



AM TƯỜNG CÔNG NGHỆ - THẤU HIỂU THÔNG TIN



**BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN**

**2012**



BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN  
**2012 ANNUAL REPORT**

---

# MỤC LỤC

## **Thông điệp**

- *Tầm nhìn*
  - *Sứ mạng*
  - *Giá trị cốt lõi*
  - *Thông điệp của Chủ tịch Hội đồng Quản trị*
- 

## **Giới thiệu về công ty**

- *Tóm tắt lịch sử hình thành và phát triển*
  - *Các cột mốc đáng nhớ*
  - *Lĩnh vực hoạt động*
  - *Sơ đồ tổ chức*
  - *Giới thiệu HĐQT – Ban Kiểm soát – Kế toán trưởng – Ban Điều hành*
- 

## **Các giải thưởng/ Thành tích nổi bật/ Đối tác**

- *Các giải thưởng/ Thành tích nổi bật/ Đối tác*
  - *9 sự kiện tiêu biểu trong năm*
- 

## **Báo cáo của Hội đồng Quản trị**

### **Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc**

### **Báo cáo của Kiểm toán**

- *Báo cáo kiểm toán*
  - *Bảng cân đối kế toán*
  - *Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh*
  - *Báo cáo lưu chuyển tiền tệ*
  - *Thuyết minh báo cáo tài chính*
- 

## **Thông tin Cổ đông và Quản trị công ty**

- *Hoạt động của Hội đồng quản trị*
  - *Hoạt động của Ban Kiểm soát*
  - *Thông tin về quá trình thay đổi vốn, cổ đông, cổ phần, cổ phiếu và niêm yết trên sàn UPCOM*
  - *Hoạt động của Ban Cổ đông*
- 

## **Hoạt động cộng đồng và văn hóa công ty**



# **THÔNG ĐIỆP**

## TÂM NHÌN

**“Xây dựng HPT trở thành công ty dịch vụ CNTT, Truyền thông và phát triển phần mềm đẳng cấp quốc tế”**

## SỨ MẠNG

**“Thấu hiểu và phát triển những ứng dụng công nghệ tiên tiến trong lĩnh vực CNTT và Truyền thông cho khách hàng tại Việt Nam và quốc tế vì sự phồn vinh của khách hàng, của HPT và của Việt Nam”**

*HPT mong muốn trở thành một tổ chức văn minh hiện đại có năng lực phát triển mạnh mẽ, thành công và thịnh vượng, là niềm tự hào của tri thức Việt Nam trong công cuộc hội nhập toàn cầu hóa, là môi trường cho nhân tài phát triển, xứng đáng là một trong những trụ cột kinh tế kỹ thuật của Việt Nam.*

## **GIÁ TRỊ CỐT LÕI**

**Chính trực - Cam kết**

**Tận tụy với khách hàng**

**Chuyên nghiệp**

**Tinh thần đồng đội**

**Nhân bản - Hải hòa**

# THƯ CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

*Kính thưa các Quý vị Cổ đông,*

*Năm 2012 đã đi qua, hôm nay chúng ta lại có dịp gặp mặt để cùng nhau đánh giá lại một năm lao động vất vả của tập thể Ban lãnh đạo, cán bộ nhân viên công ty HPT, cùng nhau rút ra những kinh nghiệm quý báu trong lãnh đạo điều hành và trong quản trị kinh doanh để cùng nhau xây dựng chiến lược cho công ty bước vào tương lai một cách vững vàng, xác định những mục tiêu nhiệm vụ cụ thể cho năm 2013 và những năm tiếp theo.*



*Thay mặt Hội đồng Quản trị và Ban Lãnh đạo, tôi xin chân thành cảm ơn Quý Cổ đông công ty trong suốt một thời gian dài đã tin tưởng, ủng hộ, động viên và sát cánh cùng HPT trên mỗi bước đường phát triển của công ty. Chính những kỳ vọng và chia sẻ của Quý vị là nguồn động viên khích lệ to lớn cho tập thể cán bộ nhân viên công ty, thúc giục chúng tôi ngày đêm trăn trở để HPT vượt qua khó khăn hoàn thành nhiệm vụ.*

*Các Quý vị Cổ đông thân mến, năm 2012 vừa qua thực sự là một năm thử thách với HPT. Ngay từ đầu năm, chúng ta đã biết trước những khó khăn thách thức, đã cẩn trọng trong việc lập kế hoạch kinh doanh, song tình hình thực tế đã diễn ra khó khăn hơn rất nhiều. Trong báo cáo của Hội đồng Quản trị đã nêu khái quát tình hình kinh tế xã hội và tình hình thị trường ngành Công nghệ Thông tin (CNTT) năm 2012, nền kinh tế Việt Nam đã chạm đáy phát triển, rất nhiều doanh nghiệp bị lỗ phải giải thể, đầu tư cho CNTT sụt giảm, cạnh tranh trong cung cấp giải pháp dịch vụ CNTT ngày càng khốc liệt và khó lường, nguồn nhân lực CNTT thiếu hụt chuyên gia lành nghề và biến động liên tục... Mặc dù chỉ số lạm phát không cao, trị giá đồng tiền ổn định, lãi suất cho vay giảm nhưng kinh tế khó khăn làm cho hầu hết các doanh nghiệp đều phải nỗ lực tìm mọi phương cách để duy trì sản xuất kinh doanh và điều chỉnh giảm các chỉ tiêu kinh tế. Ngay như Chính phủ,*



hồi đầu năm 2012 trình Quốc hội chỉ tiêu GDP là từ 6% - 6,5%, nhưng đến giữa năm cũng đã xin giảm xuống còn từ 5% - 5,5%, và cuối cùng GDP đạt 5,03%.

### **HPT nỗ lực vượt khó hoàn thành các chỉ tiêu kinh tế điều chỉnh**

Trước tình hình kinh tế khó khăn, Hội đồng Quản trị và Ban Lãnh đạo công ty đã đề ra nhiều biện pháp khắc phục khó khăn, đã rà soát lại kế hoạch kinh doanh và đề xuất giảm các chỉ tiêu kinh tế, triển khai công tác tái cấu trúc bộ máy, cắt giảm chi phí.

Năm 2012, mặc dù phải tái cấu trúc tinh gọn bộ máy nhưng HPT vẫn kiên trì đầu tư cho các hướng giải pháp, công nghệ, dịch vụ chuyên sâu, đầu tư cho nguồn nhân lực kỹ thuật, kiên định xây dựng “Bản sắc Phần mềm và Dịch vụ HPT”. Đội ngũ chuyên gia kỹ thuật HPT là niềm tự hào của HPT, chúng ta đã làm chủ được những công nghệ tiên tiến nhất có khả năng tư vấn và xây dựng hạ tầng CNTT thông minh và an toàn, xây dựng hệ thống quản trị cơ sở dữ liệu lớn, triển khai các ứng dụng dịch vụ đa dạng phức tạp theo yêu cầu của khách hàng. Đội ngũ cán bộ kỹ sư HPT tham gia triển khai nhiều dự án CNTT diện rộng ở khắp mọi miền Tổ quốc, vượt qua bao gian nan vất vả để hoàn thành nhiệm vụ, đem lại niềm tin cho khách hàng. Chúng ta hoàn toàn tự hào rằng HPT chưa bao giờ để dự án, hợp đồng đã ký kết với khách hàng bị thất bại, khách hàng phải chịu thiệt thòi.

Năm 2012, HPT đã chứng minh bước đi đúng đắn khi mở rộng hoạt động ra nước ngoài, mặc dù doanh số còn chưa cao nhưng các dự án từ thị trường nước ngoài đã đem lại hiệu quả kinh tế, khẳng định niềm tin cho các bước đi mở rộng thị trường tiếp theo.

Các hoạt động kinh doanh năm 2012 thực sự vất vả, đội ngũ kinh doanh phải rất quyết liệt để chiến thắng từng dự án, từng hợp đồng với biết bao khó khăn, tỷ lệ lợi nhuận sụt giảm. Môi trường kinh doanh thời buổi kinh tế suy thoái dẫn đến nhiều biểu hiện cạnh tranh không lành mạnh đi ngược lại với bản chất kinh doanh của HPT. Thị trường kinh doanh miền Nam gặp khó khăn nhất, các đơn vị kinh doanh miền Nam đều không đạt được chỉ tiêu như mong đợi, thị trường miền Bắc tuy có nhiều dự án lớn nhưng cạnh tranh khốc liệt, phức tạp hơn.

Bên cạnh những nỗ lực kinh doanh, duy trì và phát triển thị trường, Ban Lãnh đạo công ty cũng rất quan tâm đến việc nâng cao năng lực quản trị, đã triển khai các Hội nghị Cán bộ Quản lý và Hội nghị Cán bộ Kinh doanh, từng bước đẩy mạnh công tác huấn luyện đào tạo, hướng đến mục tiêu phát triển nguồn lực tài giỏi bản lĩnh, chăm nom đời sống vật chất, tinh thần cho cán bộ nhân viên. Trong hoàn cảnh khó khăn kinh tế nhưng mức lương bình quân toàn công ty tăng 15%. Môi trường làm việc được cải thiện, trụ sở mới của công ty khang trang đẹp đẽ, hạ tầng CNTT hiện đại với nhiều ứng dụng tiên tiến đã tạo điều kiện làm việc tốt cho cán bộ nhân viên, đem đến cho công ty một tinh thần mới, khí thế mới vươn lên đạt thành tích cao hơn, góp phần làm cho hình ảnh thương hiệu HPT chuyên nghiệp hơn trong mắt khách hàng, đối tác.

Năm 2012, chúng ta kỷ niệm 10 năm thành lập Chi nhánh Hà Nội trong không khí tung bừng ầm cúng, khẳng định vị thế của chi nhánh HPT Hà Nội trong lòng đối tác, bạn bè và khách hàng. Trong thành phố Hồ Chí Minh, chúng ta đã tổ chức lễ kỷ niệm 18 năm thành lập HPT và khai

trương Văn phòng mới, chúng ta được đón tiếp các vị lãnh đạo Bộ Thông tin Truyền thông, lãnh đạo Thành phố Hồ Chí Minh và nhiều khách hàng, đối tác quan trọng đến với HPT. Buổi lễ này một lần nữa khẳng định sự tin tưởng và quý mến của khách hàng, đối tác và lãnh đạo ngành, lãnh đạo thành phố dành cho HPT chúng ta.

Với những nỗ lực vượt bậc của Ban Lãnh đạo cùng tập thể cán bộ nhân viên cho đến những giờ phút cuối cùng của ngày 31 tháng 12 năm 2012, chúng ta đã đạt được doanh thu 702,2 tỷ VNĐ, đạt 100,3% kế hoạch điều chỉnh, tăng trưởng 5,5% so với năm trước. Lợi nhuận trước thuế 7,6 tỷ VNĐ, đạt 109% kế hoạch, sụt giảm so với năm trước 42,2%. Về nghĩa vụ nộp thuế, HPT đã đóng góp vào ngân sách nhà nước 33 tỷ VNĐ.

Năm 2012, HPT vẫn giữ vững là công ty Công nghệ Thông tin hàng đầu Việt Nam, tại sự kiện thường niên có uy tín của Hội Tin học TP.HCM đánh giá các doanh nghiệp CNTT, HPT đạt danh hiệu Top 5 doanh nghiệp CNTT Việt Nam, Huy chương Vàng và Top 5 Đơn vị Tích hợp Hệ thống, và lần đầu tiên HPT đạt danh hiệu Huy chương Vàng và Top 5 Đơn vị cung cấp Phần mềm – Dịch vụ.

## **Mạnh mẽ tiến bước hoàn thành các mục tiêu chiến lược 2013**

Các Quý vị Cổ đông thân mến,

Hội đồng Quản trị và Ban Lãnh đạo công ty đã có những nhận định về tình hình kinh tế, thị trường năm 2013 với những đánh giá còn tiếp tục khó khăn và có thể còn khó khăn hơn nữa đòi hỏi toàn thể cán bộ nhân viên HPT phải nỗ lực hơn, thông minh, sáng tạo hơn trong lao động sản xuất để phấn đấu hoàn thành các mục tiêu kinh doanh và phát triển doanh nghiệp.

Lấy nền tảng tri thức khoa học công nghệ làm nòng cốt, chúng ta xây dựng các mục tiêu chính của năm 2013 là: (1) Giữ vững vị thế HPT là công ty CNTT hàng đầu Việt Nam, TOP 5 các công ty tích hợp hệ thống, có chiến lược phát triển đến năm 2015 và xa hơn nữa; (2) Đạt doanh thu 800 tỷ VNĐ, lợi nhuận ròng trước thuế 12 tỷ VNĐ, nâng cao hiệu quả sử dụng đồng vốn, xây dựng các chỉ tiêu kinh tế đo lường hiệu quả quản trị; (3) Nâng cao năng lực cạnh tranh để phát triển bền vững, năng lực cạnh tranh thể hiện trong: nguồn nhân lực, quản trị tri thức, quản trị dự án, cung cấp giải pháp – dịch vụ, quản trị tài chính, marketing – truyền thông...; (4) Phát triển thị trường quốc tế, nâng tầm quốc tế trong các hoạt động cung cấp giải pháp, dịch vụ. Tìm tòi sáng tạo phát triển thị trường mới, giải pháp mới, sản phẩm mới; (5) Duy trì, phát triển và làm phong phú văn hóa doanh nghiệp HPT, nâng cao đời sống vật chất, văn hóa tinh thần cán bộ nhân viên HPT, hình ảnh thương hiệu HPT.

HPT tiếp tục khẳng định vị thế là một trong những công ty CNTT hàng đầu Việt Nam, cùng với bản sắc văn hóa “Nhân bản” của con người HPT, với bề dày 18 năm phát triển, với kinh nghiệm và năng lực tài chính, quản lý điều hành của HPT, chúng ta hoàn toàn tin tưởng vào sứ mạng “Thấu hiểu và phát triển những ứng dụng công nghệ tiên tiến trong lĩnh vực CNTT và Truyền thông cho khách hàng tại Việt Nam và quốc tế vì sự phồn vinh của khách hàng, của HPT và của Việt Nam”.

Các mục tiêu nhiệm vụ cụ thể của năm 2013 được HĐQT và Ban Tổng Giám đốc trình bày trong tài liệu này là những nhiệm vụ rất quan trọng, đầy thách thức song cũng rất thú vị, vẻ vang, chắc

chấn sẽ tạo nên những động lực cho tập thể cán bộ nhân viên HPT phấn đấu lập thành tích, khẳng định uy tín thương hiệu HPT, xây dựng và gìn giữ bản sắc văn hóa “Nhân bản” HPT, xây dựng hình ảnh con người HPT là con người năng động, chính trực, có tri thức, có văn hóa và có đời sống vật chất - tinh thần phong phú.

**Kính thưa các Quý vị!**

Hội đồng Quản trị, Ban Điều hành chúng tôi cam kết đoàn kết một lòng, nhạy bén nắm bắt các cơ hội, chỉ đạo điều hành xây dựng tập thể HPT ngày một lớn mạnh, hoàn thành các kế hoạch nhiệm vụ năm 2013, tạo đà phát triển cho các năm tiếp theo, hướng đến tầm nhìn 2015 đưa HPT trở thành Công ty dịch vụ CNTT đẳng cấp quốc tế.

Cho phép tôi gửi lời cảm ơn sâu sắc đến Quý vị Cổ đông, những người đã tin tưởng vào đội ngũ cán bộ nhân viên công ty, tin tưởng vào tương lai HPT mà ủng hộ cho sự nghiệp phát triển của HPT, xin kính chúc các quý vị mạnh khỏe, thành công và hạnh phúc.

Tôi cũng xin được bày tỏ lòng tri ân đến các khách hàng những người đã đồng hành cùng HPT trong suốt 18 năm qua. Sự tin nhiệm và chia sẻ của các quý khách hàng đã giúp cho HPT trưởng thành như ngày hôm nay. Tôi cũng xin chân thành cảm ơn các đối tác, bạn bè, các cơ quan quản lý Nhà nước đã đồng viên và hỗ trợ HPT trong nhiều năm vừa qua.

Nhân tố quyết định cho sự thành công của HPT, đó chính là tập thể cán bộ nhân viên công ty HPT. Từ trái tim mình, tôi xin cảm ơn tất cả các bạn, những con người HPT đã hết mình vì sự nghiệp công ty, vì sức sống HPT trong suốt 18 năm qua. Chúng ta hãy cùng nhau đoàn kết, chung sức, chung lòng vượt qua mọi gian khó, quyết xây dựng HPT ngày một vững mạnh và thịnh vượng.

Chúng ta lạc quan tin tưởng rằng, HPT sẽ vượt qua năm 2013 đầy khó khăn thử thách để đi đến thành công, chuẩn bị tiềm năng phát triển mạnh mẽ cho các năm tiếp theo, xứng đáng là một trong những Công ty dịch vụ CNTT hàng đầu Việt Nam.

Xin trân trọng cảm ơn!



**Chủ tịch HĐQT  
Ngô Vi Đồng**





# **GIỚI THIỆU CÔNG TY**

# LỊCH SỬ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

## 18 năm lịch sử hình thành và phát triển của HPT

*Với định hướng chiến lược: “Thấu hiểu và phát triển những ứng dụng công nghệ tiên tiến trong lĩnh vực công nghệ thông tin và truyền thông cho khách hàng tại Việt Nam và quốc tế vì sự phồn vinh của khách hàng, của HPT và của Việt Nam”, HPT ngày càng khẳng định chỗ đứng và vị thế mạnh mẽ của mình trên thị trường với đội ngũ CBNV chuyên nghiệp và tận tâm nỗ lực phấn đấu xây dựng và phát triển công ty thành công ty hàng đầu trong lĩnh vực CNTT tại Việt Nam.*

Thành lập vào ngày 13/01/1995, HPT đã chọn lựa con đường riêng cho mình trong suốt 18 năm trưởng thành, đó là đầu tư mọi nguồn lực cho sự phát triển công nghệ cao, cung cấp các giải pháp và dịch vụ CNTT tiên tiến với chất lượng cao cho khách hàng. Sự lớn mạnh và các bước phát triển của HPT được ghi dấu qua các giai đoạn đáng nhớ:

### **GIAI ĐOẠN từ 1995 – 1999:**

**Thời kỳ hình thành và xây dựng bản sắc HPT.** Trong những năm đầu đầy thử thách, HPT chú trọng đến việc định hình các định hướng kinh doanh, mục tiêu phát triển, các giải pháp dịch vụ đặc thù của riêng mình cũng như xây dựng bản sắc văn hóa đậm nét nhân văn – niềm tự hào của con người HPT.

### **GIAI ĐOẠN từ 2000 – 2004:**

**Thời kỳ bứt phá vươn lên mạnh mẽ của HPT với sự tăng trưởng mạnh về doanh số và nguồn lực.** Đặc biệt, việc thành lập chi nhánh Hà Nội vào năm 2002 đã đánh dấu sự vươn mình của HPT ra phạm vi toàn quốc. Ngoài việc tham gia vào nhiều dự án ứng dụng CNTT quan trọng cho các cơ quan Chính phủ như Bộ Tài chính, Kho bạc Nhà nước, Tổng cục Thuế, Tổng cục Hải Quan, các Ngân hàng lớn như Ngân hàng Nhà nước, Ngân hàng Công thương... với độ phức tạp cao, đòi hỏi sự am tường chuyên môn đặc thù của ngành, HPT còn đẩy mạnh hợp tác quốc tế thành công khi trở thành đối tác hợp tác ở mức độ cao cấp nhất của các hãng CNTT hàng đầu thế giới như Oracle, HP, IBM, Microsoft...

**Trong lĩnh vực quản lý doanh nghiệp**, HPT cũng ghi dấu ấn mạnh mẽ với việc trở thành đơn vị CNTT đầu tiên tại TPHCM áp dụng thành công hệ thống quản lý chất lượng ISO vào hoạt động sản xuất kinh doanh. Năm 2004 cũng là năm HPT chuyển đổi sang mô hình công ty Cổ phần, sẵn sàng cho giai đoạn phát triển mạnh mẽ tiếp theo.

### **GIAI ĐOẠN từ 2005 đến 2010:**

**Khẳng định vị thế và uy tín của thương hiệu HPT trên thương trường.** HPT luôn giữ vững mức tăng trưởng mạnh về doanh thu và lợi nhuận qua các năm, đội ngũ nhân lực được đào tạo ngày càng chuyên nghiệp, mở rộng mô hình và thị trường làm việc, đáng kể nhất là việc hợp tác quốc tế được đẩy mạnh lên một tầm cao mới.

**Năm 2007, HPT đã công bố hình ảnh chuyên nghiệp và năng động hơn với slogan: “HPT Knowing IT” – “Am tường Công nghệ, Thấu hiểu Thông tin”.** Luôn đặt nhu cầu và lợi ích khách hàng lên cao nhất, HPT thể hiện rõ sự chuyên nghiệp và tận tâm trong cung cách phục vụ chu đáo, trong từng giải pháp hiệu quả và tối ưu.

**Cũng trong giai đoạn này, HPT bắt đầu xây dựng đội ngũ và từng bước tham gia vào thị trường xuất khẩu phần mềm.** Trung tâm phần mềm HPT (Hsoft) được thành lập vào cuối năm 2005 và đến năm 2009, HPT đã hoàn thành việc áp dụng tiêu chuẩn quốc tế CMMi-3 trong quy trình phát triển phần mềm.

**Trong 2 năm liên tiếp 2009 và 2010, HPT vinh dự được nhận bằng khen của UBND Tp.HCM với danh hiệu lao động tập thể xuất sắc.** Ngoài ra, HPT được công nhận nằm trong Top 5 Công ty Công nghệ thông tin hàng đầu Việt Nam, đạt Huy chương vàng đơn vị Tích hợp hệ thống...

Năm 2010 cũng là thời điểm cổ phiếu HPT chính thức niêm yết trên sàn giao dịch UPCOM, HPT đã và đang được cổ đông và Nhà đầu tư đánh giá cao trong lĩnh vực CNTT của Việt nam.

# LỊCH SỬ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

## **GIAI ĐOẠN từ 2011 trở đi:**

**Đổi mới để phát triển.** HPT đã thực hiện thay đổi mạnh mẽ về cơ cấu và tổ chức khi Hội đồng Quản trị chuyển giao công tác lãnh đạo, điều hành công ty cho đội ngũ cán bộ kế nhiệm. HPT cũng đẩy mạnh hơn các hoạt động nhằm xây dựng “Bản sắc phần mềm và dịch vụ” thể hiện qua việc hợp tác với các đối tác chuyên sâu trong mảng phần mềm và dịch vụ (SAS, Oracle, IBM Software...), điều chỉnh cơ cấu, xây dựng các chính sách... nhằm tăng tỉ trọng, tăng chất lượng và đa dạng hóa các giải pháp phần mềm và dịch vụ.

