b) Có phẩm chất đạo đức tốt; đoàn kết, gương mẫu chấp hành chủ trương, chính sách của Đảng, pháp luật của Nhà nước:**

- Có lập trường tư tưởng vững vàng, tin tưởng tuyệt đối vào sự lãnh đạo của Đảng. Luôn chấp hành nghiêm chỉnh các chỉ thị, nghị quyết của Đảng, pháp luật của Nhà nước, các quy định của Ngành và Công ty.

- Trong công việc, luôn thực hành tiết kiệm, liêm chính, chí công vô tư, đoàn kết, thân ái và xây dựng mối đoàn kết trong đơn vị; Cùng ban lãnh đạo Công ty tập hợp đội ngũ CBCNV phấn đấu hoàn thành tốt nhiệm vụ chính trị của đơn vị, góp phần vào thành tích chung của Tập đoàn; Trong cuộc sống: giản dị, chân thành, được mọi người quý mến. Chấp hành tốt các quy định của khu dân cư, tích cực tham gia phòng chống các tệ nạn xã hội, xây dựng gia đình văn hoá.

- Luôn có ý thức học tập nâng cao trình độ chuyên môn, lý luận chính trị, ngoại ngữ tin học để hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao. Tích cực học tập nâng cao trình độ chính trị, quản lý điều hành và thường xuyên cập nhật kiến thức về công nghệ và dịch vụ mới phục vụ cho công tác chuyên môn. Đồng thời, với trách nhiệm của mình, bản thân đã chỉ đạo các đơn vị tổ chức tốt các khoá học, các cuộc hội thảo nhằm nâng cao chất lượng đội ngũ và triển khai có hiệu quả các dự án kỹ thuật của Công ty

**c) Công tác khoa học kỹ thuật, sáng kiến cải tiến**

Là lãnh đạo đơn vị, tôi luôn động viên và tạo điều kiện thuận lợi để các đơn vị và CBCNV thực hiện các đề tài, sáng kiến cải tiến kỹ thuật, cải tiến quản lý sản xuất. Giai đoạn 2014- 2018 đã có nhiều sáng kiến được nghiệm thu và áp dụng có hiệu quả thiết thực trong quản lý và khai thác mạng lưới. Bản thân tích cực tham gia hoạt động KHCN, chủ trì và tham gia nhiều đề tài, sáng kiến. Các đề tài, sáng kiến chủ trì có:

1) Giải pháp: “ Nâng giá cước điện thoại quốc tế chiều về để tăng doanh thu và hiệu quả kinh doanh của Công ty VNPT-I” (QĐ số 303/QĐ-VNPT-KHCN&ĐT ngày 04/3/2014 của Tập đoàn VNPT).

2) Giải pháp chuyển tiếp lưu lượng điện thoại quốc tế của các đối tác nước ngoài đến nước thứ ba (dịch vụ Hubbing) (QĐ số: 438/QĐ-VNPT-VT ngày 10/04/2015 của Tập đoàn VNPT).

3) Giải pháp cung cấp băng tần Ku băng quy hoạch trên vệ tinh VINASAT-2 phục vụ truyền hình An Viên – AVG (QĐ số: 199/QĐ-VNPT-CLG ngày 19/02/2016 của Tập đoàn VNPT).

4) Giải pháp cung cấp băng tần C mở rộng trên vệ tinh VINASAT-1 phục vụ Tổng Công ty Viễn thông Viettel – VNet (QĐ số: 1704/QĐ-VNPT-CLG ngày 23/9/2016 của Tập đoàn VNPT).

5) Phương án hợp tác với Inmarsat sử dụng hồ sơ VNSAT-1A3 tại vị trí 117.5<sup>E</sup> (QĐ số: 1298/QĐ-VNPT-CLG, ngày 09 tháng 11 năm 2017 của Tập đoàn VNPT).

6) Giải pháp thiết lập kênh VPN qua hạ tầng mạng di động 4G để nâng cao chất lượng và mở rộng mô hình hợp tác cung cấp dịch vụ VPN với các đối tác quốc tế” (QĐ số 328/QĐ-VNPT-CLG ngày 30 tháng 3 năm 2018 của Tập đoàn VNPT).

7) Giải pháp thắng thầu gói thầu “Thuê dung lượng vệ tinh băng C phục vụ phát sóng các chương trình của Đài THVN trên lãnh thổ Việt Nam và Châu Á giai đoạn 2017-2019 (QĐ số: 328/QĐ-VNPT-CLG, ngày 30 tháng 3 năm 2018).

8) Phân tập khách hàng giữa các đơn vị trong Tổng Công ty VNPT Vinaphone, hạn chế tối đa xung đột kênh bán hàng liên quan đến khách hàng quốc tế, tránh để đối thủ lợi dụng, ảnh hưởng tới doanh thu của dịch vụ kênh quốc tế. (Quyết định công nhận: số 1697/QĐ-VNPT-VNP-CL ngày 28/12/2018).

9) Giải pháp đề Tổng Công ty Dịch vụ Viễn thông VNPT-VNP chuyên ngoại tệ thu được từ kinh doanh dịch vụ viễn thông Quốc tế về Tập đoàn VNPT. (Quyết định số: QĐ số 3538/QĐ-VNPTI-HTKTTTC ngày 14/11/2018 của Công ty Viễn thông Quốc tế).