**Về mở rộng thị trường,** ngoài việc thành lập Chi nhánh Đà Nẵng để mở rộng cơ hội kinh doanh tại thị trường rất tiềm năng ở miền Trung, HPT cũng bắt đầu tham gia vào các dự án ở thị trường ngoài nước. Dự án Ngân hàng Nhà nước Campuchia (NBC) là dự án đầu tiên mà HPT thực hiện thành công ở nước ngoài, mở đầu cho những hoạt động, những cơ hội tiếp theo tại thị trường Campuchia, Lào, Singapore... trong tương lai.

**Năm 2011,** HPT tiếp tục giữ vị trí “Top 5 Công ty CNTT hàng đầu Việt Nam” và “Huy chương vàng Tích hợp hệ thống”. Bên cạnh đó, HPT cũng đã xuất sắc nhận được những giải thưởng uy tín, giá trị như “Giải thưởng Doanh nghiệp cung cấp dịch vụ giá trị gia tăng tiêu biểu năm 2011”; “Top 500 doanh nghiệp tư nhân lớn nhất Việt Nam”; “Doanh nghiệp Sài Gòn tiêu biểu”. Vào dịp kỷ niệm 16 năm thành lập, công ty HPT đã vinh dự được nhận bằng khen của Thủ tướng Chính phủ về thành tích đóng góp cho sự nghiệp phát triển CNTT Việt Nam.

**Năm 2012** là năm có nhiều thách thức với nền kinh tế Việt Nam, HPT cũng như nhiều doanh nghiệp CNTT gặp rất nhiều khó khăn khi thị trường dịch vụ CNTT bị suy giảm, cạnh tranh gay gắt. Song với tinh thần vượt qua khó khăn, tập thể cán bộ nhân viên HPT đã năng động nhạy bén điều chỉnh chiến lược ngắn hạn, tập trung đầu tư năng lực chuyên sâu về công nghệ và tri thức, HPT đã vượt qua khó khăn, tiếp tục được công nhận là “Đơn vị Tích hợp hệ thống hàng đầu Việt Nam”, “Top 5 và Huy chương vàng Đơn vị cung cấp Phần mềm – Dịch vụ”. Năm 2012 HPT vẫn đạt hiệu quả về lợi nhuận, đạt doanh số 702 tỷ VNĐ, hoàn thành kế hoạch điều chỉnh và tăng trưởng 5,5% so với năm trước.

Vừa qua, kỷ niệm 18 năm thành lập, tập thể cán bộ nhân viên HPT vui mừng được làm việc trong một môi trường mới khang trang hiện đại. Trụ sở mới của HPT tọa lạc ở tầng 9 tòa nhà Paragon, số 3 Nguyễn Lương Bằng, Quận 7, thuộc khu vực đô thị mới Phú Mỹ Hưng với cảnh quan thiên nhiên tươi xanh, rộng rãi, với thiết kế hiện đại, được trang bị đầy đủ công nghệ tiên tiến cho cán bộ nhân viên làm việc, đáp ứng yêu cầu phát triển của HPT và tạo điều kiện phục vụ khách hàng chu đáo hơn, chuyên nghiệp hơn.



**18 năm hình thành và phát triển, 18 năm đương đầu cùng bao thử thách và khó khăn, HPT đã thực sự trưởng thành và là doanh nghiệp dịch vụ CNTT có uy tín, góp phần vào sự phát triển và thành công của khách hàng, của lĩnh vực CNTT tại Tp.HCM nói riêng và Việt nam nói chung. Nhờ những nỗ lực đó, HPT đã 8 năm liền được vinh dự nhận bằng khen của chính quyền thành phố về thành tích xuất sắc trong lĩnh vực CNTT. Niềm tự hào và những thành công vừa qua sẽ càng thôi thúc tập thể CBNV Công ty HPT không ngừng phấn đấu nhằm đạt được mục tiêu chiến lược “Xây dựng HPT trở thành công ty dịch vụ CNTT - Truyền thông và phát triển phần mềm đẳng cấp quốc tế” mà Ban lãnh đạo đã đặt ra.**

# CÁC CỘT MỐC ĐÁNG NHỚ

## 1995

- Thành lập Công ty với tên đăng ký Việt Nam là Công ty TNHH Dịch vụ Công nghệ Tin học HPT, tên giao dịch quốc tế là High Performance Technology Co. Ltd. HCMC, viết tắt là HiPT, trụ sở đặt tại 63 Đinh Tiên Hoàng, Q.1, Tp.HCM, vốn điều lệ ban đầu là 400,000,000 VNĐ (bốn trăm triệu đồng), Giám đốc Công ty là ông Ngô Vi Đồng.
- Chọn HP là đối tác chiến lược.
- Chọn ngày 13/1/1995 làm ngày sinh nhật công ty

## 1996

- Khai trương Trung tâm Kỹ thuật HiPT tại 178B Nguyễn Văn Trỗi, Q.Phú Nhuận, Tp.HCM

## 1998

- Chuyển trụ sở chính từ 63 Đinh Tiên Hoàng, Quận 1, Tp. HCM về 165 Pasteur, Quận 3, Tp.HCM
- Tăng vốn điều lệ từ 400,000,000 VNĐ (Bốn trăm triệu đồng) lên 1,000,000,000 VNĐ (Một tỷ đồng)

## 1999

- Bắt đầu triển khai các hoạt động phát triển kinh doanh dự án, mở rộng hoạt động tại thị trường Hà Nội
- Mở rộng quan hệ với các đối tác quốc tế: Cisco, Microsoft, Oracle...

## 2000

- HPT là công ty CNTT đầu tiên tại Tp.HCM đạt chứng chỉ chất lượng ISO9002 áp dụng cho tất cả các mặt hoạt động của công ty

## 2001

- Đổi tên giao dịch quốc tế từ “High Performance Technology Co. Ltd. HCMC” thành “HPT Vietnam Co. Ltd.”, viết tắt là HPT, thay đổi logo công ty.
- Tăng vốn điều lệ lên 04 tỷ đồng.
- Khai trương “Trung tâm Công nghệ Tin học HPT” tại 60-62 Nguyễn Văn Trỗi, Q. Phú Nhuận, Tp.HCM

## 2002

- Khai trương Chi nhánh HPT Hà Nội tại 133 Bùi Thị Xuân, Q.Hai Bà Trưng, Hà Nội
- Doanh thu vượt 100 tỷ đồng (đạt 114 tỷ đồng, tương đương 8.2 triệu USD)

## 2003

- Tăng vốn điều lệ từ 4,000,000,000 VNĐ (Bốn tỷ đồng) lên 10,000,000,000 VNĐ (Mười tỷ đồng)
- Trở thành đối tác chính thức Premier Business Partner của Cisco.

## 2004

- Chuyển đổi hình thức Công ty Trách nhiệm Hữu hạn thành Công ty Cổ phần với tên gọi là Công ty Cổ phần Dịch vụ Công nghệ Tin học HPT do ông Ngô Vi Đồng là Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc.
- Chuyển trụ sở chính từ 165 Pasteur, Quận 3, Tp.HCM về 60 Nguyễn Văn Trỗi, Q. Phú Nhuận, Tp.HCM.
- Hoàn thành bản Điều lệ Công ty, một tài liệu quan trọng làm nền tảng cho sự phát triển bền vững của HPT

## 2005

- Tăng vốn điều lệ lên 15 tỷ đồng.
- Thành lập Trung tâm Phần mềm HPTSoft
- Trở thành đối tác vàng (Gold Certified Partner) của Microsoft

## 2006

- Tăng vốn điều lệ lên 20 tỷ VNĐ
- Trở thành đối tác cao cấp (Certified Advantage Partner) của Oracle.
- Trang web của HPT thay đổi địa chỉ tại: [www.hpt.vn](http://www.hpt.vn)

# CÁC CỘT MỐC ĐÁNG NHỚ

## 2007

- Thay đổi hệ thống nhận dạng thương hiệu mới
- Tăng vốn điều lệ lên 36 tỷ đồng.
- Cổ phiếu HPT chính thức niêm yết trên OTC
- Thành lập Trung tâm Giải pháp Microsoft
- Trở thành đối tác chiến lược (Premier Business Partner) của IBM.

## 2008

- Chuyển trụ sở Chi nhánh Công ty HPT tại Hà Nội về địa chỉ 123 Xã Đàn, Q.Đống Đa, Hà Nội
- Tăng vốn điều lệ lên 38.4 tỷ đồng.

## 2009

- HPT vượt chỉ tiêu về doanh số và lãi ròng: doanh số đạt 702 tỷ đồng, tăng trưởng 55,65% và lợi nhuận ròng tăng hơn 118,69% so với năm 2008. Đặc biệt lần đầu tiên lợi nhuận đạt hơn 1 triệu USD
- Đạt chứng nhận CMMi 3 trong việc phát triển phần mềm

## 2010

- Bổ nhiệm Ông Đinh Hà Duy Linh làm Tổng Giám đốc Công ty HPT từ ngày 01/01/2011
- Nâng vốn điều lệ lên gần 60 tỷ đồng.
- Hoàn thành xuất sắc chỉ tiêu kinh tế năm 2010 với doanh số đạt 801 tỷ VNĐ, lãi ròng trước thuế đạt 31,8 tỷ VNĐ tăng trưởng 27,2% so với năm 2009
- Trung tâm Dịch vụ khách hàng HPT lần đầu tiên chạm mốc doanh số 1 triệu USD, đóng góp quan trọng vào hiệu quả kinh tế chung của công ty
- HPT lần đầu tiên thắng thầu ở nước ngoài với dự án “Hệ thống thanh toán liên ngân hàng” của Ngân hàng Quốc gia Campuchia (NBC). Tổng giá trị hợp đồng lên tới gần 3 triệu USD.

## 2011

- Doanh nghiệp đạt giải thưởng dịch vụ giá trị gia tăng tiêu biểu (Sở TT-TT Tp.HCM); Top 5 Công ty CNTT hàng đầu Việt Nam (HCA); Top 5 Đơn vị cung cấp dịch vụ Tích hợp hệ thống hàng đầu Việt Nam (HCA); Huy chương vàng Đơn vị cung cấp dịch vụ Tích hợp hệ thống (HCA); Top 500 Doanh nghiệp Tư nhân lớn nhất Việt Nam
- Đánh dấu chặng đường phát triển mới của HPT về mặt tổ chức khi HPT ra mắt bộ máy điều hành mới được trẻ hóa nhưng cũng đầy bản lĩnh và kinh nghiệm. Sự thay đổi này cũng đồng nghĩa với việc từ đây, Hội đồng Quản trị sẽ thực thi đúng vai trò của mình đó là hoạch định chiến lược, định hướng đầu tư phát triển dài hạn, tư vấn, tham mưu và hỗ trợ Ban Điều hành trong các mặt hoạt động chung của công ty.
- Năm khẳng định “Bản sắc Phần mềm và Dịch vụ của HPT” với nhiều hoạt động tập trung cho mục tiêu chiến lược này. Đẩy mạnh hợp tác với SAS, IBM, Oracle... trong mảng phần mềm và dịch vụ.
- Mở rộng thị trường tại khu vực miền Trung bằng hoạt động thành lập Văn phòng Chi nhánh Đà Nẵng vào tháng 12/2011.
- Tiếp tục đẩy mạnh thị trường quốc tế, đặc biệt là thị trường Campuchia. Triển khai thành công dự án Ngân hàng Quốc gia Campuchia, được khách hàng và đối tác đánh giá cao.

## 2012

- Tăng Vốn Điều lệ từ 59,9 tỷ lên 68,6 tỷ đồng.
- Giữ vững danh hiệu Top 5 và Huy chương vàng Đơn vị cung cấp dịch vụ Tích hợp hệ thống. Khẳng định danh hiệu Top 5 và Huy chương vàng Đơn vị cung cấp Phần mềm – Dịch vụ.
- HPT chính thức di dời văn phòng đến môi trường làm việc mới tại Tầng 9, Tòa nhà Paragon, P. Tân Phú, Q.7 với thiết kế sang trọng tại Khu đô thị hiện đại bậc nhất tại TPHCM vào dịp kỷ niệm 18 năm thành lập công ty.
- Đạt hiệu quả về lợi nhuận: doanh số 702 tỷ VNĐ, hoàn thành kế hoạch điều chỉnh và tăng trưởng 5,5% so với năm trước.
- Chi nhánh Hà Nội tròn 10 năm thành lập với những thành tích nổi bật về quản trị, kinh doanh, khẳng định vị thế của HPT tại thị trường phía Bắc.
- Ký kết và triển khai thành công các dự án quan trọng về Phần mềm – Dịch vụ như ECM, IDM, hệ thống máy chủ, Trung tâm dữ liệu (DC) cho nhiều khách hàng lớn: Ngân hàng Vietinbank, MHB, SHB, Times Square, Tổng cục Hải Quan, Đại học An Giang...
- Tiếp tục phát triển, nâng cao vị thế của HPT đối với các đối tác CNTT hàng đầu thế giới: trở thành đối tác cấp cao nhất (LAR) của Microsoft và Đối tác Bạc (Silver Partner) của Cisco.

## TÍCH HỢP HỆ THỐNG

Với hơn 18 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực Tích hợp hệ thống cùng cam kết “luôn đồng hành với khách hàng” và phương châm “đặt lợi ích của khách hàng lên trên hết”, các dự án tích hợp hệ thống do HPT thực hiện luôn mang lại hiệu quả và được khách hàng đánh giá cao. Khách hàng của HPT trong mảng tích hợp hệ thống rất đa dạng, hoạt động trong nhiều ngành nghề, nhiều lĩnh vực khác nhau. Đó là các Cơ quan Nhà nước và Chính phủ; các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực Tài chính, Ngân hàng, Bảo hiểm, Viễn thông, Truyền thông, Giáo dục; các doanh nghiệp trong và ngoài lãnh thổ Việt Nam.

Các giải pháp về CNTT tổng thể và cốt lõi mà HPT có năng lực tích hợp hệ thống và triển khai:

### 1. Giải pháp Hạ tầng Công nghệ Thông tin

- Hạ tầng Trung tâm dữ liệu
- Hạ tầng mạng
- Hệ thống máy chủ và lưu trữ
- Cơ sở dữ liệu
- Ảo hóa và điện toán đám mây
- Truyền thông hợp nhất
- ...

### 2. Giải pháp An toàn Thông tin

- Quản lý an toàn an ninh thông tin
- Giám sát an ninh thông tin (SIEM)
- Bảo mật hạ tầng CNTT

### 3. Giải pháp Phân tích Thông tin (BI&A)

- Tích hợp và làm sạch dữ liệu
- Xây dựng kho dữ liệu hợp nhất

- Hệ thống báo cáo thông minh
- Dự báo trong kinh doanh

#### **4. Giải pháp Quản lý Dịch vụ Công nghệ Thông tin**

- Quản lý dịch vụ CNTT (ITSM)
- Quản lý hệ thống mạng tập trung (MMC)
- Quản lý ứng dụng và dịch vụ hạ tầng CNTT

#### **5. Giải pháp Điều hành và Quản trị Doanh nghiệp**

- Quản trị nội dung doanh nghiệp (ECM)
- Quản lý quy trình kinh doanh (BPM)

#### **6. Dịch vụ Công nghệ thông tin**

- Đào tạo
- Tư vấn
- Đánh giá lỗ hổng bảo mật
- Tối ưu hiệu suất hoạt động
- Bảo trì hệ thống định kỳ
- Triển khai nâng cấp hệ thống
- Triển khai và quản trị dự án

## PHÁT TRIỂN PHẦN MỀM VÀ CÁC DỊCH VỤ PHẦN MỀM

Mục tiêu chiến lược của HPT là quyết tâm trở thành đơn vị cung cấp phần mềm và dịch vụ có bản sắc, có chất lượng, có sự khác biệt để khẳng định vị thế và nâng cao năng lực cạnh tranh. Trung tâm phần mềm HPT (Hsoft) được thành lập từ năm 2005 và là một trong số ít công ty phần mềm ở Việt nam thực hiện việc quản lý và sản xuất phần mềm theo tiêu chuẩn quốc tế CMMi cấp độ 3 và hệ thống bảo mật thông tin ISO 27001.

Hiện tại, HPT chuyên cung cấp các dịch vụ phần mềm và phần mềm đóng gói cho thị trường trong và ngoài nước (Nhật Bản và Mỹ). Trong đó tập trung vào các giải pháp quản trị doanh nghiệp và quản lý, phát triển nguồn nhân lực.

### 1. Phát triển phần mềm đóng gói

- Quản trị nguồn Nhân lực HPT-HRM
- Quản lý công việc.

### 2. Gia công phát triển phần mềm và dịch vụ phần mềm

- Các dịch vụ gia công phần mềm (outsourcing)
- Phát triển những ứng dụng cho các phần mềm chuyên ngành như dịch vụ phân phối, bán lẻ, bảo hiểm
- Dịch vụ kiểm tra chất lượng sản phẩm phần mềm

### 3. Cung cấp giải pháp tích hợp phần mềm chuyên ngành

- Giải pháp tài chính ngân hàng
- Giải pháp xây dựng hệ thống quản trị quan hệ khách hàng CRM

### 4. Cung cấp sản phẩm, giải pháp và dịch vụ phần mềm từ các Hãng phần mềm nổi tiếng Thế giới như: IBM, Microsoft, HP, Oracle...

### 5. Xây dựng website, các ứng dụng trên nền web Framework, Microsoft share point và thương mại điện tử

HPT đã triển khai thành công các dự án phần mềm và dịch vụ phần mềm có quy mô lớn và độ phức tạp cao cho các khách hàng như: Ngân hàng Công thương, Unilever, Eurowindow, Liberty, PTSC... Đối với thị trường nước ngoài, HPT đã xây dựng được hình ảnh và uy tín với các khách hàng Nhật Bản như West Japan Information System, NEC, Daiwa Computer...



## DỊCH VỤ KHÁCH HÀNG

Dịch vụ khách hàng là mảng hoạt động mà HPT bắt đầu triển khai từ năm 1995. Trong mảng hoạt động này, HPT đã tham gia thực hiện dịch vụ kỹ thuật cho nhiều khách hàng là những công ty có quy mô trải rộng trên toàn quốc như Unilever, Sika, Manulife, Prudential, Công ty Chứng khoán Sacombank, Tập đoàn Dầu khí BP, v.v. Từ những ngày đầu thành lập cho đến nay, HPT luôn là đối tác được ủy quyền của các Hãng CNTT hàng đầu thế giới tại Việt Nam, chuyên cung cấp các dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật như:

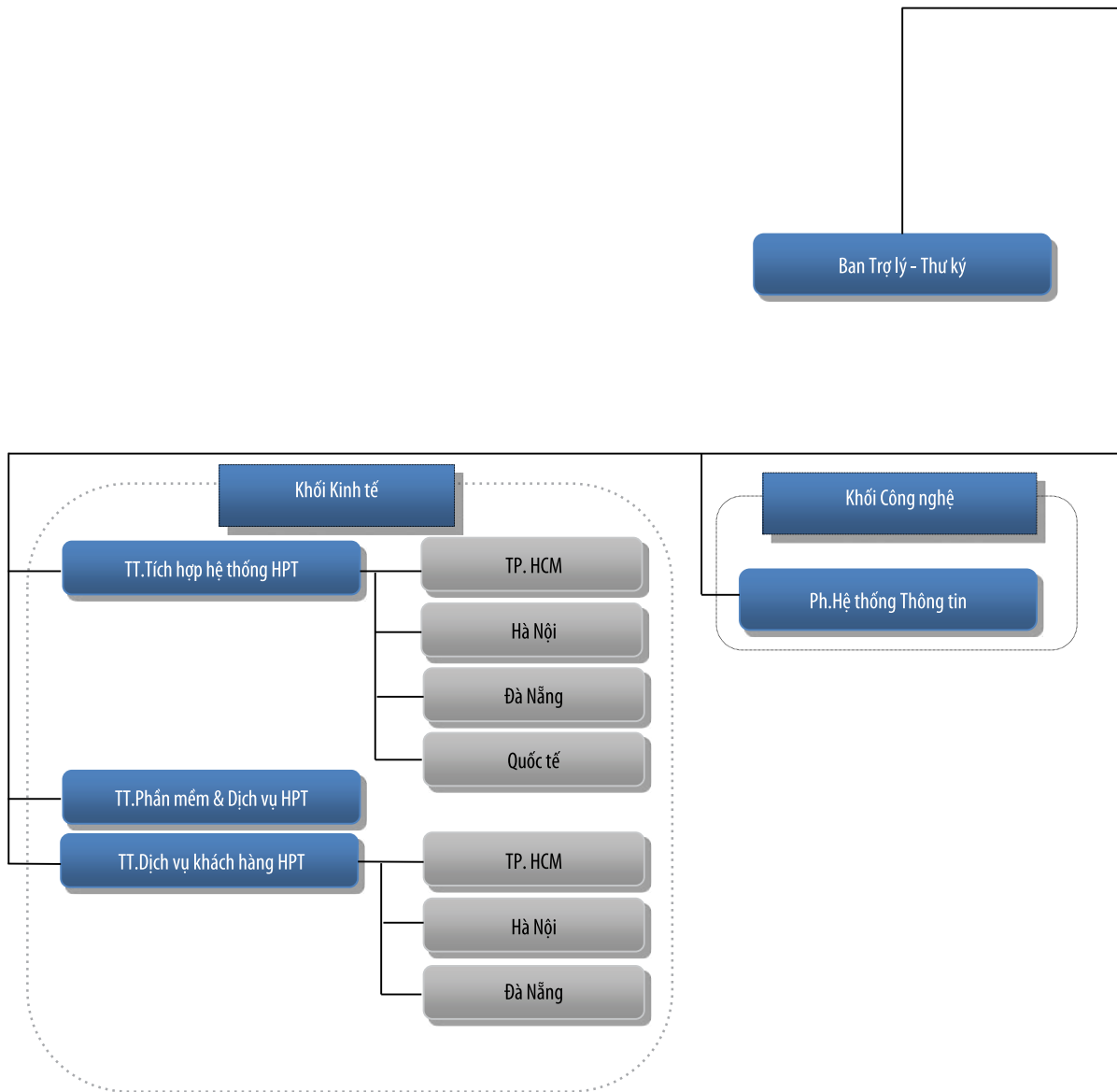
- Dịch vụ bảo hành
- Dịch vụ bảo trì, bảo dưỡng
- Dịch vụ sửa chữa
- Dịch vụ hỗ trợ khẩn cấp, đảm bảo hệ thống thông suốt 24/24
- Dịch vụ cho thuê thiết bị
- Dịch vụ di dời hệ thống
- Dịch vụ cho thuê kỹ sư IT

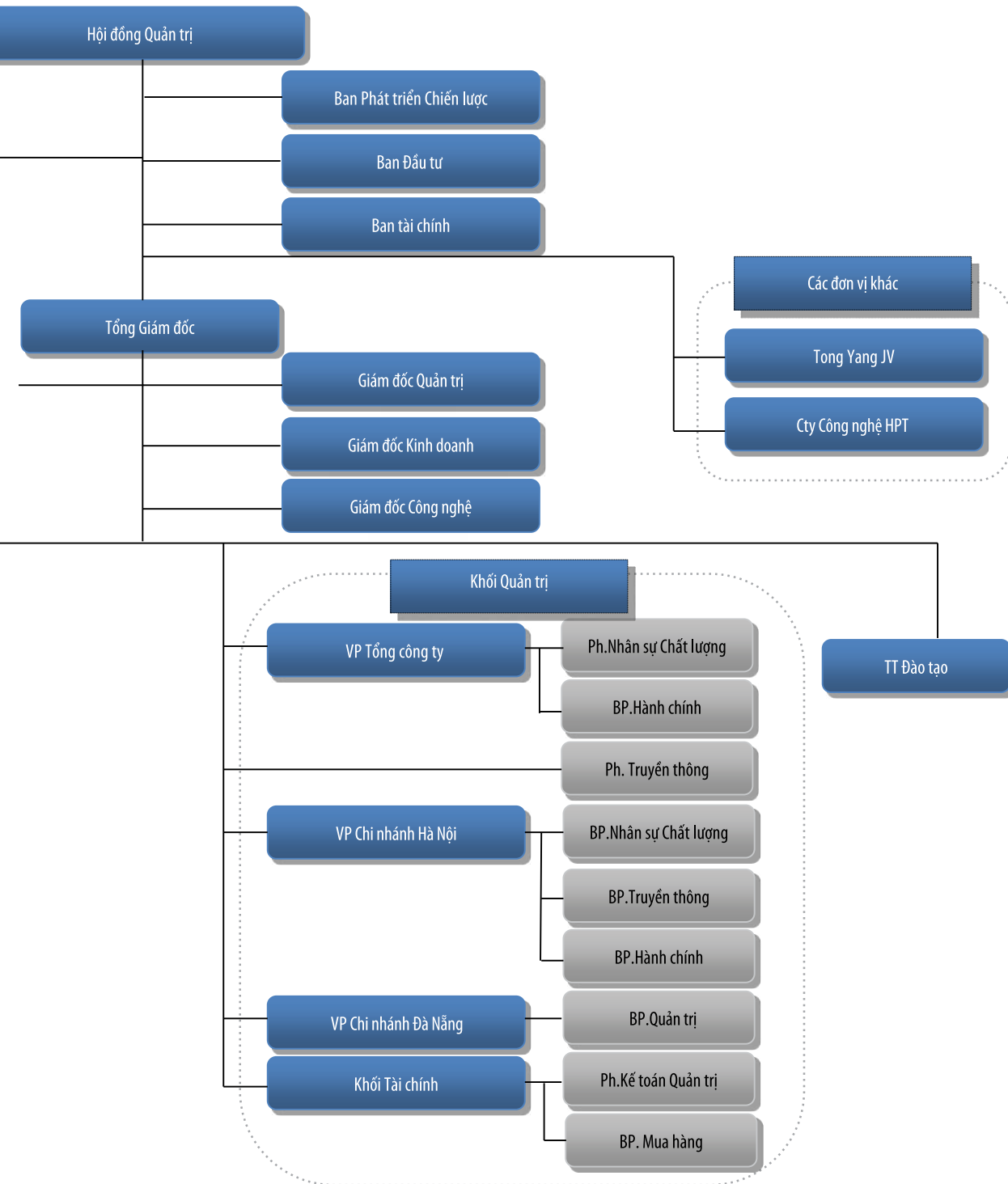
HPT có khả năng thực hiện dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật và bảo hành trên toàn quốc. Bên cạnh đó, HPT còn thực hiện các dịch vụ sửa chữa, nâng cấp hệ thống từ xa. Các dịch vụ của HPT cung cấp rất đa dạng và tùy theo yêu cầu của khách hàng, bảo đảm sự an toàn và vận hành liên tục cho những hệ thống trọng yếu cũng như những hệ thống có yêu cầu kỹ thuật khắt khe nhất.

## LIÊN DOANH, LIÊN KẾT

Bên cạnh các quan hệ hợp tác thông thường, HPT còn phát triển các quan hệ hợp tác dưới hình thức liên doanh với các tập đoàn công nghệ hàng đầu nhằm mở rộng thêm các giải pháp, dịch vụ giá trị gia tăng cho khách hàng. TongYang- HPT là Công ty liên doanh giữa HPT và Tập đoàn TongYang của Hàn Quốc (tập đoàn hàng đầu của Hàn Quốc đạt chuẩn quốc tế về các giải pháp cho các công ty tài chính chứng khoán). Được thành lập vào năm 2008, TongYang-HPT cung cấp, triển khai các ứng dụng phần mềm lõi cho các công ty tài chính, chứng khoán tại Việt nam. Cho đến nay giải pháp của Tong Yang-HPT đã được triển khai cho 07 công ty chứng khoán tại Việt nam và được khách hàng đánh giá cao.

# SƠ ĐỒ TỔ CHỨC





## SƠ ĐỒ TỔ CHỨC HPT 2013



## Giới thiệu **HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

### **1. Ông NGÔ VI ĐỒNG**

#### **Chủ tịch Hội đồng Quản trị**

---

Sinh năm: 1958

Thời gian gắn bó với công ty: 19 năm

Ông Ngô Vi Đồng tốt nghiệp chuyên ngành Kỹ thuật Hệ thống, khoa Máy tính Điện tử trường Đại học Bách Khoa Donetsk, Ukraine (Liên Xô cũ) năm 1982. Ông đã kinh qua các vị trí công tác với vai trò chuyên gia kỹ thuật, thành viên Ban Giám đốc công ty công nghệ hàng đầu Việt nam trước khi thành lập HPT.

Năm 1995 ông cùng một số chuyên gia CNTT thành lập công ty Dịch vụ Công nghệ Tin học HPT và làm Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc công ty đến năm 2010.

Từ năm 2011 đến nay ông Ngô Vi Đồng là Chủ tịch Công ty Cổ phần Dịch vụ Công nghệ Tin học HPT.

Trong suốt thời gian từ ngày thành lập HPT (1995) đến nay ông Ngô Vi Đồng luôn nỗ lực xây dựng và lãnh đạo điều hành công ty qua những chặng đường phát triển của HPT. Ông cùng các cộng sự đã xây dựng HPT trở thành công ty CNTT hàng đầu Việt nam, là công ty phát triển ổn định, tăng trưởng về kinh tế và lợi nhuận, làm chủ công nghệ dịch vụ, đem lại nhiều giá trị vật chất, tinh thần cho nhân viên, cho cổ đông, tạo được uy tín với khách hàng, đối tác và cộng đồng xã hội.

Ông Ngô Vi Đồng còn giữ nhiều vị trí lãnh đạo trong các hiệp hội ngành nghề, tích cực đóng góp cho sự phát triển chung của ngành CNTT và của xã hội cộng đồng. Ông Ngô Vi Đồng được thưởng nhiều bằng khen và giấy khen của chính quyền, đoàn thể và nhiều năm liền đạt danh hiệu cao quý “Doanh nhân Sài gòn tiêu biểu”.

### **2. Bà ĐINH HÀ DUY TRINH**

#### **Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị Trưởng Ban tài chính**

---

Sinh năm: 1968

Thời gian gắn bó với công ty: 19 năm

Bà Đinh Hà Duy Trinh tốt nghiệp trường Đại học Kinh tế TP.HCM loại xuất sắc năm 1991. Ngoài ra, bà còn tham gia các khóa đào tạo chuyên sâu về Tài chính, Quản trị... Bà đã từng đảm nhận vị trí kế toán trưởng tại một số công ty lớn trước khi tham gia vào HPT.

Tham gia vào HPT ngay từ những ngày đầu thành lập, bà đã từng giữ những vị trí như Kế toán trưởng, Phó Giám đốc, Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc tài chính. Hiện nay, Bà là Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Trưởng Ban Tài chính.

Trong suốt quá trình 18 năm công tác, bà là người lãnh đạo, là người đặt nền móng và duy trì toàn bộ hệ thống Tài chính vững chắc của Công ty. Bên cạnh đó, bà còn là Đại diện Ban Lãnh đạo, tham gia vào việc xây dựng các quy trình quản lý chất lượng của công ty từ khi công ty chính thức triển khai hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO từ năm 2000.

Với những đóng góp cho sự phát triển của công ty, năm 2010 bà Đinh Hà Duy Trinh được Chủ tịch Ủy ban nhân dân TP.HCM tặng bằng khen về việc đã hoàn thành tốt nhiệm vụ nhiều năm liên tục.



### **3. Ông ĐINH HÀ DUY LINH**

**Thành viên Hội đồng Quản trị  
Tổng Giám Đốc**

.....

Sinh năm: 1970

Thời gian gắn bó với công ty: 19 năm

Ông Đinh Hà Duy Linh xuất thân là một Giảng viên khoa Vật lý trường ĐH Khoa học Tự nhiên Tp.HCM nhờ vào thành tích tốt nghiệp loại xuất sắc năm 1991, là thành viên sáng lập HPT. Trong hành trình 18 năm tham gia xây dựng HPT, Ông đã trải qua nhiều vị trí công tác khác nhau: cán bộ kỹ thuật, cán bộ kinh doanh, cán bộ quản lý, Giám đốc Trung tâm, Phó Tổng Giám đốc, Tổng Giám đốc.

Ông có nhiều đóng góp quan trọng trong việc phát triển nguồn lực, định hướng, tổ chức thực hiện các hoạt động chuyên môn kỹ thuật công nghệ và kinh doanh, mở rộng quan hệ hợp tác quốc tế. Lĩnh vực Tích hợp Hệ thống, một hoạt động chính của HPT là một trong những thành tích nổi bật nhất của Ông. Trung tâm Tích hợp hệ thống dưới sự dẫn dắt của Ông từ những ngày đầu đã trở thành đơn vị kinh doanh và công nghệ chủ lực, tạo nên thương hiệu cho HPT và liên tục hoạt động bền vững trong suốt quá trình hoạt động của Công ty. Ông cũng tham gia tích cực vào công tác phát triển các thị trường quan trọng: Hà Nội, thị trường nước ngoài. Ông còn tham gia xây dựng hệ thống quản trị, văn hóa công ty một cách tích cực và có hiệu quả cao, góp phần nâng cao giá trị thương hiệu và uy tín của HPT.

Tháng 1/2011, Ông được HĐQT tin tưởng bổ nhiệm làm Tổng Giám đốc, trở thành người trực tiếp điều hành Công ty tiếp tục thực hiện sứ mệnh “đưa HPT trở thành công ty dịch vụ CNTT - truyền thông và phần mềm đẳng cấp Quốc tế”.

### **4. Ông NGUYỄN QUYỀN**

**Thành viên Hội đồng Quản trị**

.....

Sinh năm: 1975

Thời gian gắn bó với công ty: 17 năm

Ông Nguyễn Quyền tham gia vào HPT từ năm 1997 sau khi tốt nghiệp loại giỏi tại Khoa Vật lý - ĐH Khoa học Tự nhiên.

Ông đã góp phần tích cực trong việc thực hiện thành công nhiều dự án triển khai ứng dụng và xây dựng cơ sở hạ tầng CNTT cho các khách hàng quan trọng của HPT cũng như trong việc xây dựng và phát triển đội ngũ cán bộ kỹ thuật, công nghệ của HPT.

Ông đã từng đảm nhiệm nhiều vị trí quan trọng tại HPT như Phó GD Trung tâm Tích hợp hệ thống, Trưởng phòng HTTT,...Hiện nay Ông là thành viên Hội đồng Quản trị và là Giám đốc Quản trị của Công ty.



## Giới thiệu **HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

### **5. Bà HÀN NGUYỆT THU HƯƠNG**

#### **Thành viên Hội đồng Quản trị**

---

Sinh năm: 1970

Thời gian gắn bó với công ty: 19 năm

Bà Hàn Nguyệt Thu Hương tốt nghiệp khoa kinh tế ngoại thương Trường Đại học Ngoại thương Hà nội năm 1991 với nhiều năm kinh nghiệm trong các vị trí trợ lý viện trưởng Viện nghiên cứu Công nghệ Quốc Gia, thư ký trưởng văn phòng đại diện Chương trình Phát triển Liên Hợp Quốc (UNDP TP.HCM) và trợ lý ban giám đốc công ty FPT TP.HCM trước khi trở thành cổ đông sáng lập của công ty HPT năm 1995.

Bà Hương là một trong những người đầu tiên đặt nền móng cho hoạt động quản trị hướng đến chuẩn mực và chuyên nghiệp trong những ngày khởi đầu của Công ty. Bà đã từng kinh qua các vị trí thư ký, kinh doanh, phụ trách xuất nhập khẩu và công tác đối ngoại.

Năm 1999 – 2004 Bà Hương đã điều hành và phát triển phòng dịch vụ sửa chữa của công ty HPT trở thành một Trung Tâm dịch vụ khách hàng chuyên nghiệp. Bằng nhiều loại hình dịch vụ mới mang lại giá trị gia tăng cao cho các khách hàng, Trung tâm Dịch vụ Khách hàng HPT đã góp phần nâng cao lợi thế cạnh tranh cho thương hiệu HPT. Bà Hương phụ trách triển khai xây dựng và thiết lập các hoạt động quản trị khởi đầu cho Chi nhánh HPT Hà nội năm 2002.

Năm 2004-2007: Bà giữ chức vụ Phó giám đốc phụ trách quản trị của chi nhánh HPT Công Nghệ - trực thuộc Tổng công ty HPT. Bà kiêm nhiệm vị trí Trưởng phòng marketing và thống nhất được hoạt động truyền thông và phụ trách triển khai thành công chương trình đổi mới và chuẩn hóa hệ thống nhận diện thương hiệu HPT. Bà Hương đã sáng lập nên tờ nguyệt san nội bộ Hotnews, là công cụ truyền thông nội bộ của Công ty.

Năm 2011: Công ty HPT đã được cấp giấy phép đầu tư dự án Trung tâm Nghiên cứu và ứng dụng CNTT Truyền Thông HPT tại khu Công nghệ cao TP.HCM với sự tham gia của bà Hương trong việc tạo lập và đệ trình dự án với chức vụ trưởng ban đầu tư.

Năm 2012 đến nay Bà giữ chức vụ Giám đốc Trung tâm đào tạo kiêm Trưởng ban đầu tư.

Bà Hương là một trong những người khởi xướng và tích cực tham gia xây dựng, cải tiến nhiều quy trình tác nghiệp trong hoạt động quản trị chất lượng nhằm không ngừng tối ưu và chuẩn hóa hoạt động của Công ty. Bà tích cực tham gia và khuyến khích công tác đào tạo, huấn luyện nâng cao năng lực đội ngũ nhân viên và tư vấn cho công tác quản trị nguồn lực chung.

### **6. Ông NGUYỄN ĐỨC TIẾN**

#### **Thành viên Hội đồng Quản trị**

---

Sinh năm: 1950

Thời gian gắn bó với công ty: 19 năm

Ông Nguyễn Đức Tiến tốt nghiệp Khoa Vật lý, Đại học Tổng hợp nước Cộng hòa Azecbaizan (Liên Xô cũ) năm 1974 và hoàn thành luận án Phó Tiến sĩ tại Phân viện Hàn lâm khoa học Liên Xô (Siber). Từ năm 1990 đến nay, Ông công tác tại Viện Khoa học Vật liệu ứng dụng thuộc Trung tâm Khoa học và Công nghệ Việt Nam.

Ông là thành viên Hội đồng Quản trị của Công ty HPT, là cổ đông quan trọng của Công ty từ những ngày đầu thành lập.



## **7. Ông TRẦN ANH HOÀNG**

### **Thành viên Hội đồng Quản trị**

.....

Sinh năm: 1976

Thời gian gắn bó với công ty: 6 năm

Ông Trần Anh Hoàng Tốt nghiệp Đại học Kiến trúc Tp.HCM năm 1999 và Đại học Houston (Hoa Kỳ) năm 2005. Hiện tại, Ông là Giám đốc Điều hành Công ty Cổ phần Đầu tư Phân phối Satco, Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Khoáng sản vật liệu Aplus và là thành viên Ban Kiểm soát của Công ty Cổ phần Địa ốc Đà Lạt.

Ông đến với HPT từ năm 2007 với tư cách thành viên Hội đồng Quản trị.

## **8. Ông LÊ THANH HẢI**

### **Thành viên Hội đồng Quản trị**

.....

Sinh năm: 1970

Thời gian gắn bó với công ty: 2 năm

Ông Lê Thanh Hải gia nhập Công ty HPT với vai trò Thành viên Hội đồng quản trị HPT, giữ chức vụ Giám đốc Phát triển chiến lược kinh doanh và Giám đốc Trung tâm Phần mềm và Dịch vụ, chịu trách nhiệm xây dựng và triển khai các chiến lược phần mềm và dịch vụ của HPT.

Trước khi gia nhập HPT, ông Lê Thanh Hải là Giám đốc phát triển thị trường Công nghệ Microsoft tại Việt Nam, là thành viên Ban Giám đốc Microsoft Việt Nam. Ông Lê Thanh Hải từng phụ trách phát triển chiến lược cạnh tranh của Microsoft Việt Nam. Trước đó, từ năm 1997 đến 2006, ông Lê Thanh Hải đã đảm nhiệm vai trò Giám đốc CNTT Bưu điện Thừa Thiên Huế, tập đoàn Bưu chính viễn Thông Việt Nam...

Năm 1998 Ông được vinh dự nhận Huy Chương Tuổi trẻ sáng tạo của Trung ương đoàn TNCS Hồ Chí Minh về thành tích xuất sắc Nghiên cứu ứng dụng CNTT. Năm 2000, ông Hải được bầu chọn là 1 trong 64 gương mặt tiêu biểu nhất Đại hội Thanh niên tiên tiến toàn Quốc.

Ông Lê Thanh Hải tốt nghiệp chương trình đào tạo Quản trị kinh doanh cao cấp dành cho các lãnh đạo doanh nghiệp toàn cầu tại Đại học Harvard, Boston, Hoa Kỳ năm 2012; Thạc sĩ khoa học chuyên ngành Vật Lý, Đại học khoa học Huế năm 2006; Cử nhân Phiên dịch Tiếng Anh, Đại học Sư Phạm Huế năm 1996. Ông từng tham gia nhiều khóa đào tạo về quản lý, lãnh đạo, Công nghệ tại Mỹ, Singapore, Thailand, Malaysia do tập đoàn Microsoft tổ chức.



## **Giới thiệu BAN KIỂM SOÁT - KẾ TOÁN TRƯỞNG**

### **1. Bà HUỲNH THỊ THANH NGA**

#### **Trưởng Ban kiểm soát**

.....

Sinh năm: 1980

Thời gian gắn bó với công ty: 9 năm

Tốt nghiệp cử nhân Khoa Toán tin trường Đại học Khoa học Tự nhiên năm 2002 và Khoa Ngoại thương Trường Đại học Kinh tế năm 2007. Bà đã có nhiều năm kinh nghiệm làm việc tại Protrade Corporation và Văn phòng đại diện MJ Bangkok Valve & Fitting.

Bà Huỳnh Thị Thanh Nga gia nhập HPT từ năm 2005, hiện nay đang giữ chức vụ Trưởng Ban Kiểm soát.

Kể từ khi gia nhập công ty HPT đến nay, Bà luôn nỗ lực trong công tác nhằm mang lại hiệu quả cao nhất vì mục tiêu chung của toàn công ty.

### **2. Bà NGUYỄN THỊ HOÀNG YẾN**

#### **Thành viên Ban kiểm soát**

.....

Sinh năm: 1978

Thời gian gắn bó với công ty: 13 năm

Bà Nguyễn Thị Hoàng Yến tốt nghiệp ngành Tài chính – Ngân hàng năm 2001 và gia nhập HPT cùng thời điểm đó. Trong quá trình công tác, Bà liên tục nâng cao trình độ quản trị, lãnh đạo qua nhiều khóa học Giám đốc nhân sự, Quản trị chất lượng, Kỹ năng quản lý & lãnh đạo...

Bà đã kinh qua nhiều chức vụ quản lý về quản trị, hành chính, nhân sự,.. tại HPT và hiện đang giữ chức Trưởng khối Tổng hợp với trách nhiệm quản lý Nhân sự, chất lượng và hành chính, kiêm nhiệm công việc Thành viên Ban Kiểm soát.

Bà là một trong những cán bộ tích cực tích cực tham gia xây dựng và cải tiến các quy trình tác nghiệp trong hoạt động quản trị chất lượng của công ty. Bà làm việc với tinh thần trách nhiệm cao và luôn nỗ lực trong mọi hoạt động công tác.





### **3. Ông LÊ NHẬT HOÀNG NAM** **Thành viên Ban kiểm soát**

.....

Sinh năm: 1980

Thời gian gắn bó với công ty: 10 năm

Ông Lê Nhật Hoàng Nam công tác tại Công ty HPT từ năm 2003 với vai trò tư vấn kỹ thuật hệ thống mạng. Đến năm 2006, Ông đảm nhận vị trí trưởng bộ phận Hệ thống Thông tin (HTTT) của Chi nhánh HPT Công nghệ và được bổ nhiệm là Trưởng phòng Hệ thống thông tin (HTTT) của Tổng Công ty từ năm 2008. Năm 2010, ông giữ trọng trách Trưởng khối Công nghệ thông tin, tham gia hoạch định chính sách CNTT, chính sách ATTT, xây dựng – tối ưu kiến trúc và đầu tư phát triển hệ thống CNTT của HPT, đảm bảo vận hành hệ thống và triển khai ứng dụng CNTT phục vụ cho quản lý và tối ưu hóa hoạt động kinh doanh của công ty...

Ông đã đạt nhiều chứng chỉ chuyên môn của các hãng CNTT hàng đầu thế giới như Cisco, Microsoft, HP, IBM.. và đã tham gia nhiều khóa đào tạo chuyên ngành về an toàn bảo mật hệ thống thông tin, thiết kế về thi công các hệ thống mạng máy tính, máy chủ và lưu trữ lớn.

### **4. Bà NGUYỄN THỊ HỒNG HẢI** **Kế toán trưởng**

.....

Sinh năm: 1976

Thời gian gắn bó với công ty: 13 năm

Bà Nguyễn Thị Hồng Hải tốt nghiệp ngành Kế toán – Kiểm toán tại trường Đại học Kinh tế Tp.HCM năm 1998. Bà đã từng tham gia các khóa đào tạo chuyên sâu về chuyên môn như khóa đào tạo Giám đốc tài chính của Viện nghiên cứu kinh tế phát triển – Trường Đại học Kinh Tế Tp.HCM, các khóa đào tạo về quản trị chất lượng và kỹ năng quản lý, lãnh đạo.

Bà gia nhập HPT vào năm 2001 và kinh qua nhiều vị trí Kế toán thanh toán và Kế toán tổng hợp. Từ năm 2005, bà được bổ nhiệm làm Kế toán trưởng Tổng công ty. Năm 2006, bà đảm nhiệm vai trò Trưởng phòng kế toán xuất nhập khẩu của công ty.