#### **d) Công tác chăm lo đời sống cán bộ, nhân viên:**

Là Giám đốc Công ty, tuân luôn ý thức thành công của đơn vị là công sức của tập thể CBCNV, do đó tôi luôn quan tâm đến việc chăm lo đời sống vật chất, tinh thần cho CBCNV. Tổ chức thăm hỏi, động viên và chia sẻ, hỗ trợ CBCNV khi bản thân họ và gia đình có khó khăn; tổ chức các hoạt động tập thể nhằm gắn kết giữa các tập thể, cá nhân trong Công ty, từ đó hiểu rõ hơn tâm tư, tình cảm của CBCNV để kịp thời động viên, khích lệ và hỗ trợ giải quyết khó khăn nếu có.

#### **e) Công tác xây dựng Đảng và các đoàn thể, công tác tham gia xây dựng xã hội, từ thiện:**

Là Bí thư Đảng ủy Công ty, tôi cùng Ban Chấp hành Đảng bộ lãnh đạo đơn vị thực hiện tốt mọi chủ trương, chính sách của Đảng, pháp luật của Nhà nước, hoàn thành tốt nhiệm vụ công tác Đảng trong doanh nghiệp. Đảng bộ công ty liên tục được Đảng ủy cấp trên công nhận là Đảng bộ trong sạch vững mạnh.

Đối với các tổ chức đoàn thể, tôi luôn tạo điều kiện thuận lợi để tổ chức Công đoàn, Đoàn thanh niên hoạt động theo đúng quy định trong Điều lệ của mỗi tổ chức; xây dựng khối đoàn kết, thống nhất, tạo sức mạnh tập thể hoàn thành tốt mọi nhiệm vụ được giao.

## **II. NHỮNG HÌNH THỨC ĐÃ ĐƯỢC KHEN THƯỞNG:**

### **1. Danh hiệu thi đua:**

<b>Năm</b>	<b>Danh hiệu thi đua</b>	<b>Số, ngày, tháng, năm của quyết định công nhận danh hiệu thi đua, cơ quan ban hành</b>
------------	--------------------------	--

		<b>quyết định</b>
2014	Chiến sỹ thi đua cơ sở	Quyết định số: 3400/QĐ-VNPTI-TCCBLĐ, ngày 24/12/2014 của Công ty Viễn thông Quốc tế.
2015	Chiến sỹ thi đua cơ sở CSTĐ Bộ TT&TT (giai đoạn 2013-2015)	Quyết định số: 3464/QĐ-VNPTI-TCCBLĐ, ngày 17/12/2015 của Công ty Viễn thông Quốc tế. QĐ số: 1248/QĐ-BTTTT ngày 18/7/2016 của Bộ TT&TT.
2016	Chiến sỹ thi đua cơ sở	Quyết định số: 5025/QĐ-VNPTI-NS, ngày 19/12/2016 của Công ty Viễn thông Quốc tế.
2017	Chiến sỹ thi đua cơ sở Chiến sỹ thi đua toàn quốc	Quyết định số: 58/QĐ-VNPTI-NS, ngày 05/01/2018 của Công ty Viễn thông Quốc tế. Quyết định số: 72/QĐ-TTg, ngày 16/01/2018 của Thủ tướng Chính phủ.
2018	Chiến sỹ thi đua cơ sở	Quyết định số: 239/QĐ-VNPTI-THNS, ngày 25/01/2019 của Công ty Viễn thông Quốc tế.

## **2. Hình thức khen thưởng:**

<b>Năm</b>	<b>Hình thức khen thưởng</b>	<b>Số, ngày, tháng, năm của quyết định, cơ quan ban hành quyết định</b>
2014	Huân chương lao động Hạng Ba.	QĐ số: 2915/QĐ-CTN ngày 11/11/2014 của Chủ tịch nước.
	Bằng khen Bộ TT&TT	QĐ số: 882/QĐ-BTTTT ngày 30/6/2015 của Bộ Thông tin Truyền thông.
2015	Bằng khen Tập đoàn	QĐ số: 392/QĐ-VNPT-CLG, ngày 04/4/2016 của Tập đoàn Bru chính Viễn thông Việt Nam.
2016	Bằng khen Bộ TT&TT	QĐ số: 1083/QĐ-BTTTT, ngày 04/7/2017 của Bộ TT&TT.
2017	Bằng khen Tập đoàn	QĐ số: 428/QĐ-VNPT-CLG ngày 27/04/2018 của Tập đoàn Bru chính Viễn thông Việt Nam.
2018	Đề nghị Bằng khen Bộ TT&TT	QĐ số: /QĐ-BTTTT ngày / /2019 của Bộ Thông tin Truyền thông.

– Đảng viên đủ tư cách, hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ năm 2014, 2015, 2016, 2017, 2018.

– Đoàn viên công đoàn xuất sắc năm: 2014, 2015, 2016, 2017, 2018.



Xin trân trọng cảm ơn./.

**XÁC NHẬN CỦA ĐƠN VỊ**

**NGƯỜI VIẾT BÁO CÁO**

**Lâm Quốc Cường**

**XÁC NHẬN CỦA TỔNG CÔNG  
TY DỊCH VỤ VIỄN THÔNG**

**XÁC NHẬN CỦA TẬP ĐOÀN  
BƯU CHÍNH VIỄN THÔNG VIỆT NAM**

**XÁC NHẬN CỦA ĐƠN VỊ TRÌNH KHEN THƯỞNG**