Với thâm niên hơn 12 năm kinh nghiệm thực tế trong lĩnh vực Kế toán – Kiểm toán tại công ty HPT, bà là một trong những cán bộ tích cực góp phần xây dựng bộ máy kế toán HPT vững mạnh và ổn định. Bà hiện là Kế toán trưởng đồng thời Trưởng khối Tài chính Công ty HPT.



## Gới thiệu **BAN ĐIỀU HÀNH**

### **BAN TỔNG GIÁM ĐỐC**

#### **1. Ông ĐINH HÀ DUY LINH**

Sinh năm: 1970

Thời gian gắn bó với công ty: 19 năm

Chức vụ hiện tại: Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc Trung tâm Tích hợp Hệ thống (HSI)

### **BAN GIÁM ĐỐC KHỐI**

#### **2. Bà VÕ THỤY CAM TUYỀN**

Sinh năm: 1975

Thời gian gắn bó với công ty: 14 năm

Chức vụ hiện tại: Giám đốc Kinh doanh

#### **3. Ông NGUYỄN QUYÊN**

Sinh năm: 1975

Thời gian gắn bó với công ty: 16 năm

Chức vụ hiện tại: Giám đốc Quản trị



#### **4. Ông HUỖNH THẾ VINH**

Sinh năm: 1978

Thời gian gắn bó với công ty: 13 năm

Chức vụ hiện tại: Giám đốc Công nghệ

### **BAN GIÁM ĐỐC TRUNG TÂM**

#### **5. Ông LÊ THANH HẢI**

Sinh năm: 1970

Thời gian gắn bó với công ty: 2 năm

Chức vụ hiện tại: Giám đốc Trung tâm Phần mềm và Dịch vụ (HSS)

#### **6. Ông PHẠM MINH CƯỜNG**

Sinh năm: 1976

Thời gian gắn bó với công ty: 14 năm

Chức vụ hiện tại: Giám đốc Trung tâm Dịch vụ khách hàng (HSC)



## Gới thiệu **BAN ĐIỀU HÀNH**

### **BAN GIÁM ĐỐC TRUNG TÂM**

#### **7. Ông TRẦN THANH HÙNG**

Sinh năm: 1979

Thời gian gắn bó với công ty: 12 năm

Chức vụ hiện tại: Phó Giám đốc Trung tâm Tích hợp Hệ thống (HSI)

#### **8. Ông TRẦN MINH ĐỨC**

Sinh năm: 1973

Thời gian gắn bó với công ty: 12 năm

Chức vụ hiện tại: Phó Giám đốc Trung tâm Tích hợp Hệ thống (HSI)



### **9. Bà Nguyễn Thị Thu Hường**

Sinh năm: 1979

Thời gian gắn bó với công ty: 8 năm

Chức vụ hiện tại: Phó Giám đốc Trung tâm Tích hợp Hệ thống (HSI)

### **10. Bà Trần Thị Mai Thảo**

Sinh năm: 1978

Thời gian gắn bó với công ty: 10 năm

Chức vụ hiện tại: Phó Giám đốc Trung tâm Tích hợp Hệ thống (HSI)

### **11. Ông NGUYỄN HỮU THANH LIÊM**

Sinh năm: 1973

Thời gian gắn bó với công ty: 17 năm

Chức vụ hiện tại: Phó Giám đốc Trung tâm Dịch vụ khách hàng (HSC)





# **THÀNH TÍCH NỔI BẬT**

## GIẢI THƯỞNG / THÀNH TÍCH NỔI BẬT/ ĐỐI TÁC



- Bằng khen “đạt thành tích đóng góp cho sự nghiệp phát triển CNTT của VN” (Thủ tướng Chính phủ)
- Đơn vị “có thành tích xuất sắc đóng góp cho sự phát triển công nghệ thông tin VN” (Bộ TTTT)
- Nhận Cờ Truyền thống “15 năm xây dựng và phát triển” của UBND TP.HCM
- Giải thưởng CNTT Truyền thông TP.HCM (Sở TT&TT TP. HCM)
- Top 5 Công ty CNTT hàng đầu Việt Nam (HCA)
- Top 5 và Huy chương vàng Đơn vị cung cấp dịch vụ Tích hợp hệ thống CNTT hàng đầu Việt Nam (HCA)
- Top 5 và Huy chương và Đơn vị cung cấp Phần mềm – Dịch vụ hàng đầu Việt Nam (HCA)
- 8 năm liên tiếp đạt bằng khen DN có thành tựu xuất sắc trong lĩnh vực CNTT(UBND TP.HCM)
- DN phát triển phần mềm nội dung số hàng đầu Việt Nam (Bộ BCVT)
- Doanh nghiệp CNTT phát triển bền vững (Sở KHCN TP.HCM)
- Doanh nghiệp Sài Gòn tiêu biểu (Hiệp hội doanh nghiệp TP.HCM)
- Top 500 Doanh nghiệp Tư nhân lớn nhất Việt Nam (VNR 500)
- Doanh nghiệp vừa và nhỏ có thương hiệu uy tín (Hiệp hội DN TP.HCM & Báo DNSG)
- Bằng khen cho tập thể và cá nhân xuất sắc của công ty (UBND TP.HCM)



## QUAN HỆ ĐỐI TÁC

Công ty HPT hiện là đối tác cao cấp và uy tín của nhiều công ty CNTT hàng đầu thế giới. Với mục đích đem lại những giải pháp, dịch vụ tiên tiến và tối ưu nhất cho các hoạt động kinh doanh của các cơ quan, chính phủ, các doanh nghiệp trong và ngoài nước,... HPT và các đối tác cùng nhau phát triển dựa trên mối quan hệ hợp tác chân thành, tôn trọng lẫn nhau, giữ gìn bản sắc văn hóa riêng và tăng cường tình hữu nghị giữa các dân tộc.

Một số đối tác tiêu biểu:



- Đối tác Bạch Kim về giải pháp và dịch vụ phần mềm. (Software Platinum Partner)
- Đối tác Vàng về phần cứng (Gold Partner)
- Đối tác cung cấp dịch vụ ủy quyền (Authorized Service Provider)

### Một số giải thưởng tiêu biểu HPT đã được HP trao tặng:

- Đối tác đạt doanh số cao nhất
  - Nhà cung cấp dịch vụ tốt nhất
  - Đối tác tăng trưởng cao nhất về dịch vụ
- .....



- Đối tác Bạch Kim của Oracle (Platinum Business Partner)

### Giải thưởng tiêu biểu:

- Đối tác có doanh số Database cao nhất
  - Đối tác bán hàng của năm
  - Đối tác Coretech hàng đầu
- .....



- Đối tác cao cấp của IBM (Premier Business Partner)



- Đối tác Bạc (Silver Partner)
- Đối tác chuyên biệt của Cisco về bảo mật và truyền thông hợp nhất (Security, UC Specialization Partner)

### Giải thưởng tiêu biểu:

- Nhà cung cấp giải pháp tốt nhất
  - Đối tác cung cấp giải pháp bảo mật tốt nhất
  - Nhà cung cấp dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật tốt nhất
  - Đối tác cấp độ Premier tốt nhất (Top Premier Partner)
- .....



- Đối tác cấp cao nhất của Microsoft (Large Account Reseller)
- .....



- Đối tác Bạc (Silver Partner)

# CÁC SỰ KIỆN NỔI BẬT CỦA HPT TRONG NĂM 2012

- 1.** Doanh thu 2012 đạt 702 tỷ VND, tăng 5.5% so với năm 2011
- 2.** HPT tiếp tục khẳng định thương hiệu Top 5 và Huy chương vàng Đơn vị cung cấp dịch vụ Tích hợp hệ thống và lần đầu tiên được chọn là 1 trong 5 Đơn vị cung cấp Phần mềm – Dịch vụ hàng đầu Việt Nam cùng Huy chương vàng thuộc lĩnh vực này.
- 3.** HPT kỷ niệm 10 năm thành lập Chi nhánh Hà Nội (CNHN) bằng những thành tích về quản trị, kinh doanh, chuyên môn quan trọng. CNHN đã góp phần tạo lập thương hiệu của HPT tại thị trường Hà Nội, triển khai thành công nhiều dự án quy mô lớn cho các khách hàng ngân hàng, tài chính, chính phủ, doanh nghiệp



- 4.** HPT chuyển trụ sở chính và xây dựng môi trường làm việc mới chuyên nghiệp và hiện đại vào dịp kỷ niệm 18 năm thành lập công ty




5. Lĩnh vực dịch vụ CNTT tiếp tục phát triển thành công, tăng trưởng thị phần, doanh thu và hiệu quả đóng góp cho công ty
6. HPT ký kết và triển khai thành công các dự án quan trọng về giải pháp phần mềm và dịch vụ: ECM, IDM, hệ thống máy chủ, Trung tâm dữ liệu Data Center cho nhiều khách hàng: ngân hàng MHB, Times Square (TSI), Đại học An giang, ngân hàng TM CP Công thương, ngân hàng SHB, Tổng Cục Hải Quan,...



7. HPT phát triển các thị trường mới: quốc tế (Campuchia, Đông Timor, Mozambique) bằng các dự án cung cấp dịch vụ CNTT, chính phủ: hợp đồng đầu tiên với Bộ Thông tin và Truyền thông (MIC) triển khai tại 12 Sở TT-TT trên cả nước
8. HPT tiếp tục mở rộng và nâng cấp quan hệ hợp tác quốc tế với các đối tác chiến lược. Năm 2012, HPT được công nhận là Silver Partner của Cisco, đối tác LAR của Microsoft
9. HPT tiếp tục nâng cao năng lực quản trị, kinh doanh theo định hướng chiến lược UniHPT: năm 2012 HPT tổ chức thành công 02 hội nghị: hội nghị Cán bộ Quản lý và hội nghị Cán bộ Kinh doanh







# **BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

## A. Đánh giá kết quả hoạt động năm 2012

Năm 2012 đã đi qua với nhiều khó khăn thách thức cho tất cả doanh nghiệp và cho cả nền kinh tế Việt Nam, HPT cũng không nằm ngoài những tác động chung đó của cơn bão suy thoái kinh tế. Tập thể Ban Lãnh đạo và Cán bộ Nhân viên công ty đã rất nỗ lực phấn đấu thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch, song vào giữa năm chúng ta vẫn phải điều chỉnh giảm chỉ các tiêu kinh tế phù hợp với tình hình thực tế. Một năm lao động vất vả đến giờ phút cuối cùng của năm để phấn đấu hoàn thành các chỉ tiêu kinh tế là một nỗ lực đáng khen cho tập thể cán bộ nhân viên công ty trong hoàn cảnh đầy thách thức này.

Năm 2012, HPT đạt doanh thu 702,2 tỷ VNĐ, đạt 100,3% kế hoạch, tăng trưởng 5,5% so với năm trước. Lợi nhuận trước thuế 7,6 tỷ VNĐ, đạt 109% kế hoạch, sụt giảm so với năm trước 42,2%. Về nghĩa vụ nộp thuế HPT đã đóng góp vào ngân sách nhà nước 33 tỷ VNĐ.

Năm 2012, HPT vẫn giữ vững là công ty Công nghệ Thông tin (CNTT) hàng đầu Việt Nam, tại sự kiện thường niên có uy tín của Hội Tin học TP.HCM đánh giá các doanh nghiệp CNTT, HPT đạt danh hiệu Top 5 doanh nghiệp CNTT Việt Nam, Huy chương Vàng và Top 5 Đơn vị tích hợp hệ thống, và lần đầu tiên HPT đạt danh hiệu Huy chương vàng và Top 5 Đơn vị cung cấp Phần mềm – Dịch vụ.

### I. Tình hình kinh tế xã hội năm 2012

Việt Nam năm 2012 trong bối cảnh kinh tế thế giới biến động rất phức tạp và khó khăn nhiều hơn, thương mại sụt giảm mạnh, tăng trưởng toàn cầu thấp so với dự báo đầu năm, tác động tiêu cực đến nền kinh tế đã hội nhập sâu rộng và có độ mở lớn như nền kinh tế nước ta. Ở trong nước, việc thắt chặt tài khóa và tiền tệ để kiềm chế lạm phát là cần thiết nhưng hệ quả là cầu nội địa giảm mạnh, hàng tồn kho lớn, lãi suất tín dụng tăng cao; doanh nghiệp khó tiếp cận vốn, sản xuất khó khăn.

Năm 2012 lạm phát được kiềm chế, kinh tế vĩ mô được cải thiện, giá cả thị trường cơ bản ổn định. Lạm phát giảm, giúp chính phủ có cơ sở hạ lãi suất 6 lần trong năm. Tình trạng thâm hụt ngân sách và tụt giá tiền đồng cũng gần như được chế ngự. Dự trữ ngoại hối trong năm 2012 đã tăng lên đáng kể so với 2011. Xuất khẩu tiếp tục duy trì đà tăng trưởng ở mức khá cao (115 tỷ USD), cơ bản bằng nhập khẩu. Nền kinh tế giữ được tốc độ tăng trưởng hợp lý. Tốc độ GDP năm 2012 đạt khoảng 5,03%, đạt 136 tỷ USD, thu nhập bình quân trên đầu người đạt 1.540 USD. Trong năm 2012, an sinh xã hội và phúc lợi xã hội cơ bản được bảo đảm.

Tuy nhiên, quan ngại lớn nhất cho Việt Nam vẫn là sự suy giảm tốc độ tăng trưởng nền kinh tế. Tăng trưởng GDP năm 2012 của Việt Nam ở mức thấp nhất trong vòng 13 năm qua.

Tình hình nợ công chiếm 55,4% GDP, nợ xấu chiếm 8,8%–10% tổng dư nợ, đặc biệt nợ xấu trong khu vực bất động sản và doanh nghiệp nhà nước. Tình trạng tồn kho và đóng băng thị trường bất động sản làm trầm trọng thêm gánh nặng của nền kinh tế, kéo theo nhiều hệ lụy. Tỷ lệ thất nghiệp

khoảng 1,99%. Doanh nghiệp phá sản, giải thể tăng mạnh, theo Cục quản lý đăng ký kinh doanh thuộc Bộ kế hoạch đầu tư dự báo đến hết năm 2012 có khoảng 55.000 doanh nghiệp giải thể.

Từ khó khăn, tồn tại trong năm 2012, Việt Nam đã đề ra những giải pháp chủ yếu để ổn định kinh tế vĩ mô trong năm 2013. Theo đó, mục tiêu tổng quát năm 2013 được xác định là “Tăng cường ổn định kinh tế vĩ mô; lạm phát thấp hơn, tăng trưởng cao hơn năm 2012. Đẩy mạnh thực hiện 3 đột phá chiến lược gắn với tái cơ cấu nền kinh tế, chuyển đổi mô hình tăng trưởng. Bảo đảm an sinh xã hội và phúc lợi xã hội. Nâng cao hiệu quả công tác đối ngoại và hội nhập quốc tế. Tăng cường quốc phòng, an ninh và bảo đảm ổn định chính trị - xã hội. Tạo nền tảng phát triển vững chắc hơn cho những năm tiếp theo”.

## II. Ngành CNTT và thị trường năm 2012

Ngành CNTT 2012 đã vượt qua khó khăn, góp phần tích cực trong triển khai các ứng dụng CNTT phục vụ sản xuất kinh doanh và phổ cập thông tin, tri thức đến từng doanh nghiệp, người dân thông qua sự tiến bộ vượt bậc của công nghệ và truyền thông.

Công nghiệp CNTT xuất khẩu gần 20 tỷ USD, cùng với viễn thông, công nghiệp CNTT tiếp tục đóng góp lớn cho xuất khẩu. Tổng kim ngạch xuất khẩu máy vi tính, sản phẩm điện tử, linh kiện, điện thoại và các loại linh kiện,... đạt hơn 18 tỷ USD. Ứng dụng CNTT trong cơ quan nhà nước tiếp tục được đẩy mạnh. Đến nay, 100% các Bộ, Tỉnh đã có Cổng thông tin điện tử trực tuyến cung cấp thông tin và dịch vụ công phục vụ người dân và doanh nghiệp. Theo báo cáo đánh giá Chính phủ điện tử năm 2012 của Liên hiệp quốc, xếp hạng của Việt Nam tăng 7 bậc, đứng thứ 83 thế giới, thứ 4 Đông Nam Á, thứ 9 Châu Á.

Đối với thị trường CNTT (ở đây chỉ đề cập đến những yếu tố liên quan đến thị trường dự án CNTT), những yếu tố tích cực như sự ổn định của tỷ giá, lãi suất vay, lạm phát giảm,... đã góp phần làm giảm những khó khăn của doanh nghiệp CNTT.

Tuy nhiên, việc sụt giảm nhu cầu nội địa (bao gồm cả nhà nước lẫn tư nhân), chi phí đầu vào tăng (nhân sự, dịch vụ thuê ngoài,...), giá bán giảm (do sự cạnh tranh gay gắt), những thị trường quan trọng như ngân hàng, chính phủ, giáo dục, sản xuất,... đều có những biến động hoặc tiếp tục cắt giảm chi tiêu cho CNTT đã ảnh hưởng rất lớn đến kết quả và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp CNTT. Theo những số liệu chưa chính thức, ước tính doanh thu của nhiều doanh nghiệp CNTT giảm khoảng 30%, lãi trước thuế cũng sụt giảm đáng kể.

Sự cạnh tranh gay gắt để duy trì công ăn việc làm trong thời buổi khó khăn đã dẫn đến nhiều tiêu cực làm môi trường kinh doanh ngành CNTT đứng trước những thách thức suy giảm chất lượng dịch vụ và tri thức, làm triệt tiêu động lực phát triển của nhiều doanh nghiệp làm ăn chân chính.

Bên cạnh đó, nguồn nhân lực trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ CNTT ngày càng đòi hỏi năng lực chuyên môn sâu, kỹ thuật giỏi để đáp ứng yêu cầu của thị trường và làm chủ công nghệ mới đã buộc các doanh nghiệp CNTT muốn tồn tại và nâng cao năng lực cạnh tranh phải tăng chi phí đầu tư cho đào tạo, tăng chi phí quản trị nhân sự, tiền lương trong khi tỷ suất lợi nhuận kinh doanh

sự giảm. Đây quả là một thách thức không nhỏ đối với các doanh nghiệp CNTT Việt Nam trong cạnh tranh về nguồn nhân lực với các công ty nước ngoài có tiềm lực công nghệ, kinh tế và kinh nghiệm quản trị đang triển khai các hoạt động kinh doanh bình đẳng tại Việt Nam.

Trong muôn vàn khó khăn thử thách của năm 2012, tập thể Ban Lãnh đạo và cán bộ nhân viên HPT đã nỗ lực sáng tạo có những bước đi thích hợp, gìn giữ nguồn lực, giữ vững thị trường và có những chuyển đổi chiến lược phù hợp vượt qua khó khăn, duy trì sự ổn định và tạo cơ hội phát triển trong những năm tiếp theo.

## III. Thực hiện mục tiêu nhiệm vụ 2012

### 1. Tổ chức:

Trong năm 2012, HPT đã thực hiện tái cơ cấu tổ chức lãnh đạo, bổ sung nhân sự cấp cao vào các vị trí chủ chốt nhằm nâng cao năng lực quản lý, mở rộng và tìm kiếm cơ hội tại các thị trường mới và bổ sung thêm một thành viên HĐQT chuyên trách mảng phần mềm.

### 2. Nâng cao năng lực cán bộ nhân viên, cải thiện môi trường và đời sống tinh thần, vật chất cho cán bộ nhân viên:

- Nằm trong kế hoạch nâng cao năng lực đội ngũ, HĐQT chủ trì việc triển khai tổ chức Hội nghị dành cho Cán bộ quản lý (CBQL) và Hội nghị dành cho cán bộ kinh doanh (CBKD). Đây là dịp để tất cả CBQL và CBKD nhìn nhận và đánh giá lại năng lực quản lý, năng lực kinh doanh của mình, cùng nhau thảo luận, đưa ra các biện pháp khắc phục những yếu kém còn tồn đọng. Các hội nghị đem đến sự gắn kết trong nội bộ công ty, giúp CBNV nắm được tình hình hoạt động chung, hiểu rõ tinh thần và những định hướng phát triển mà công ty mong muốn thực hiện
- Trong năm 2012, bên cạnh việc tiếp tục đầu tư nâng cao năng lực chuyên môn của đội ngũ kỹ thuật, công tác đào tạo và phát triển đội ngũ kinh doanh vẫn chưa được thực hiện một cách bài bản. Đây vẫn sẽ là nhiệm vụ trọng tâm cho những năm tiếp theo.
- Để cải thiện môi trường làm việc ngày càng chuyên nghiệp, HPT đã đầu tư mặt bằng văn phòng làm việc mới tại Tầng 9 - Tòa nhà Paragon Saigon - Số 3 Nguyễn Lương Bằng - Quận 7 - TP.HCM, với diện tích hơn 1.300 m<sup>2</sup>. Văn phòng mới của HPT được thiết kế theo phong cách không gian mở, với kiến trúc sáng tạo, độc đáo, được các khách hàng, đối tác đánh giá là một trong những văn phòng đẹp và hiện đại. Đặc biệt, văn phòng mới này là niềm tự hào của toàn thể CBNV công ty HPT.
- Trong tình hình kinh tế còn nhiều khó khăn, HPT nỗ lực phấn đấu duy trì sự ổn định kinh tế, nỗ lực nâng cao đời sống vật chất và tinh thần cho cán bộ nhân viên. Công tác này luôn được đánh giá cao trong môi trường làm việc của HPT.



### **3. Nhiệm vụ chỉ tiêu kinh tế năm 2012: Thực hiện việc điều chỉnh chỉ tiêu kinh tế**

HĐQT thống nhất đề xuất giảm chỉ tiêu kinh tế phù hợp với tình hình kinh doanh và khả năng thực hiện của công ty.

- Doanh thu điều chỉnh từ 850 tỷ VNĐ xuống còn 700 tỷ VNĐ
- Lợi nhuận ròng trước thuế điều chỉnh từ 25,5 tỷ VNĐ xuống còn 7 tỷ VNĐ

### **4. Nhiệm vụ chuyên môn:**

Tiếp tục khẳng định là công ty công nghệ thông tin hàng đầu Việt Nam:

- Duy trì Top 5 và Huy chương vàng Đơn vị cung cấp Dịch vụ Tích hợp hệ thống
- Lần đầu tiên đạt danh hiệu Top 5 và Huy chương vàng Đơn vị cung cấp Phần mềm – Dịch vụ

Tập trung công tác chuyên môn theo tinh thần xây dựng “Bản sắc Phần mềm và Dịch vụ HPT”, các đơn vị kinh tế tiếp tục hướng chuyên môn đã chọn (Các thông tin chi tiết đã nêu trong báo cáo của Ban TGD).

### **5. Nhiệm vụ kinh doanh phát triển thị trường:**

Trong năm 2012, đội ngũ kinh doanh đã hoàn thành các chỉ tiêu về doanh số, tuân thủ chuẩn mực đạo đức kinh doanh theo tinh thần HPT, tiếp tục xây dựng uy tín và ghi lại dấu ấn đáng kể trong lòng khách hàng và thị trường với những thành công lớn trong các dự án CNTT phức tạp. Tuy nhiên, bên cạnh đó các mục tiêu nâng cao năng lực kinh doanh, các kế hoạch đào tạo bài bản, có hệ thống vẫn chưa hoàn thành.

Hoạt động kinh doanh mở rộng thị trường có những thành công bước đầu tại thị trường trong nước (Văn phòng Chi nhánh Đà Nẵng) và quốc tế (Văn phòng Đại diện tại Campuchia).

### **6. Hợp tác với các đối tác CNTT**

Năm 2012, HPT tiếp tục duy trì cấp độ đối tác cao nhất với các hãng đối tác chiến lược truyền thống như HP, IBM, Cisco, Oracle, Microsoft và tập trung phát triển quan hệ hợp tác với các hãng khác theo đúng định hướng mục tiêu phát triển giải pháp dịch vụ.

### **7. Nhiệm vụ đảm bảo hạ tầng CNTT, an toàn thông tin và ứng dụng CNTT tại doanh nghiệp:**

Hoạt động hệ thống thông tin, ứng dụng CNTT tốt giúp đảm bảo hạ tầng CNTT hỗ trợ hoạt động của công ty được an toàn và thông suốt.

## 8. Nhiệm vụ truyền thông, marketing

Kiên toàn thống nhất bộ máy truyền thông tập trung, thực hiện tốt công tác truyền thông nội bộ duy trì nâng cao đời sống tinh thần cho CBNV công ty. Tuy nhiên, ngoài các sự kiện phối hợp với hãng, đối tác thì công tác truyền thông bên ngoài chưa được mạnh mẽ, chưa đầy mạnh hình ảnh thương hiệu cũng như quảng bá sản phẩm – dịch vụ HPT ra bên ngoài bài bản, đa dạng.

## 9. Các nhiệm vụ đảm bảo chất lượng, đảm bảo môi trường, hạ tầng làm việc và công tác hành chính doanh nghiệp, công tác xã hội:

Duy trì tuân thủ nghiêm túc các quy trình ISO 9001:2008, CMMI Level 3 trong hoạt động công ty, tiến tới triển khai quy trình ISO 27001 trong năm 2013.

Tiếp tục đóng góp tích cực cho công tác hiệp hội VNISA, HCA, CLB DNSG, Hội Doanh nghiệp Phú Nhuận... góp phần nâng cao uy tín của công ty đối với cộng đồng

## B. Chiến lược hoạt động, mục tiêu nhiệm vụ năm 2013 và các năm tiếp theo

### I. Mục tiêu nhiệm vụ 2013

#### 1. Nhận định tình hình kinh tế xã hội và thị trường 2013

Năm 2013, nền kinh tế phải tiếp tục đối đầu với nhiều khó khăn còn tiếp diễn, mặc dù một số cân đối vĩ mô có những cải thiện nhưng hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp tiếp tục đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức. Hàng tồn kho vẫn còn cao, tình trạng nợ xấu chưa được giải quyết.

Năm 2013, bên cạnh những thách thức, vẫn có cơ hội để tái cơ cấu doanh nghiệp, lành mạnh hóa thị trường hướng đến mục tiêu phát triển dài hạn như đề án tái cơ cấu gắn với chuyển đổi mô hình tăng trưởng kinh tế giai đoạn 2013 – 2020. Quá trình thực hiện các chính sách và giải pháp đề ra sẽ có tác động làm tăng tổng cầu và phân bổ lại nguồn lực. Đây là cơ hội mà các doanh nghiệp cần nắm bắt để xây dựng một chiến lược kinh doanh mới.

Thị trường sẽ diễn ra quá trình tự điều chỉnh; thị phần sẽ được phân chia lại. Đây cũng là cơ hội cho doanh nghiệp có điều kiện mở rộng thị phần, tăng đầu tư với chi phí rẻ. Với lạm phát kỳ vọng 6-7% và tỷ giá VND/ USD ổn định ở biên độ 2-3% trong năm 2013 sẽ tạo điều kiện quan trọng cho doanh nghiệp xây dựng kế hoạch kinh doanh, phát triển thị trường và tính toán cho các mục tiêu trung hạn. Bên cạnh đó, trên cơ sở định hướng tái cơ cấu nền kinh tế theo đề án của Chính phủ đến năm 2020, doanh nghiệp có điều kiện hơn trong việc xây dựng chiến lược kinh doanh dài hạn của mình.

Trong các năm 2013-2014 sẽ diễn ra quá trình tái cơ cấu thị trường “nghiệt ngã”, trong đó có thị trường lao động. Đây là cơ hội để doanh nghiệp phát triển nguồn nhân lực; thu hút đào tạo và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.

Tóm lại, năm 2013, nền kinh tế Việt Nam đan xen thách thức và cơ hội cả vĩ mô và vi mô. Các khó khăn như sức mua giảm; hàng tồn kho, nợ xấu tăng; lãi suất cao; doanh nghiệp thiếu vốn... sẽ được cải thiện hơn so với năm 2012. Nhưng đây cũng là thời kỳ mở ra cơ hội cho những doanh nghiệp nắm bắt cơ hội để tái cơ cấu và phát triển bền vững. Thị trường sẽ lành mạnh hơn.

Trên đây là những nhận định chung về thị trường và nền kinh tế, còn trong lĩnh vực CNTT các chuyên gia cho rằng trước những điều dự báo không mấy sáng sủa của thị trường, hơn ai hết các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực CNTT đang phải chịu áp lực phải thay đổi để tìm ra những phương thức kinh doanh sáng tạo phù hợp với tình hình thực tiễn.

Mặc dù mức tăng trưởng ngành CNTT năm 2013 được dự đoán vẫn ở mức 15% nhưng trên thực tế mức tăng trưởng này là do tăng về tiêu thụ các sản phẩm điện thoại thông minh. Trước tình hình nền kinh tế chưa phục hồi mạnh mẽ thì việc đầu tư cho CNTT sẽ vẫn tiếp tục bị cắt giảm, sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp CNTT trở nên gay gắt, hiệu quả kinh tế và lợi nhuận bị sụt giảm nghiêm trọng. Sức hấp dẫn của ngành CNTT những năm gần đây có chiều hướng giảm thể hiện ở việc các chi tiêu tuyển sinh đại học ngành CNTT giảm và không đạt chuẩn chất lượng đầu ra đáp ứng cho nhu cầu thị trường.

Bên cạnh những khó khăn thách thức nêu trên, ngành CNTT cũng có những cơ hội mới khi các nguồn vốn nhà nước đầu tư cho CNTT đã có kế hoạch chi tiêu cụ thể và quyết tâm cao của lãnh đạo triển khai các chương trình ứng dụng CNTT như tại Bộ Tài chính, Bộ Tài nguyên Môi trường hay tại các thành phố lớn như Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh...

Trong bối cảnh như vậy, HPT sẽ phải đề ra một kế hoạch hành động thiết thực cụ thể nhằm vượt qua mọi khó khăn, nắm bắt cơ hội vươn lên phát triển bền vững.

## **2. Mục tiêu chính năm 2013**

Tập thể Ban Lãnh đạo, cán bộ nhân viên công ty HPT phấn đấu thực hiện các mục tiêu chính của năm 2013 như sau:

(1) Giữ vững vị thế HPT là công ty CNTT hàng đầu Việt Nam, TOP 5 các công ty tích hợp hệ thống, có chiến lược phát triển đến năm 2015 và xa hơn nữa.

(2) Hoàn thành các chỉ tiêu kinh tế quan trọng:

- Doanh thu: 800 tỷ VNĐ
- Lợi nhuận ròng trước thuế: 12 tỷ VNĐ
- Nâng cao hiệu quả sử dụng đồng vốn, xây dựng các chỉ tiêu kinh tế đo lường hiệu quả quản trị.

(3) Nâng cao năng lực cạnh tranh để phát triển bền vững.

- Năng lực cạnh tranh thể hiện trong: nguồn nhân lực, quản trị tri thức, quản trị dự án, cung cấp giải pháp – dịch vụ, quản trị tài chính, marketing – truyền thông...

(4) Phát triển thị trường quốc tế, nâng tầm quốc tế trong các hoạt động cung cấp giải pháp, dịch vụ. Tìm tòi sáng tạo phát triển thị trường mới, giải pháp mới, sản phẩm mới.

(5) Duy trì, phát triển và làm phong phú văn hóa doanh nghiệp HPT, nâng cao đời sống vật chất, văn hóa tinh thần cán bộ nhân viên HPT, hình ảnh thương hiệu HPT.

### **3. Các mục tiêu cụ thể và biện pháp thực hiện mục tiêu năm 2013**

Để thực hiện thắng lợi các mục tiêu chính của năm 2013 nêu trên tập thể Ban Lãnh đạo và cán bộ nhân viên HPT phải xây dựng các kế hoạch hành động cụ thể đến từng đơn vị, cá nhân trên cơ sở đánh giá đúng thực trạng, hiểu rõ nghiệp vụ chuyên môn mình phụ trách, nắm vững thị trường khách hàng, xây dựng quyết tâm với tinh thần trách nhiệm cao.

Một số yêu cầu công tác quan trọng cụ thể hóa các mục tiêu đó là:

#### **3.1. Xây dựng cơ cấu tổ chức linh hoạt phù hợp**

Trước đòi hỏi phải bao quát toàn diện thị trường, khách hàng và chuyên sâu về giải pháp sản phẩm dịch vụ CNTT, mô hình tổ chức của HPT năm 2013 phải được tổ chức linh hoạt phù hợp. Hệ thống báo cáo, phân cấp trách nhiệm quản lý phải rõ ràng.

Nâng cao tinh thần trách nhiệm của cán bộ quản lý điều hành, thực thi dân chủ và kỷ cương doanh nghiệp, tinh gọn đội ngũ.

#### **3.2. Xây dựng kế hoạch công tác khả thi, kế hoạch tài chính chuẩn mực**

Công tác xây dựng kế hoạch được tiến hành ngay từ cuối năm 2012 và tiếp tục hoàn thiện trong quý 1 năm 2013. Các kế hoạch phải dựa trên nền tảng thực lực của doanh nghiệp và được khảo sát kỹ các dữ liệu phân tích thị trường, nhu cầu khách hàng. Kế hoạch của từng đơn vị, cá nhân phải tập trung vào các mục tiêu chính của HPT nhằm đóng góp cho sự thành công của các mục tiêu chung. Các kế hoạch công tác phải có kế hoạch tài chính đảm bảo sử dụng hiệu quả đồng vốn đầu tư, tiết kiệm chi phí trong tình hình kinh tế còn nhiều khó khăn.

Kế hoạch công tác là kế hoạch của tổ chức nên mọi thành viên của tổ chức từ lãnh đạo cao nhất đến từng nhân viên liên quan đều phải nắm vững và thấu hiểu yêu cầu nhiệm vụ, nỗ lực cao nhất thực hiện thành công kế hoạch đề ra, đánh giá và điều chỉnh kế hoạch kịp thời trong từng giai đoạn thực hiện.

Năm 2013 bộ máy quản lý điều hành HPT phải nâng cao năng lực xây dựng và thực hiện kế hoạch kinh doanh khả thi, xây dựng khả năng lập kế hoạch chiến lược đến từng cấp quản lý trong công ty.

Tiếp tục đẩy mạnh công tác triển khai thực thi chiến lược “UniHPT” trong mọi hoạt động của công ty.

### **3.3. Đầu tư phát triển nguồn lực, chú trọng nguồn nhân lực kỹ thuật công nghệ chuyên sâu**

HPT xác định rõ nguồn nhân lực, đặc biệt là nguồn nhân lực kỹ thuật công nghệ chuyên sâu là nòng cốt của hoạt động cung cấp giải pháp, sản phẩm, dịch vụ CNTT của HPT, là nền tảng cho sự phát triển bền vững của HPT theo định hướng chiến lược của công ty.

Năm 2013, HPT tiếp tục đầu tư cho đội ngũ chuyên gia khoa học kỹ thuật nâng cao năng lực nghiệp vụ theo các hướng công nghệ, giải pháp mà công ty đã lựa chọn. Triển khai công tác huấn luyện đào tạo, hợp tác quốc tế.

Tập trung nâng cao năng lực nghiệp vụ cho đội ngũ kinh doanh, quản trị dự án, quản lý văn phòng... qua các khóa đào tạo nghiệp vụ và chia sẻ kinh nghiệm thực tiễn. Nghiên cứu áp dụng KPI trong điều hành, đánh giá nhân sự.

Năm 2013, HPT tiếp tục chủ trương không mở rộng nguồn lực về số lượng mà tập trung vào nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.

### **3.4. Tập trung chuyên sâu vào giải pháp dịch vụ lựa chọn**

Phát triển phần mềm và dịch vụ là sự lựa chọn lâu dài của HPT, vì vậy các đơn vị kinh tế của HPT cần tập trung vào một số hướng như sau:

Trung tâm Tích hợp hệ thống (HSI):

- Các sản phẩm giải pháp dịch vụ CNTT: quản trị cơ sở dữ liệu, xây dựng hạ tầng truyền thông, mạng, hệ thống máy chủ, an toàn bảo mật, các hệ thống lưu trữ, Data Warehouse, Data Center, Call Center...
- Các giải pháp phần mềm dịch vụ: quản lý nội dung doanh nghiệp (ECM), giám sát an ninh (ESM), quản lý hệ thống CNTT (ITSM), phân tích dữ liệu (BI&A), ảo hóa và điện toán đám mây (Cloud computing), các giải pháp Microsoft

Trung tâm Phần mềm và Dịch vụ (HSS):

- Xây dựng phần mềm quản trị doanh nghiệp mang thương hiệu riêng HPT
- Tư vấn, phát triển các ứng dụng đặc thù theo yêu cầu của khách hàng

Trung tâm Dịch vụ Khách hàng (HSC):

- Nâng cao chất lượng dịch vụ theo chuẩn quốc tế
- Quản trị hệ thống ảo hóa

Trung tâm Đào tạo (HTC)

- Hoàn thiện các khóa đào tạo nội bộ (lãnh đạo – Leadership/ lập kế hoạch kinh doanh/ kinh doanh – Sales/ quản trị tài chính/ quản lý tri thức/ quản trị dự án...)
- Hợp tác với các trường Đại học, các đơn vị cung cấp dịch vụ đào tạo, tham gia triển khai các kế hoạch hợp tác
- Triển khai cung cấp dịch vụ đào tạo cho bên ngoài

### **3.5. Nâng cao năng lực tư vấn**

Năm 2013, HPT phải xây dựng đội ngũ chuyên gia giỏi có khả năng cung cấp dịch vụ tư vấn cho khách hàng về các lĩnh vực chuyên môn như xây dựng hệ thống tổng thể CNTT, tư vấn ứng dụng chuyên sâu trong đa dạng ngành nghề, tư vấn cho khách hàng các sản phẩm mới, công nghệ mới, tư vấn các giải pháp an toàn bảo mật, quản trị thông minh, quản trị tri thức...

Từng bước hình thành đội ngũ tư vấn chuyên nghiệp CNTT đẳng cấp quốc tế.

### **3.6. Phát triển thị trường, hợp tác quốc tế**

Năm 2013, HPT tiếp tục giữ vững mảng khách hàng chiến lược, khách hàng truyền thống trong lĩnh vực ngân hàng, tài chính, doanh nghiệp và khối cơ quan nhà nước, chính phủ...

Đội ngũ cán bộ quản lý và kinh doanh khu vực miền Nam phải thay đổi các hình thức kinh doanh quyết tâm giành lại thị trường, khẳng định vị thế của HPT tại miền Nam.

Đẩy mạnh công tác phát triển khách hàng tại khu vực miền Trung, Tây Nguyên và các tỉnh thành khác.

HPT tiếp tục đầu tư và thúc đẩy các hoạt động kinh doanh, cung cấp dịch vụ tại thị trường Campuchia, tiếp cận khả năng mở rộng dịch vụ sang các nước trong khu vực như Lào, Myanmar... Tích cực tìm kiếm đối tác phát triển công nghệ cao, cùng khai thác đầu tư công nghệ.

Trong quan hệ hợp tác quốc tế, HPT tiếp tục củng cố các quan hệ với các công ty CNTT hàng đầu thế giới (IBM, HP, Oracle, Microsoft, Vnware, EMC, Cisco...) và các công ty có các giải pháp, sản phẩm chuyên biệt đặc thù, cùng hợp tác đầu tư phát triển giải pháp dịch vụ.

Tích cực tìm kiếm sản phẩm mới, dịch vụ mới nhằm tạo cơ hội cho phát triển các hướng đi mới cho HPT trong tương lai.

### **3.7. Nâng cao năng lực quản trị dự án và triển khai dự án theo chuẩn quốc tế**

Quản trị dự án là một công việc hết sức quan trọng, năm 2013 HPT phải tập trung nâng cao chất lượng quản trị dự án, thực thi các công cụ hỗ trợ, tăng cường giám sát và phòng ngừa lãng phí, thất thoát... Việc quản trị thành công dự án sẽ góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh, nâng cao trình độ nghiệp vụ và uy tín doanh nghiệp HPT, đem lại hiệu quả kinh tế và phòng ngừa rủi ro.

HPT hướng đến các chuẩn mực quốc tế trong quản trị và triển khai dự án, hướng đến tính chuyên nghiệp trong giao tiếp với khách hàng, với đối tác cùng thực hiện dự án trên tinh thần hiểu biết, tận tụy với khách hàng, tôn trọng và cùng hỗ trợ phát triển bền vững

### **3.8. Quản trị tri thức, ứng dụng CNTT trong quản lý điều hành**

Nhằm đảm bảo cho phát triển bền vững, nâng cao năng lực cạnh tranh và bảo vệ tài nguyên doanh nghiệp, HPT phải thực thi công tác quản trị tri thức và áp dụng các ứng dụng CNTT trong quản lý điều hành. Các công việc cụ thể gồm có:

- Quản lý Sở hữu trí tuệ
- Quản lý An toàn thông tin
- Tập trung hóa tích hợp dữ liệu
- Quản lý tập trung LAB
- HPT Social Office, CRM, ERP...

### **3.9. Truyền thông và marketing**

- Thực hiện truyền thông, nâng cao nhận thức của cán bộ nhân viên về tình hình kinh tế thị trường và hoạt động của doanh nghiệp để đạt sự thống nhất đồng thuận về nhận thức, cùng nỗ lực chung sức vượt qua mọi khó khăn thử thách hoàn thành các mục tiêu nhiệm vụ chiến lược của doanh nghiệp.
- Kiện toàn bộ máy truyền thông, nâng cao năng lực truyền thông phục vụ nội bộ và truyền thông ra bên ngoài nhằm đáp ứng các yêu cầu phát triển kinh doanh, phát triển thị trường.
- Nâng cao giá trị thương hiệu HPT, xây dựng hình ảnh và uy tín HPT cùng với các chương trình hoạt động đa dạng phong phú của công ty.

### **3.10. Chăm nom đời sống vật chất tinh thần CBNV và thực hiện tốt công tác xã hội**

Năm 2013 HPT tập trung cho công tác quản trị nhân sự, cán bộ lãnh đạo quản lý phải đi sâu đi sát cùng nhân viên, hiểu và hỗ trợ nhân viên trong mọi mặt công tác, giúp nhân viên hoàn thành nhiệm vụ, động viên kịp thời và chia sẻ các khó khăn trong công việc, cuộc sống.

Bên cạnh việc xây dựng các chương trình hành động của từng cá nhân, HPT sẽ tạo điều kiện tốt nhất có thể để từng thành viên phát huy hết năng lực của mình, nâng cao hiệu quả công tác, tạo điều kiện nâng cao thu nhập, nâng cao kiến thức nghiệp vụ...

HPT xây dựng các chương trình phúc lợi, các hoạt động văn thể mỹ lành mạnh theo tinh thần văn hóa nhân bản HPT.

HPT là một thành viên tích cực của cộng đồng doanh nghiệp CNTT và doanh nghiệp TP.HCM, HPT sẽ tiếp tục đóng góp cho các hoạt động vì cộng đồng, chung tay xây dựng một xã hội ngày một tốt đẹp hơn, văn minh hơn.

### **3.11. Kế hoạch cổ tức**

Năm 2013, công ty HPT sẽ thực hiện việc chi trả cổ tức của năm 2012 bằng tiền mặt với tỷ lệ 10%.

HĐQT công ty HPT cũng dự kiến mức cổ tức cho năm 2013 sẽ vào khoảng từ 10%-15% và sẽ trình Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2013 thông qua.

## **II. Chiến lược hoạt động của HPT đến năm 2015**

### **1. Tầm nhìn chiến lược đến năm 2015:**

HPT đã xác định tầm nhìn chiến lược phát triển là:

***“Xây dựng HPT trở thành công ty dịch vụ CNTT, Truyền thông và Phát triển Phần mềm đẳng cấp quốc tế”.***

Mục tiêu cụ thể đến 2015 HPT nằm trong nhóm các công ty:

- Top 3 cung cấp giải pháp CNTT tại thị trường Việt Nam.
- Top 10 cung cấp dịch vụ phần mềm cho thị trường trong và ngoài nước (Software services and outsourcing).
- Duy trì và phát triển định hướng chuyên nghiệp về cung cấp các sản phẩm, giải pháp, dịch vụ CNTT cho các khách hàng là cơ quan, doanh nghiệp trong nước và khu vực.
- Mở rộng các hướng hoạt động về dịch vụ CNTT và viễn thông cho đối tượng khách hàng đại chúng (mass market).

### **2. Một số định hướng chiến lược phát triển đến năm 2015**

Định hướng chiến lược phát triển đã được chuẩn bị từ những năm trước, trong tài liệu này xin được nhắc lại với sự khẳng định quyết tâm của HĐQT và Ban Lãnh đạo sẽ liên tục hoàn thiện và làm rõ các định hướng theo một số nét chính sau:



## **2.1. Tích hợp hệ thống, dịch vụ phần mềm**

Mảng tích hợp hệ thống sẽ tiếp tục là mảng hoạt động đóng góp chính vào doanh số, lợi nhuận của HPT. Tại thị trường nội địa, HPT tiếp tục khẳng định và giữ vững vị trí trong Top 5 công ty Tích hợp Hệ thống hàng đầu Việt Nam thể hiện qua thị phần doanh số, trình độ đội ngũ, triển khai thành công các dự án quan trọng.

Phát huy các thế mạnh truyền thống, HPT tập trung vào 04 mảng quan trọng để bứt phá trở thành công ty hàng đầu tại Việt Nam:

- Cung cấp giải pháp, dịch vụ hệ thống máy chủ lớn, hệ thống lưu trữ cao cấp, các giải pháp ảo hóa.
- Cung cấp các giải pháp và dịch vụ bảo mật chuyên sâu như đánh giá, tư vấn, thiết kế, triển khai giải pháp, tập trung vào giải pháp cho một số thị trường ngành dọc quan trọng như tài chính-ngân hàng, chính phủ, truyền thông,...
- Cung cấp các giải pháp và dịch vụ về quản trị hệ thống dịch vụ CNTT. HPT dự kiến sẽ đặt vấn đề với các đối tác nước ngoài để cung cấp dịch vụ triển khai cho các dự án trong khu vực.
- Cung cấp các giải pháp và dịch vụ liên quan đến các hệ thống cơ sở dữ liệu cỡ lớn, đặc biệt là các dịch vụ về chuyển đổi, tối ưu hóa, sẵn sàng cao, kho dữ liệu,...

Trong 02-03 năm sắp tới, HPT quyết tâm trở thành số 1 tại thị trường Việt Nam về cung cấp các dịch vụ chuyên sâu nêu trên. Điều này hoàn toàn khả thi căn cứ vào trình độ nhân lực hiện tại, lộ trình đầu tư đào tạo, các dự án đã triển khai thành công, việc tổ chức kinh doanh, tiếp thị và các nghiên cứu nhu cầu của thị trường.

## **2.2. Về định hướng công nghệ, giải pháp mới**

HPT sẽ đầu tư và đẩy mạnh các giải pháp ứng dụng theo hướng công nghệ nền tảng mới như:

- Điện toán đám mây
- Ảo hoá
- Quản trị hệ thống CNTT
- Phần mềm và phần cứng như một dịch vụ (Software và hardware as a service)

HPT đã, đang và sẽ tiếp tục phát triển hợp tác với các đối tác phần mềm chuyên sâu trong các lĩnh vực riêng biệt (ngân hàng, tài chính, nhà nước, giáo dục). Đây là định hướng rất quan trọng để tạo sự phát triển mới, ổn định, lâu dài cho mảng kinh doanh tích hợp hệ thống. HPT sẽ tập trung đầu tư nghiên cứu và thúc đẩy hợp tác với các đối tác quốc tế trong các lĩnh vực như:

- Contact Center
- Customer Relationship Management (CRM)
- Risk Management
- Business Intelligence (BI)
- Business Analytics
- Internet Banking, e-banking
- Các giải pháp dịch vụ phần mềm mới như ECM, ITSM, Datawarehouse,...

Đây là những giải pháp chuyên sâu, cần chu kỳ kinh doanh (sales cycle) dài. Trước mắt, HPT sẽ định hướng vào việc kinh doanh, đồng tư vấn, hỗ trợ (mức đầu tiên) khách hàng sau triển khai, đối tác chịu trách nhiệm tư vấn chính, triển khai và sau 02–03 dự án thành công, HPT sẽ dần đảm nhiệm việc tư vấn, triển khai.

### **2.3. Phát triển phần mềm và dịch vụ phần mềm**

HPT vẫn tiếp tục cam kết đầu tư mạnh mẽ vào chiến lược phát triển phần mềm với tầm nhìn “Xây dựng Trung tâm Phần mềm và Dịch vụ (hiện nay là HSS) trở thành một đơn vị phần mềm hiệu quả có đội ngũ chuyên gia có năng lực, có một môi trường và quy trình làm việc chuyên nghiệp, khẳng định vị trí là một trong những đơn vị phát triển phần mềm và dịch vụ phần mềm hàng đầu Việt Nam, đẳng cấp quốc tế”.

Để hiện thực hóa tầm nhìn đó, HSS đang xây dựng Chiến lược phát triển trung và dài hạn cho lĩnh vực phát triển phần mềm và dịch vụ phần mềm theo định hướng:

- HSS trở thành một trung tâm hoạt động có hiệu quả về mặt lợi nhuận.
- Phát triển sản phẩm phần mềm chủ lực HPT thành một sản phẩm có thương hiệu dẫn đầu tại Việt Nam

### **2.4. Dịch vụ kỹ thuật, bảo hành, bảo trì, hỗ trợ khách hàng**

Kinh doanh dịch vụ kỹ thuật, bảo hành, bảo trì hỗ trợ khách hàng là mảng hoạt động hiệu quả và rất ổn định của HPT. HPT sẽ định vị và tiếp tục phát triển mảng hoạt động này ngày một chuyên nghiệp, đa dạng và trở thành thương hiệu dịch vụ của HPT tại Việt Nam.

Năm 2013, HPT sẽ tiếp tục đẩy mạnh việc kinh doanh dịch vụ kỹ thuật ở thị trường miền Bắc và miền Trung. HPT quyết định sẽ cung cấp thêm dịch vụ khách hàng mảng đại chúng nhằm đem lại lợi ích thiết thực nhất cho khách hàng.

Về định hướng phát triển công tác bảo hành, HPT sẽ đặt những mục tiêu và lộ trình cụ thể để mở

rộng thêm hoạt động đối tác, bảo hành ủy quyền của các hãng CNTT lớn, đồng thời nghiên cứu việc cung cấp dịch vụ bảo hành cho các công ty CNTT Việt Nam khác.

HPT sẽ tiến hành những hoạt động liên tục và trên quy mô rộng với việc giới thiệu dịch vụ bảo trì, đảm bảo kỹ thuật cho các cơ quan, doanh nghiệp lớn trên toàn quốc, đặc biệt là những đơn vị đã và đang là khách hàng sử dụng sản phẩm dịch vụ do HPT cung cấp. Ngoài ra, HPT tiếp tục chú trọng nghiên cứu các loại hình dịch vụ mới cung cấp cho cơ quan, doanh nghiệp như: đảm bảo hệ thống, đảm bảo dữ liệu, quản trị hệ thống, ứng cứu khắc phục sự cố. Đồng thời, tiếp tục nâng mức cam kết dịch vụ (Service Level Agreement) cho các khách hàng quan trọng, nghiên cứu cung cấp các loại hình dịch vụ dành riêng cho doanh nghiệp vừa và nhỏ như cho thuê hạ tầng và hệ thống trọn gói, nhân viên IT...

Về hoạt động sửa chữa thiết bị, tiến hành mở rộng các hoạt động mới như mở rộng chủng loại thiết bị CNTT (chú trọng vào các sản phẩm cao cấp, sản phẩm nhiều người dùng); cung cấp linh kiện đặc thù cho sửa chữa, thay thế, nâng cấp; cung cấp các dịch vụ kỹ thuật liên quan đến điện thoại di động (mobile) với hình thức và nội dung khác biệt với các đơn vị khác.

## **2.5. Dịch vụ đào tạo**

Năm 2012, HPT đã thành lập Trung tâm Đào tạo (HTC) với mục tiêu xây dựng mảng đào tạo thành mảng dịch vụ mang lại hiệu quả cho công ty. Từ thành công bước đầu của các khóa đào tạo dành cho nội bộ, năm 2013 HTC tiếp tục thực hiện thay đổi cách thức đào tạo – học tập – huấn luyện nội bộ để hướng đến chuyên nghiệp – quốc tế hóa, tập trung xác định các mục tiêu cung cấp dịch vụ đào tạo cho bên ngoài. Bên cạnh đó, HTC sẽ đại diện HPT làm việc với các trường Đại học về chương trình hợp tác trong mảng dịch vụ đào tạo. Trong thời gian 01-03 năm tới, HTC sẽ phát triển tiến đến Trung tâm có doanh thu, có lợi nhuận.

## **2.6. Các lĩnh vực khác**

HPT sẵn sàng và tạo các cơ hội tiếp cận các hướng kinh doanh, dịch vụ mới như:

- Dịch vụ trên Internet
- Dịch vụ nội dung số
- Cho thuê hạ tầng
- Giải pháp công nghệ đảm bảo an toàn cho các địa điểm quan trọng (ngân hàng, kho tiền, kinh doanh kim loại quý,...)
- Dịch vụ cho các hệ thống đặc thù (ATM, POS, bảng hiệu thông tin điện tử, hệ thống giám sát giao thông,...)

Các chiến lược và kế hoạch cụ thể sẽ được nghiên cứu chuẩn bị kỹ càng dựa trên thực lực của HPT và khả năng hợp tác kinh doanh với các đối tác.

## III. Nền tảng thực thi chiến lược

Một chặng đường mới, một tương lai rộng mở cho HPT sau 18 năm xây dựng và trưởng thành. Những nền tảng cho bước đường tiếp theo và thực thi thành công các chiến lược nêu trên đó là:

1. Sự kiên định của tập thể ban lãnh đạo và cán bộ nhân viên HPT trên con đường chuyên nghiệp hóa cung cấp dịch vụ CNTT và phát triển phần mềm, là tầm nhìn chiến lược đến năm 2015 và những năm tiếp theo. HPT đã và đang hoàn thiện chiến lược phát triển dựa trên những sức mạnh lõi về công nghệ và sản phẩm mà công ty đã dày công vun đắp trong nhiều năm. HPT tiếp tục đầu tư chuyên sâu cho các hướng công nghệ đã xác định và đầu tư cho nghiên cứu phát triển những công nghệ dịch vụ mới nhằm theo kịp sự tiến bộ CNTT trên thế giới.
2. HPT có một nền tảng phát triển bền vững bởi vì HPT có được sự tin nhiệm của khách hàng, HPT thấu hiểu các nhu cầu của khách hàng, của thị trường và luôn nỗ lực đáp ứng những yêu cầu phát triển này. Phạm vi thị trường, khách hàng của HPT mở rộng vượt ra ngoài lãnh thổ Việt nam, nhiều khách hàng của HPT nắm giữ trọng trách quan trọng trong nền kinh tế Việt nam. Tương lai của khách hàng cũng chính là tương lai của HPT.
3. HPT tiến bước vào tương lai trong sự hợp tác toàn diện với các công ty CNTT hàng đầu thế giới, sự hợp tác cùng có lợi với các công ty dẫn đầu này giúp cho HPT liên tục hoàn thiện nâng cao năng lực công nghệ và uy tín.
4. Đội ngũ con người HPT là nhân tố quyết định cho hành trang bước vào tương lai. Ngày hôm nay các cán bộ nhân viên HPT đã đạt được những kỹ năng cần thiết đủ tự tin để tiến bước vào kỷ nguyên mới, tập thể HPT là một tập thể đoàn kết cầu thị luôn sẵn sàng học hỏi và khát khao chinh phục những đỉnh cao mới. Không dừng lại ở những thành tích hiện có, HPT sẽ tiếp tục kiện toàn công tác phát triển nguồn lực để đáp ứng kịp thời với sự phát triển mạnh mẽ của công ty trong tương lai. Đó là chiến lược phát triển tài năng, là chiến lược đào tạo và xây dựng môi trường năng động, là kế hoạch tiếp tục hoàn thiện các chính sách nhân sự. Đặc biệt trong công tác nhân sự HPT sẽ đề cao vai trò của đội ngũ lãnh đạo, vai trò dẫn đầu “Leadership” trong phong cách và bản lĩnh của lãnh đạo HPT.
5. HPT vững bước vào tương lai bởi năng lực quản lý, sự tối ưu trong các quy trình nghiệp vụ, cơ cấu tổ chức phù hợp năng động, tiềm lực tài chính luôn sẵn sàng đáp ứng cho nhu cầu phát triển tiếp theo của HPT.
6. Và cuối cùng không thể thiếu được trong hành trang của HPT bước vào tương lai đó là nền tảng văn hóa HPT, một nét văn hóa vì con người, vì một ước mơ hoàn thiện và hướng đến tương lai tươi sáng.

## IV. Cam kết của Ban Lãnh đạo

Tập thể Ban Lãnh đạo công ty HPT cam kết:

- Tận tâm, tận lực phấn đấu hoàn thành thắng lợi các kế hoạch 2013, quyết tâm thực hiện thắng lợi các nhiệm vụ đề ra
- Nắm bắt cơ hội, vượt qua thử thách, đưa ra những quyết sách phù hợp nhằm mang lại hiệu quả và lợi nhuận cho công ty, cho cổ đông
- Xây dựng tập thể Ban Lãnh đạo đoàn kết, nhất trí, thường xuyên trau dồi nâng cao nghiệp vụ quản lý và chuyên môn
- Tận tụy với khách hàng, sâu sát với công việc, chăm nom tới nhân viên
- Gương mẫu trong công tác và trong cuộc sống





**BÁO CÁO CỦA  
BAN TỔNG GIÁM ĐỐC**

## A. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CHUNG NĂM 2012

### I. Đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh toàn công ty năm 2012

Năm 2012, thực hiện nghị quyết và chỉ đạo của HĐQT, Ban Tổng Giám đốc tiếp tục triển khai thực hiện các kế hoạch công tác và biện pháp quản trị đã đặt ra trong báo cáo đại hội lần trước, đồng thời tập trung vào công tác củng cố hệ thống quản lý, tập trung cho công tác phát triển nguồn lực. Cụ thể là:

- Bổ sung các nhân sự cao cấp để tăng cường đội ngũ lãnh đạo nhằm thực hiện cụ thể hóa các chiến lược phát triển, chiến lược mở rộng hoạt động của công ty. Năm 2012, bổ sung Giám đốc Phát triển Chiến lược Doanh nghiệp (CBSO), Giám đốc Công nghệ (CTO), Giám đốc Phát triển Hợp tác trong bộ máy lãnh đạo của công ty.
- Phối hợp với HĐQT, tổ chức thành công 02 sự kiện nội bộ quan trọng: Hội nghị Cán bộ Quản lý (tháng 04/2012) và Hội nghị Cán bộ Kinh doanh (06/2012). Hội nghị Cán bộ Quản lý đã tập trung vào việc thống nhất phong cách lãnh đạo của HPT, thống nhất các vấn đề quan trọng trong công tác phát triển cán bộ quản lý, nhận diện và khắc phục các vấn đề chưa tốt trong hệ thống quản trị chung. Hội nghị Cán bộ Kinh doanh đánh giá khách hàng, thị trường, năng lực cạnh tranh, thảo luận và chọn lọc các giải pháp đẩy mạnh hoạt động kinh doanh trong thời gian tới.
- Hệ thống hóa các chiến lược của công ty trên cơ sở tầm nhìn và các yêu cầu của HĐQT với Ban Tổng Giám đốc. Cụ thể: từ tầm nhìn, xác định chiến lược định vị là: “Bản sắc Phần mềm và Dịch vụ” từ đó xây dựng chiến lược thực thi là “UniHPT” (các thành phần của UniHPT đã được trình bày trong nhiều tài liệu khác của công ty) và sau cùng là các mục tiêu cụ thể cho từng năm, từng giai đoạn.

Trên cơ sở các yêu cầu nhiệm vụ và các nội dung đã được thông qua tại Đại hội Cổ đông kỳ trước, Ban Tổng Giám đốc đã xác định các mục tiêu trọng tâm của toàn công ty năm 2012 như sau:

- Tiếp tục đẩy mạnh phát triển “Bản sắc phần mềm dịch vụ” trên nền tảng các thế mạnh truyền thống về hạ tầng, xây dựng hình ảnh thương hiệu HPT trong lĩnh vực “phần mềm và dịch vụ”. Kết quả trong năm 2012, HPT đã ký kết và triển khai thành công một loạt các dự án quan trọng liên quan đến giải pháp phần mềm và dịch vụ về: an toàn bảo mật, quản trị nội dung doanh nghiệp (ECM), Business Intelligence (BI),... của Trung tâm Tích hợp Hệ thống (HSI), các dịch vụ đảm bảo hệ thống IT, phòng dự phòng thảm họa (DR),... của Trung tâm Dịch vụ Khách hàng (HSC); phần mềm Quản trị nhân sự HRM của Trung tâm Phần mềm (HSoft). Trong đó, các dự án giải pháp phần mềm của HSI, các dịch vụ của HSC góp phần quan trọng vào định hướng cũng như mở ra nhiều cơ hội trong tương lai cho chiến lược “Bản sắc Phần mềm và Dịch vụ” của HPT.



- Nâng cao hiệu quả kinh doanh thể hiện qua chỉ tiêu lãi gộp, lãi ròng đạt được. Mục tiêu này không đạt được kết quả do nhiều nguyên nhân chủ quan và khách quan. Trong đó, việc giá bán không tăng (do các dự án của khách hàng thường xây dựng dự toán theo ngân sách VND và tham khảo từ giá các năm trước), chi phí tăng, yêu cầu dịch vụ của khách hàng tăng nhưng không tăng mức đầu tư, chưa tối ưu chi phí triển khai các dự án lớn, một số dịch vụ cao cấp, chuyên sâu vẫn phải thuê lại của đối tác nước ngoài,...
- Đẩy mạnh việc truyền thông cũng như triển khai thực hiện chiến lược “UniHPT”. Năm 2012, chiến lược “UniHPT” tiếp tục được làm rõ, cụ thể hóa bằng những hoạt động có liên quan trong toàn công ty và đặc biệt là truyền thông với bên ngoài để góp phần xây dựng hình ảnh thương hiệu và sự khác biệt của HPT.
- Mở rộng thị trường trong nước và quốc tế. Đối với thị trường trong nước, năm 2012, HPT đã phát triển các khách hàng mới trong lĩnh vực quản lý nhà nước tại Hà Nội và các tỉnh thành, các doanh nghiệp lớn tại miền Trung, tiếp tục có thêm các dự án dịch vụ cho các khách hàng tại Campuchia, phối hợp với khách hàng Việt Nam triển khai các hệ thống CNTT tại Đông Timor, Mozambique.

Một khó khăn khách quan khác cũng ảnh hưởng đáng kể đến hiệu quả hoạt động và dòng tiền của HPT là trong năm 2012, các mặt bằng làm việc tại TP.HCM (60 Nguyễn Văn Trỗi và 139 Pasteur) đều hết hạn thuê và tại trụ sở 60 Nguyễn Văn Trỗi, cơ quan chủ sở hữu không đồng ý tiếp tục gia hạn hợp đồng. Công tác chọn trụ sở làm việc mới, thiết kế, triển khai môi trường làm việc, di dời toàn bộ gần 200 cán bộ nhân viên sang nơi làm việc mới cũng cần nhiều nguồn lực. Đến tháng 10/2012, công ty HPT đã chính thức bắt đầu hoạt động tại trụ sở mới: tầng 9 tòa nhà Paragon, 03 Nguyễn Lương Bằng, Quận 7, Tp.HCM.

Trong báo cáo Đại hội Cổ đông kỳ trước, Ban Tổng Giám đốc cũng đã trình bày các giải pháp để ứng phó với các khó khăn của tình hình kinh tế, của sự sụt giảm thị trường CNTT. Các giải pháp này cũng tiếp tục triển khai trong năm 2012. Song song đó, từ tháng 7/2012, Ban Tổng Giám đốc cũng triển khai chương trình: “Tái cấu trúc - Tối ưu nguồn lực” bao gồm các nội dung chính:

- Sắp xếp lại nguồn lực theo hướng tập trung các đơn vị hỗ trợ để giảm nhân sự gián tiếp. Điều chỉnh các công tác chuyên môn theo hướng tăng hiệu quả làm việc của cá nhân
- Kiểm soát chặt chẽ các chi phí của toàn công ty
- Đánh giá, điều chỉnh các quy trình quản trị để gia tăng hiệu quả của công tác kinh doanh về doanh số, về phát triển thị trường

Chương trình: “Tái cấu trúc - tối ưu nguồn lực” là chương trình lâu dài, liên tục, được Ban Tổng Giám đốc đưa vào công tác hàng năm.

Dựa trên việc đánh giá tình hình thị trường và khả năng cao nhất của hoạt động kinh doanh, vào

Quý 4 năm 2012, Ban Tổng Giám đốc đã đề xuất với HĐQT và cổ đông về việc điều chỉnh kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2012 như sau:

- Doanh thu: điều chỉnh từ 850 tỷ xuống 700 tỷ đồng
- Lãi ròng trước thuế: từ 25.5 tỷ xuống 7 tỷ đồng

So với mục tiêu đề ra trong kế hoạch ban đầu, chỉ tiêu điều chỉnh này có sự sụt giảm đáng kể nhưng so với bối cảnh và tình hình kinh doanh chung cũng như tình hình kinh doanh của các đơn vị có lĩnh vực, phạm vi hoạt động tương đương với HPT, các chỉ tiêu điều chỉnh cũng là một thách thức không đơn giản.

Với sự nỗ lực to lớn của Ban Lãnh đạo công ty và toàn thể CBNV, sự tham gia và hỗ trợ kịp thời của HĐQT, kết thúc năm 2012, HPT đã hoàn thành 100.3% kế hoạch (điều chỉnh) doanh thu, 109% kế hoạch (điều chỉnh) lãi ròng trước thuế.

Các hoạt động năm 2012 cũng tạo những tiền đề tích cực cho năm 2013 như:

- Quý 1 năm 2013 có gần 20 triệu USD dự án, hợp đồng được ký kết
- Tạo thế mạnh cạnh tranh cho HPT trong các mảng giải pháp phần mềm như: BI, ECM, BPM, ITSM,..
- Tạo thế mạnh dịch vụ cho HPT trong các mảng như: IT outsourcing, security, UC, database, DC, DW, MS, ITSM, lưu trữ và sao lưu,...

Các thế mạnh cạnh tranh nêu trên được thể hiện qua các dự án và hợp đồng cụ thể.

Bên cạnh việc duy trì, phát triển, nâng cao năng lực cạnh tranh, tiếp tục tạo bản sắc khác biệt đối với các lĩnh vực hoạt động hiện có của HPT, Ban Tổng Giám đốc cũng nỗ lực tìm kiếm, nghiên cứu, định hình các cơ hội để phát triển các hướng hoạt động mới nhằm tạo ra các lĩnh vực có khả năng đem lại hiệu quả cho HPT trong tương lai. Cụ thể một số hướng đó là:

- Hợp tác về đào tạo chuyên biệt với tổ chức giáo dục lớn của Tp.HCM. Việc này sẽ bắt đầu từ Quý 2 năm 2013
- Phối hợp với các Trường, cơ quan nghiên cứu tìm khả năng thương mại hóa các sản phẩm, giải pháp công nghệ đã được chứng minh tính hiệu quả trong ứng dụng thực tế
- Nghiên cứu cơ hội tham gia vào lĩnh vực thiết kế vi mạch
- Dịch vụ chuyên sâu cho thị trường nước ngoài: đã có những hợp đồng cụ thể năm 2012 và tiếp tục phát triển cho năm 2013
- Phối hợp với đối tác Nhật về việc phát triển giải pháp truyền thông trên nền tảng Internet

Các định hướng mới này sẽ báo cáo cụ thể cho HĐQT vào thời điểm phù hợp để quyết định công tác tiếp theo.

## II. Đánh giá kết quả hoạt động của các trung tâm, đơn vị thành viên

**1. Trung tâm Tích hợp Hệ thống (HSI):** những kết quả đạt được trong năm 2011 của HSI đã đóng góp quan trọng để HPT tiếp tục giữ danh hiệu Top 5, Huy chương Vàng đơn vị cung cấp dịch vụ tích hợp hệ thống. Tuy nhiên, năm 2012 tiếp tục là năm khó khăn rất lớn cho HSI khi các chỉ tiêu kinh tế quan trọng đều bị sụt giảm dù doanh thu có tăng so với năm 2011. Kết quả kinh tế thấp của HSI đã ảnh hưởng chính đến kết quả của toàn công ty. Về mặt tích cực, HSI tiếp tục kiên định đầu tư với việc chuyển hướng theo chiến lược: “Bản sắc Phần mềm và Dịch vụ” của công ty và đã có những thành công đột phá cũng như tạo ra những cơ hội mở rộng, phát triển trong thời gian tới.

- Về kinh tế: HSI tăng trưởng hơn 11.5% doanh thu so với năm 2011. Kết quả này phản ánh việc HPT tiếp tục giữ được các khách hàng, thị trường quan trọng của công ty. Trong tình hình khó khăn như đã phân tích phía trên, việc tăng trưởng doanh thu là một nỗ lực vượt bậc của HSI. Tuy nhiên, năm 2012, HSI không thành công về các chỉ tiêu lãi, lãi gộp giảm 13% so với năm 2011, chi phí tăng gần 2%. Sự sụt giảm lãi gộp do các nguyên nhân chính như: sự cạnh tranh gay gắt giữa các công ty CNTT trong các dự án lớn thuộc khối quản lý nhà nước - doanh nghiệp nhà nước (chiếm khoảng trên 50% doanh thu của HSI), chi phí nhân sự, chi phí các dịch vụ có liên quan đều tăng, chi phí thuê đối tác nước ngoài thực hiện các dịch vụ cao cấp chiếm tỷ trọng lớn trong các dự án về giải pháp phần mềm,... Dù khó khăn, trong năm 2012, HSI đã ký kết nhiều hợp đồng quan trọng, có quy mô lớn về lĩnh vực phần mềm và dịch vụ trong các hướng chuyên môn mới như: ECM, BI cùng với các hợp đồng quan trọng nằm trong thế mạnh truyền thống của HSI: ITSM, database, security, hạ tầng datacenter, hạ tầng phức hợp gồm các máy chủ, hệ thống lưu trữ cỡ lớn,... Thị trường tại khu vực Hà Nội tiếp tục được duy trì và phát triển, chiếm 70% tổng kết quả kinh doanh của HSI, thị trường tại Đà Nẵng cũng đã có những khách hàng đầu tiên, thị trường Campuchia đã có nhân sự HPT chính thức và hoạt động tại thị trường này ngay trong năm đầu tiên (2012) đã có hiệu quả. Năm 2012, ngoài việc duy trì khách hàng cũ, công tác phát triển khách hàng mới vẫn được duy trì, tổng khách hàng mới chiếm 37% tổng số khách hàng và chiếm 27% doanh số của HSI.
- Về chuyên môn: công tác chuyên môn kỹ thuật công nghệ của HSI tiếp tục được duy trì ổn định và đúng định hướng. Các nhận định và phân tích trong báo cáo Đại hội lần trước đều được chứng minh hoàn toàn đúng đắn trong hoạt động của HSI năm 2012. Tất cả các

hướng chuyên môn truyền thống và các hướng giải pháp mới đều có dự án, hợp đồng, nhất là các giải pháp phần mềm cao cấp là điểm nổi bật nhất trong năm 2012. Năm 2012, HPT chính thức trở thành Silver Partner của Cisco, LAR của Microsoft, đối tác duy nhất về IIG của EMC có vai trò rất lớn của đội ngũ chuyên gia kỹ thuật công nghệ của HSI, chưa kể đến các đối tác chiến lược truyền thống như HP, IBM, Cisco, Oracle, SAS,... vẫn được duy trì ở mức cao nhất. Ngoài ra, năm 2012, HSI đã phát triển quan hệ hợp tác với các đối tác phần mềm mới như Software AG, Intellinx,.. và các SI quốc tế để phối hợp trong các dự án quy mô lớn, phức tạp. Đội ngũ chuyên gia của HSI tiếp tục khẳng định năng lực theo hướng quốc tế hóa qua việc cung cấp thành công nhiều dịch vụ tại Campuchia, Đông Timor, Mozambique. Năm 2012, đội ngũ chuyên gia của HSI đã tham gia tư vấn, xây dựng hồ sơ giải pháp cho gần 200 dự án lớn nhỏ khác nhau. Đội ngũ chuyên gia kỹ thuật công nghệ HSI chiếm tỷ lệ lớn nhất trong cấu trúc nguồn lực của HSI, chiếm khoảng 50%.

- Về quản trị: năm 2012, HSI tiếp tục kiện toàn bộ máy quản lý, bổ nhiệm thêm 02 Phó Giám đốc nhằm hỗ trợ cho công tác quản trị, 02 Giám đốc Kỹ thuật để tập trung quản lý, định hướng, phát triển đội ngũ chuyên gia kỹ thuật của HSI. Theo chương trình: “Tái cấu trúc - Tối ưu nguồn lực”, HSI là đơn vị có nhiều điều chỉnh nhất trong toàn công ty: giảm nhân sự gián tiếp, bổ sung thêm các mục tiêu công việc cho đội ngũ chuyên môn để tăng hiệu quả, điều chuyển các bộ phận hỗ trợ tập trung vào văn phòng công ty,... Tổng nhân sự HSI không tăng dù doanh số, số dự án tăng so với năm 2011. Năm 2012, HSI triển khai thành công 377 hợp đồng, đơn hàng, tăng 8% so với năm 2011.

**2. Trung tâm Dịch vụ Khách hàng (HSC):** HSC là đơn vị hoạt động ổn định và có năng lực cạnh tranh cao trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ CNTT. HSC đã hoàn thành kế hoạch kinh doanh năm 2012 với mức tăng trưởng hơn 27% doanh thu. Với lực lượng nhân sự ổn định, HSC đã duy trì rất tốt các mảng hoạt động chủ yếu với tỷ lệ tăng trưởng của từng mảng từ trên 10% - 70%. Năm 2012, HSC đóng góp chủ yếu vào hiệu quả kinh doanh của toàn công ty và trở thành đơn vị dẫn đầu trong kết quả kinh doanh, vượt qua HSI. HSC cũng đóng góp chủ yếu vào kết quả hoạt động của HPT để lần đầu tiên HPT đạt danh hiệu Huy chương Vàng đơn vị cung cấp Phần mềm - Dịch vụ.

- Về kinh tế: mảng dịch vụ (gia tăng cho doanh nghiệp) vẫn đóng góp quan trọng vào tổng doanh thu, chiếm khoảng 80%. Điều này khẳng định chiến lược dịch vụ cho doanh nghiệp của HSC đang phát triển tốt, khẳng định được vị thế của HSC trên thị trường dịch vụ CNTT. Với sự điều chỉnh mảng hoạt động sửa chữa từ năm 2011, năm 2012 mảng hoạt động này tăng trưởng hơn 70% và đóng góp trên 33% doanh thu của HSC. Doanh thu từ mảng dịch vụ cho doanh nghiệp đóng góp khoảng 60%. Tăng trưởng khách hàng mới của HSC năm 2012 có kết quả tốt trên phương diện địa lý và số lượng.
- Về chuyên môn: HSC tiếp tục đạt được các chứng nhận năng lực bảo hành các sản phẩm của các hãng HP, Dell,.. và là đối tác cung cấp dịch vụ bảo hành tốt nhất của HP. Năm 2012, HSC đã thực hiện bảo hành cho trên 1.200 loại thiết bị khác nhau trên cả nước. Về việc cung cấp dịch vụ sửa chữa, năm 2012, dịch vụ này tăng trưởng tốt với hơn 70% số

lượng thiết bị. HSC cũng tiếp tục đầu tư thêm thiết bị chuyên dụng để có thể thực hiện các công tác sửa chữa chuyên sâu (ở mức vi mạch). Năng lực đội ngũ kỹ sư sửa chữa tiếp tục được nâng cao với các dòng thiết bị laptop, UPS, mạng, máy in,... HSC có thể mạnh trong nhiều năm về IT outsourcing và đang dần chuẩn hóa năng lực của kỹ sư đảm nhận công việc này. Công tác này sẽ mở ra nhiều định hướng dịch vụ khác như đào tạo, call center,... Việc thực hiện các dịch vụ đảm bảo hệ thống trong năm 2012 có những phát triển mới như DR site, phần mềm hệ thống,...

- Về quản trị: năm 2012, HSC cũng phải thực hiện việc chuyển đổi văn phòng làm việc. Toàn bộ Trung tâm chuyển sang một vị trí độc lập, thực hiện công tác quản lý tách khỏi trụ sở chính là một khó khăn nhưng cũng là cơ hội để HSC phát triển năng lực quản trị của mình. Năm 2012, HSC tiếp tục phát triển nguồn lực tại Chi nhánh Hà Nội. Với tình hình kinh doanh có những thay đổi, HSC cũng từng bước phát triển năng lực xây dựng hồ sơ dự thầu, quản trị dự án. Đặc biệt, HSC tiếp tục là đơn vị chủ lực trong việc triển khai hệ thống hỗ trợ khách hàng (CSS).

- 3. Trung tâm Phần mềm (Hsoft):** năm 2012, HSoft vẫn chưa thành công về mặt kinh doanh. Đối với thị trường outsourcing, đối tác Nhật Bản không thực hiện được cam kết về chuyển giao dự án. Thị trường trong nước chịu ảnh hưởng rõ rệt của tình hình khó khăn khi hầu hết các doanh nghiệp (là thị trường chính của sản phẩm HRM) đều hoãn hoặc cắt giảm đầu tư. Năm 2012, HSoft chỉ thực hiện phát triển khách hàng mới đạt 40% so với chỉ tiêu. Doanh số đạt 42% so với kế hoạch. Trong năm 2012, HSoft đã phối hợp tốt với HSI để cung cấp nguồn lực tham gia vào các dự án giải pháp phần mềm và hướng hoạt động này mở ra cơ hội mới cho hoạt động phần mềm của HPT trong những năm sau. Tỷ lệ biến động nhân sự (do công ty chủ động điều tiết) là 20%. Các công tác quản trị, quy trình được duy trì tốt.

## IV. Tóm tắt kết quả kinh doanh năm 2012 toàn công ty

ĐVT: Triệu đồng

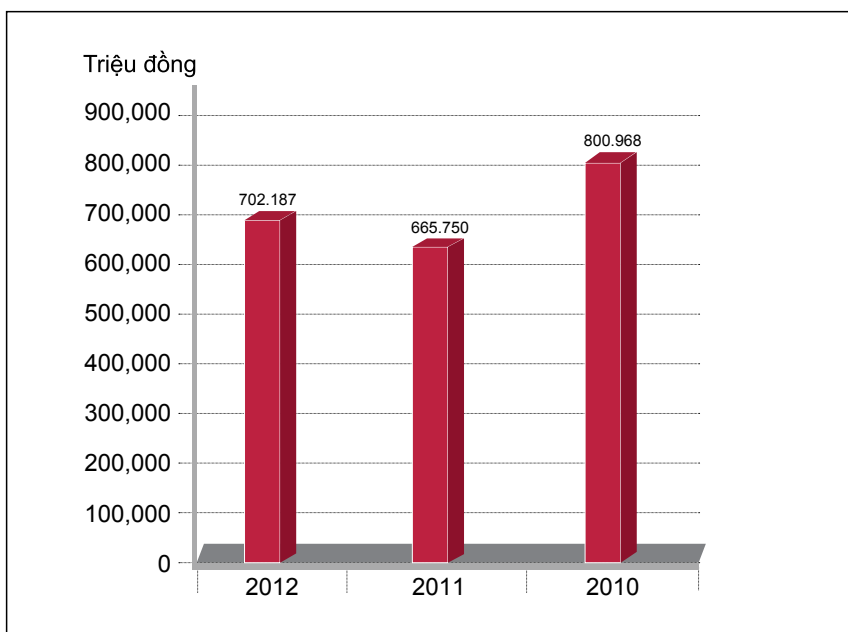
Chỉ tiêu	Thực hiện 2012	Kế hoạch 2012	% Hoàn thành kế hoạch	Thực hiện 2011	Tăng trưởng 2012/2011
Doanh thu	702.187	700.000	100,3%	665.750	5,5%
Lợi nhuận trước thuế	7.628	7.000	109,0%	13.200	-42,2%

## V. Tình hình tài chính

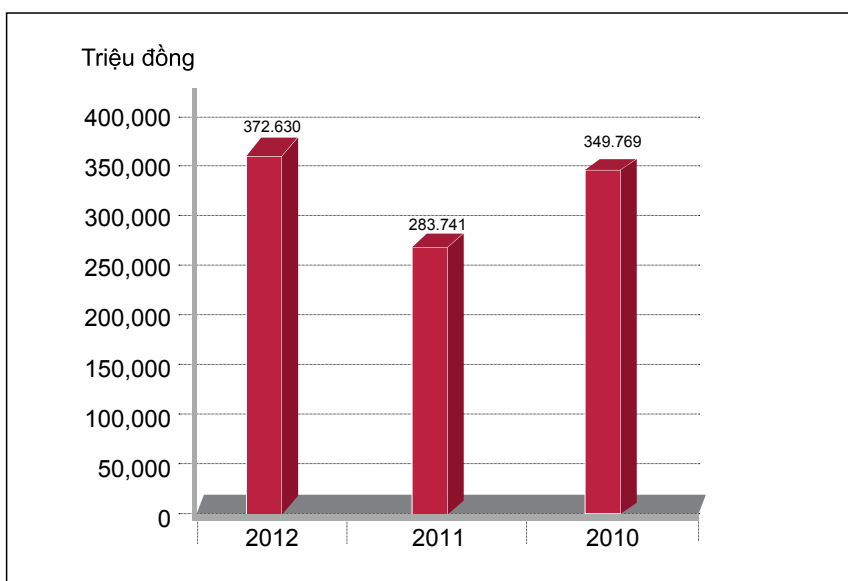
### 1. Một số chỉ tiêu tài chính cơ bản của công ty HPT trong 3 năm gần nhất 2010 – 2012

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2012	Năm 2011	Năm 2010
Doanh thu thuần	Triệu đồng	702.187	665.750	800.968
Lợi nhuận gộp	Triệu đồng	95.285	96.990	111.003
Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	7.628	13.200	31.843
Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	5.758	9.900	24.050
EBITDA	Triệu đồng	24.399	36.339	50.315
Tổng Tài sản	Triệu đồng	372.630	283.741	349.769
Vốn chủ sở hữu	Triệu đồng	86.327	83.039	83.545
Số cổ phiếu lưu hành bình quân	Cổ phiếu	6.052.365	5.833.639	5.922.481
EPS	Đồng/cổ phiếu	951	1.697	4.061

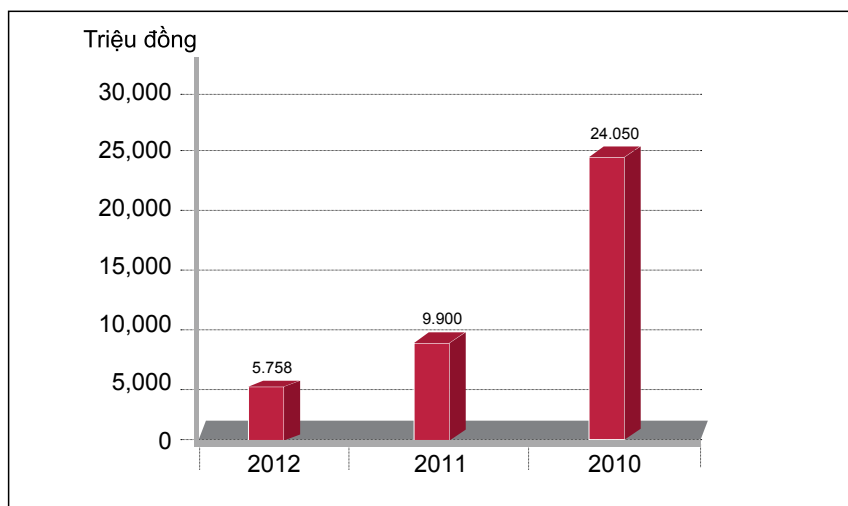
### Doanh thu thuần



### Tổng tài sản



## Lợi nhuận sau thuế



## 2. Các chỉ số tài chính

Khả năng sinh lời	2012	2011	2010
Tỷ lệ Lãi gộp/ Doanh thu thuần	13,6%	14,6%	13,9%
Tỷ suất lợi nhuận ròng sau thuế/ Doanh thu thuần	0,8%	1,5%	3,0%
Tỷ suất lợi nhuận ròng sau thuế/ Tổng tài sản (ROA)	1,5%	3,5%	6,9%
Tỷ suất lợi nhuận ròng sau thuế/ Vốn chủ sở hữu (ROE)	6,7%	11,9%	28,9%

Tỷ lệ lãi gộp trên doanh thu năm 2012 sụt giảm so với năm 2011 và 2010, trong khi chi phí năm 2012 không giảm so với năm 2011, cụ thể chi phí lương tăng 6,6 tỷ (tăng 15%), chi phí mặt bằng tăng 8%, chi phí khấu hao tăng 15% so với năm 2011, tuy nhiên chi phí lãi vay lại giảm 6,8 tỷ (giảm 33%) so với năm 2011 nhờ chính sách ổn định tỷ giá, giảm lãi suất của nhà nước, do đó tỷ suất lợi nhuận ròng sau thuế trên doanh thu thuần, ROA, ROE của năm 2012 đều sụt giảm so với các năm trước.

Khả năng thanh toán	2012	2011	2010
Khả năng thanh toán nhanh	1,06	1,15	1,22
Khả năng thanh toán hiện hành	1,25	1,33	1,27



Các hệ số thanh toán năm 2012 vẫn được duy trì ở mức an toàn, đảm bảo khả năng thanh toán đúng hạn cho các khoản nợ và các khoản vay Ngân hàng. Công ty vẫn tiếp tục duy trì mức tín nhiệm loại A hoặc A+ tại các Ngân hàng.

Cơ cấu tài sản	2012	2011	2010
Tài sản dài hạn/ Tổng tài sản	4,4%	6,1%	3,8%
Tài sản ngắn hạn/ Tổng tài sản	95,6%	93,9%	96,2%

Cơ cấu nguồn vốn	2012	2011	2010
Nợ phải trả/ Tổng nguồn vốn	76,8%	70,7%	76,1%
Nguồn vốn chủ sở hữu/ Tổng nguồn vốn	23,2%	29,3%	23,9%
Chỉ tiêu liên quan đến cổ phần	2012	2011	2010
Số cổ phiếu phổ thông lưu hành bình quân năm	6.052.365	5.833.639	5.922.481
Thu nhập trên mỗi cổ phần - EPS (đồng)	951	1.697	4.061
Giá trị sổ sách của mỗi cổ phần tại thời điểm 31/12 (đồng)	14.263	14.234	14.106

## VI. Hoạt động kinh doanh

### 1. Doanh thu

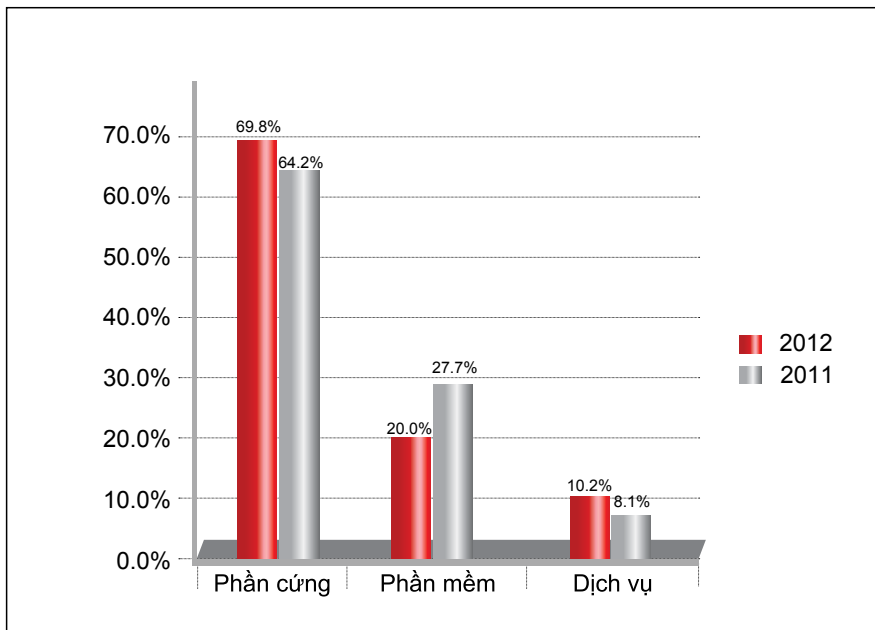
Doanh thu năm 2012 đạt 702 tỷ đồng. Cơ cấu doanh thu chủ yếu tập trung vào mảng tích hợp hệ thống. Trong năm 2012, tỷ trọng phần cứng trong tổng doanh thu tăng 5,6 điểm phần trăm, phần mềm giảm 7,7 điểm phần trăm và dịch vụ tăng 2,1 điểm phần trăm. Tỷ trọng dịch vụ tăng so với năm 2011, tuy nhiên tỷ trọng phần mềm sụt giảm chủ yếu là phần mềm license.

### 2. Cơ cấu doanh thu theo ngành hàng

ĐVT: Triệu đồng

Ngành hàng	Giá trị 2012	Tỷ trọng 2012	Tỷ trọng 2011	Tăng/ giảm
Phần cứng	490.127	69,8%	64,2%	+5,6%
Phần mềm	140.437	20,0%	27,7%	-7,7%
Dịch vụ	71.623	10,2%	8,1%	+2,1%
<b>Tổng cộng</b>	<b>702.187</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

Cơ cấu doanh thu (ĐVT: %)



### 3. Một số chỉ tiêu về hoạt động kinh doanh của công ty trong năm tài chính 2012

Đơn vị tính: Triệu đồng

	Chỉ tiêu	Năm 2012	Tăng trưởng 2012/2011	Năm 2011
1	Tổng tài sản	372.63	31,3%	283.741
2	Doanh thu thuần	702.18	5,5%	665.750
3	Giá vốn hàng bán	606.902	6,7%	568.760
4	Lợi nhuận gộp	95.28	-1,8%	96.990
5	Doanh thu hoạt động tài chính	1.915	-87,2%	14.992
6	Chi phí tài chính	14.752	-54,7%	32.589
<i>Trong đó: Chi phí lãi vay</i>		13.625	-33,5%	20.484
7	Tổng chi phí HDKD	77.682	9,8%	70.780
<i>Trong đó:</i>				
7.1	Chi phí bán hàng	50.626	9,6%	46.193
7.2	Chi phí quản lý	27.056	10,0%	24.587
8	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	4.766	-44,7%	8.613
9	Lợi nhuận khác	2.862	-37,6%	4.587
10	Tổng lợi nhuận trước thuế (EBT)	7.628	-42,2%	13.200
11	Thuế TNDN	1.870	-43,3%	3.300
12	Lợi nhuận sau thuế	5.758	-41,8%	9.900

## VII. Công tác quản trị và các hoạt động khác

### 1. Công tác nhân sự:

Công tác quản trị nhân sự luôn được sự quan tâm đặc biệt của Ban Lãnh đạo công ty, đặc biệt là trong giai đoạn ổn định tổ chức, tái cấu trúc như hiện nay. Trong năm 2012, HPT đã triển khai một số công tác nhân sự quan trọng như:

- Bổ nhiệm nhiều nhân sự trẻ, có năng lực và tâm huyết vào các vị trí quản lý cao cấp thuộc Ban Điều hành và Ban Giám đốc các trung tâm nhằm tăng cường bộ máy lãnh đạo, thích ứng

với yêu cầu đổi mới và phát triển của công ty.

- Tiếp tục nâng cao năng lực quản trị, kinh doanh theo định hướng chiến lược UniHPT: năm 2012, HPT tổ chức thành công 02 hội nghị nội bộ lớn: Hội nghị Cán bộ Quản lý và Hội nghị Cán bộ Kinh doanh.
- Ban Tổng Giám đốc cùng với các cán bộ Lãnh đạo, quản lý công ty tiếp tục chú trọng bổ sung các nhân sự có trình độ, có kinh nghiệm, có khả năng đóng góp cho công ty bằng những hướng hoạt động có hiệu quả, mở ra thị trường mới, tạo ra giá trị mới cho công ty.
- Xem xét và tối ưu hóa nguồn lực khối hỗ trợ, tập trung nguồn lực khối hỗ trợ về Văn phòng Tổng Công ty quản lý, phân công công việc tránh trùng lặp, giảm 6% tỷ lệ nhân sự khối hỗ trợ/ khối trực tiếp, tăng hiệu quả và năng suất làm việc của cán bộ nhân viên.

Bên cạnh các nội dung quan trọng nêu trên, các hoạt động thường xuyên về quản trị nhân sự cũng được duy trì tốt với một số kết quả chính như sau:

- Chế độ chính sách:
  - ▶ Mức lương bình quân năm 2012 tăng khoảng 16% so với năm 2011, khi đó CPI - Consumer Price Index, chỉ số giá tiêu dùng tăng chỉ có 9,21%. Đây là mức tăng tương đối cao so tổng chi phí của công ty nhằm ổn định nhân sự và tạo sự cạnh tranh về nguồn lực. Tuy nhiên, nếu tình hình lạm phát chung vẫn không giảm thì bài toán chi phí lương là một thách thức rất lớn cho công ty.
  - ▶ Thực hiện nghiêm túc các chế độ bảo hiểm theo quy định cho người lao động, mở rộng các chế độ bảo hiểm tai nạn cho cán bộ nhân viên thường xuyên đi công tác bên ngoài, bảo hiểm sức khỏe cao cấp cho các thành phần cán bộ nhân viên chọn lọc.
- Trong năm 2012, tình hình kinh tế khó khăn nhưng công ty vẫn chú trọng công tác đào tạo cho đội ngũ cán bộ nhân viên, đặc biệt là đào tạo phát triển chuyên môn cho đội ngũ kỹ thuật và kiến thức quản trị cho cấp quản lý. Tỷ lệ thực hiện kế hoạch đào tạo đạt 61%, tăng 23% so với năm 2011. HPT hiện có hơn 700 chứng chỉ chuyên môn kỹ thuật của các hãng.

## 2. Công tác chất lượng:

- Ngoài việc tổ chức đánh giá nội bộ 2 lần/ năm, hàng năm HPT đều được tập đoàn TUV Rheinland tư vấn và đánh giá hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008. Theo đánh giá của TUV, HPT đã duy trì tốt hệ thống và thường xuyên cải tiến hệ thống chất lượng. Trong năm 2012, công ty đã cải tiến 8 quy trình, quy định quan trọng thường xuyên được sử dụng trong công việc.

## 3. Công tác Hành chính:

- Trong năm 2012, việc chuyển trụ sở chính về tòa nhà Paragon, Quận 7 đã được Ban Lãnh đạo và bộ phận Hành chính thực hiện tốt, không ảnh hưởng lớn đến hoạt động của công ty.

Hiện nay, trụ sở mới đã thực sự trở thành môi trường làm việc văn minh, chuyên nghiệp và hiện đại, được khách hàng và đối tác đánh giá cao.

- Tiếp tục duy trì rất tốt các phong trào sinh hoạt nội bộ của công ty (09 sự kiện) và các hoạt động xã hội, cộng đồng mang đậm bản sắc văn hóa HPT.
- Bộ phận hành chính thường xuyên nhắc nhở đến toàn thể CBNV về việc ý thức tiết kiệm, dù các chi phí liên quan ngày càng tăng nhưng HPT vẫn kiểm soát tốt và giảm được 7% chi phí hành chính so với năm 2011.

#### **4. Công tác quản lý tài chính, kế toán:**

- Tiếp tục duy trì và phát huy hệ thống tài chính kế toán chuẩn mực, tuân thủ theo pháp luật và được kiểm toán theo các tiêu chuẩn quốc tế bởi các đơn vị kiểm toán chuyên nghiệp
- Giữ vững uy tín và xếp hạng tín nhiệm với các ngân hàng đang hợp tác, sử dụng hiệu quả nguồn vay
- Áp dụng hiệu quả các ứng dụng CNTT trong hoạt động như sử dụng chữ ký điện tử, ngân hàng điện tử, kê khai thuế, hải quan qua mạng internet.

#### **5. Công tác thương hiệu, truyền thông và marketing**

- Đẩy mạnh công tác thương hiệu, truyền thông và marketing theo đúng mục tiêu chiến lược của HPT, đồng thời đạt được những kết quả tốt, được khách hàng và đối tác đánh giá cao trong từng sự kiện.
- Tổ chức, nhân sự của đơn vị truyền thông, marketing được củng cố và bổ sung với mục tiêu tập trung và nhất quán.
- Hoàn thành các hồ sơ chuẩn mực tham gia các giải thưởng cao quý trong nước và nhận được các thành tích nổi bật: Bằng khen của UBND Thành phố, Top 5 và Huy chương Vàng Đơn vị cung cấp dịch vụ Tích hợp hệ thống, Top 500 Doanh nghiệp tư nhân lớn nhất Việt Nam (VNR 500), và đặc biệt là khẳng định danh hiệu Top 5 và Huy chương Vàng Đơn vị cung cấp Phần mềm – Dịch vụ do Hội Tin học TP.HCM (HCA) chứng nhận.
- Truyền thông nội bộ được duy trì tốt, sáng tạo, giúp nâng cao đời sống tinh thần và văn hóa cho cán bộ nhân viên HPT.
- Truyền thông bên ngoài cũng được đẩy mạnh tần suất trên báo chí điện tử, website, trang thông tin của các hiệp hội chuyên ngành, là thành viên tích cực của các Hiệp hội/ Hội chuyên ngành như HCA, VNISA, VINASA, CLB Doanh nhân Sài Gòn...
- Tổ chức thành công các sự kiện giới thiệu giải pháp, dịch vụ CNTT phối hợp cùng các đối tác chiến lược như IBM, Oracle, EMC, BSC...

- Công tác thiết kế thương hiệu thực hiện rất tốt, các ấn phẩm thiết kế chuyên nghiệp tại các sự kiện quan trọng như kỷ niệm 10 năm thành lập Chi nhánh HPT Hà Nội, kỷ niệm 18 năm thành lập HPT và khai trương văn phòng mới đã thực sự tạo được dấu ấn sâu sắc trong lòng khách hàng và đối tác của HPT.
- Tiếp tục phát huy truyền thống văn hóa nhân bản, các chương trình thiện nguyện, đóng góp tích cực cho xã hội: chương trình hiến máu nhân đạo, thăm và tặng quà cho các trẻ em mồ côi.

## 6. Công tác hệ thống thông tin:

Việc ứng dụng CNTT trong HPT từng bước được hoàn chỉnh và hoàn thiện nhằm đạt các mục tiêu quan trọng sau:

- Sử dụng các công nghệ và giải pháp tiên tiến của các đối tác hàng đầu của HPT. Thông qua sự hợp tác, HPT nhận được sự hỗ trợ tốt nhất về chi phí đầu tư và hỗ trợ kỹ thuật
- Phục vụ ngày một chính xác, nhanh chóng, an toàn, đầy đủ cho công tác quản lý, điều hành, lãnh đạo của Ban Lãnh đạo công ty
- Tạo môi trường làm việc thuận tiện, bảo mật, đa công cụ cho cán bộ nhân viên trong công việc hàng ngày
- Xác định được kiến trúc doanh nghiệp và quản lý tri thức trên nền tảng CNTT
- Từng bước tích hợp các ứng dụng CNTT để tăng hiệu quả và độ chính xác của dữ liệu.
- Sử dụng mô hình của HPT để làm tham khảo tư vấn, triển khai cho khách hàng các giải pháp có liên quan

Năm 2012, dù khó khăn, công ty vẫn tiếp tục đầu tư khoảng 1,47 tỷ đồng cho việc trang bị và ứng dụng CNTT trong công ty. Hiệu quả thu lại được (ROI) từ việc đầu tư này cũng đã được xác định rất cụ thể qua việc giảm được các chi phí vận hành (Opex) như viễn thông, vận chuyển, giảm thời gian xử lý công việc, giảm giấy tờ hành chính,... Các công tác nổi bật bao gồm:

- Triển khai hạ tầng CNTT cho 02 văn phòng tại Saigon Paragon và Nguyễn Trường Tộ với công nghệ hiện đại. Phòng máy chủ mới được thiết kế tiêu chuẩn để tăng cường độ an toàn và xuyên suốt.
- Nâng cấp hệ thống truyền thông hợp nhất: email, điện thoại (cố định, di động, IP,...), voice mail, hội nghị, lịch làm việc,... tạo hệ thống thông tin liên lạc thông suốt, giảm chi phí, tăng sự tiện dụng. Công tác nâng cấp được đối tác Microsoft đánh giá rất cao qua chương trình Partner Currency (chương trình hăng sản xuất sẽ trả phí cho đối tác có triển khai và ứng dụng giải pháp do mình cung cấp). Hệ thống này cũng được sử dụng để giới thiệu, demo cho khách hàng trong nhiều sự kiện CNTT.

- Tiếp tục hoàn thiện hạ tầng theo hướng ảo hóa, điện toán đám mây để tối ưu chi phí đầu tư hạ tầng, phần cứng
- Tích hợp dữ liệu giữa CRM, ERP và BPM để tăng thêm sự đồng nhất của dữ liệu và đảm bảo sự chặt chẽ, tuân thủ quy trình kinh doanh nhằm tránh sai sót.
- Đưa hệ thống Contact Center vào hoạt động chính thức để tăng năng lực thực cung cấp dịch vụ khách hàng, tăng sự hài lòng của khách hàng đối với HPT.

## VIII. Tình hình thực hiện nghĩa vụ nộp thuế

Trong năm 2012, công ty HPT đã nộp cho Ngân sách Nhà nước trên 33 tỷ đồng tiền thuế các loại. Trong đó bao gồm: 764 triệu đồng thuế nhập khẩu; 27,3 tỷ đồng thuế Giá trị gia tăng; 2,3 tỷ đồng thuế Thu nhập doanh nghiệp (TNDN) và hơn 2,7 tỷ đồng các loại thuế khác (Thuế thu nhập cá nhân, thuế môn bài, thuế nộp thay nhà thầu...).

## IX. Các hoạt động liên doanh, liên kết

Tình hình góp vốn vào các liên doanh liên kết của công ty đến thời điểm 31/12/2012 như sau:

ĐVT: Triệu đồng

Tên liên doanh/ liên kết	Vốn Điều lệ	Số vốn HPT tham gia	Tỷ lệ sở hữu	Số đã góp đến ngày 31/12/2012
TongYang - HPT	16.000	4.800	30%	4.800
<b>Tổng cộng</b>		<b>4.800</b>		<b>4.800</b>

## B. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2013

### I. Cơ sở lập kế hoạch kinh doanh 2013

Năm 2013 được nhận định tiếp tục là năm khó khăn của tình hình kinh tế, là năm có nhiều thách thức với các hoạt động kinh doanh bất động sản, tài chính, ngân hàng, viễn thông và từ đó ảnh hưởng đến các lĩnh vực khác. Với tinh thần quyết tâm, chuẩn bị thật chu đáo cho các tình hình khó khăn, trên cơ sở thu thập, phân tích thông tin về thị trường, khách hàng của các đơn vị thành viên, Ban Tổng Giám đốc đề xuất kế hoạch kinh doanh năm 2013 và đã được HĐQT phê duyệt, trình Đại hội đồng Cổ đông 2012 thông qua. Trong đó, Ban Tổng Giám đốc thực hiện những mục tiêu chiến lược lớn là:

- Hiệu quả: lãi ròng trước thuế đạt tối thiểu 1,5% trên doanh thu; đảm bảo quyền lợi cổ đông, đảm bảo chi trả cho nhân viên theo thành tích đóng góp với mức thưởng có tính cạnh tranh cao

- Nâng cao năng lực cạnh tranh: tái cấu trúc mảng phần mềm, điều chỉnh cấu trúc kinh doanh để nâng tầm hợp tác quốc tế, tiếp tục đổi mới cơ chế, chính sách nhân sự.
- Tăng trưởng: tăng trưởng khách hàng chiến lược (20%-30%) và dự án trọng điểm (30%); tăng doanh thu; phát triển nguồn lực đáp ứng các định hướng “Bản sắc Phần mềm và Dịch vụ”, đặc biệt là chuyển dịch theo hướng tri thức nghiệp vụ.
- Phát triển giải pháp, dịch vụ mới: thị trường quốc tế (thành lập Văn phòng Đại diện tại Campuchia, phát triển thị trường Myanmar và thị trường quốc tế theo hoạt động của khách hàng); đẩy mạnh phát triển các dịch vụ thế mạnh của HSI, HSC; phát triển dự án cho phần mềm mới của HPT.
- Phát triển hình ảnh thương hiệu HPT: triển khai tiếp tục “UniHPT”.

Năm 2013, để cải tổ mạnh mẽ hoạt động phát triển phần mềm và dịch vụ phần mềm, Ban Tổng Giám đốc (với sự chỉ đạo và hỗ trợ của HĐQT) đã sắp xếp lại nhân sự, định hướng và đặc biệt là công tác quản lý của mảng hoạt động này. Trung tâm Phần mềm (HSoft), các nguồn lực phần mềm khác được tổ chức lại thành Trung tâm Giải pháp và Dịch vụ Phần mềm (HSS). Các sản phẩm, dịch vụ và chiến lược kinh doanh cũng được xem xét và điều chỉnh lại.

Ban Tổng Giám đốc cũng đề xuất khẩu hiệu hành động năm 2013 là: “Core - Speed - Action”.

## II. Kế hoạch chỉ tiêu kinh tế 2013

Năm 2013 được dự báo tiếp tục là một năm đầy khó khăn của kinh tế vĩ mô. Tuy nhiên, với quyết tâm khẳng định sự phát triển bền vững của doanh nghiệp và đảm bảo quyền lợi của các cổ đông, HPT vẫn mạnh dạn đặt kế hoạch Doanh thu và Lợi nhuận năm 2013 có mức tăng trưởng khá cao so với năm 2012. Cụ thể như sau:

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2013	Thực hiện 2012	Tăng trưởng
1	Doanh thu (Triệu VND)	800.000	702.187	14%
2	Lợi nhuận ròng trước thuế (Triệu VND)	12.000	7.628	57%
3	Lợi nhuận ròng sau thuế (Triệu VND)	9.000	5.758	56%
4	Số cổ phiếu lưu hành bình quân (cổ phiếu)	6.708.541	6.052.365	11%
5	Lãi cơ bản trên cổ phiếu (EPS)- Đồng/cổ phiếu	1.342	951	41%



### III. Kế hoạch cổ tức 2013

Công ty HPT dự kiến mức cổ tức năm 2013 là 10% - 15%.

### IV. Các hoạt động khác:

#### 1. Quản trị chung

Theo định hướng của Ban Lãnh đạo, một trong những chiến lược quan trọng của năm 2013 là “Core – Speed – Action” nhằm hướng đến mục tiêu tăng trưởng và hiệu quả một cách tối ưu. Bám sát chiến lược và mục tiêu này, các công tác quản trị chung cần phải thực hiện:

- Kiện toàn bộ máy tổ chức với việc bổ nhiệm thêm vị trí Giám đốc Quản trị (COO) vào Ban điều hành. Xây dựng đội ngũ CxO hoàn chỉnh, có đầy đủ các cán bộ chuyên trách theo từng mảng chuyên môn để hỗ trợ kịp thời Tổng Giám đốc và HĐQT. Ngoài ra, bộ máy lãnh đạo các trung tâm (HSI, HSS) cũng được sắp xếp lại để phù hợp với tình hình và yêu cầu mới.
- Xây dựng hệ thống quản trị nhân sự, hệ thống lương, thưởng gắn liền với chiến lược và mục tiêu (KPI).
- Tiếp tục hoàn thiện cơ cấu tổ chức, cơ chế báo cáo, cách thức báo cáo giữa các cấp quản lý, lãnh đạo. Mạnh dạn ứng dụng hơn nữa CNTT để phục vụ lãnh đạo và công tác quản lý: hệ thống Sharepoint portal, hệ thống báo cáo, tích hợp ứng dụng...
- Hoàn thiện hệ thống quy trình của công ty: cập nhật hệ thống quy trình kinh doanh, quy trình dịch vụ để phù hợp với cơ cấu tổ chức và tình hình mới. Tiếp tục duy trì hệ thống quản lý chất lượng theo ISO 9000 đồng thời xây dựng và áp dụng hệ thống quản lý an ninh thông tin doanh nghiệp (ISO 27001), triển khai quản trị tri thức, sở hữu trí tuệ.

Đối với nội bộ HPT, công tác quản trị năm 2013 sẽ được thực hiện theo phương châm “Chu đáo - Sáng tạo - chủ động” để bảo đảm giảm thiểu sai sót, tăng chất lượng và hiệu quả công việc.

#### 2. Kinh doanh phát triển thị trường

- Thay đổi mô hình tổ chức khối kinh doanh của Trung tâm Tích hợp Hệ thống: bổ sung các Product Manager phụ trách các đối tác chiến lược IBM, HP, Dell, Cisco, Oracle, Microsoft, EMC nhằm tăng cường phát triển các cơ hội hợp tác kinh doanh với các đối tác chiến lược.
- Đẩy mạnh hoạt động phát triển dự án phần mềm dịch vụ BPM, EMC, BI; mục tiêu trở thành đối tác cung cấp dịch vụ phần mềm BPM, ECM và BI hàng đầu Việt Nam. Mở ra cơ hội cung cấp dịch vụ phần mềm với doanh thu đáng kể hàng năm.
- Tận dụng và kết hợp các nguồn hỗ trợ chi phí marketing của các đối tác chiến lược để đẩy mạnh việc phát triển thị trường và dự án giải pháp, tạo ra thêm nhiều cơ hội cho kinh doanh.

- Tiếp tục chiến lược phát triển cơ hội hợp tác với khách hàng cũ và phát triển thị trường, khách hàng mới. Củng cố thị trường phía Nam để làm chuyển biến doanh thu và số lượng khách hàng.
- Tiếp tục mở rộng thị trường theo địa lý ở các tỉnh miền Tây, miền Trung, miền Bắc và thị trường nước ngoài.
- Tăng tỷ trọng doanh số các gói dịch vụ đang là thế mạnh của HPT, nghiên cứu cơ hội cung cấp các dịch vụ mới cho các thị trường ngành dọc.
- Thay đổi phương thức kinh doanh các sản phẩm và dịch vụ phần mềm (nay thuộc HSC).
- Tăng cường công tác giám sát hoạt động kinh doanh dựa trên công cụ quản lý khách hàng CRM đến từng nhân viên kinh doanh và đơn vị kinh doanh, có cơ chế báo cáo định kỳ và đánh giá hàng tháng theo tiêu chí doanh số và lãi gộp.
- Xây dựng cơ chế lương cứng, lương mềm và chính sách khen thưởng động viên cho đội ngũ kinh doanh nhằm thúc đẩy động lực phát triển thị trường.

### 3. Chuyên môn

Tiếp tục định hướng phát triển phần mềm và dịch vụ, công tác chuyên môn, khoa học công nghệ trong năm 2013 sẽ chú trọng vào các nhiệm vụ chính sau:

- Tiếp tục phát triển đội ngũ nhân lực chuyên sâu về phần mềm và dịch vụ, đặc biệt là mảng giải pháp phần mềm tích hợp. Xây dựng được đội ngũ hoàn chỉnh bao gồm cả kinh doanh, tư vấn và triển khai đối với các mảng giải pháp đã có dự án: ITSM, BPM, ECM, BI&A...
- Xác định rõ ràng và chi tiết cách thức phối hợp và các mục tiêu cụ thể trong từng mảng giải pháp, sản phẩm, dịch vụ đối với các đối tác chiến lược: HP, IBM, Oracle, Cisco, Microsoft, EMC, SAS... Phối hợp với các đối tác để có lộ trình cụ thể cho việc phát triển các mảng giải pháp/ dịch vụ chiến lược.
- Bảo đảm triển khai thành công các dự án chiến lược (có giá trị kinh tế lớn, có hàm lượng chuyên môn cao, các dự án về phần mềm, dịch vụ có khả năng giúp nâng cao vị thế của HPT...).
- Triển khai cụ thể các chương trình hợp tác nghiên cứu phát triển với các trường đại học lớn: Đại học Quốc gia TP.HCM, Đại học Khoa học và Tự nhiên TP.HCM
- Nghiên cứu và triển khai việc quản lý tri thức, quản lý sở hữu trí tuệ cho các mảng chuyên môn quan trọng của HPT

### 4. Nhân sự:

- Hoàn thiện các cơ chế chính sách, chế độ lương cứng và lương mềm cho đội ngũ kinh doanh gắn với mục tiêu. Tiếp tục xây dựng hệ thống đánh giá công việc theo KPI và gắn với chế

độ đãi ngộ triển khai cho đơn vị HSC, sau khi triển khai thành công sẽ tiếp tục triển khai đến toàn công ty vào năm 2014.

- Cải tiến quy trình tuyển dụng, quy trình đào tạo, rà soát lại các cơ chế, chính sách khen thưởng,... nhằm nâng cao hiệu quả tuyển dụng, thu hút và giữ nhân tài cho HPT.
- Duy trì môi trường làm việc chuyên nghiệp và hiện đại.

#### **5. Chất lượng:**

- Tiếp tục duy trì có hiệu quả hệ thống quản lý chất lượng theo ISO 9001:2008. Xây dựng các mục tiêu chất lượng sát với thực tế hoạt động và giám sát chặt chẽ các mục tiêu đề ra
- Đạt chứng chỉ ISO 27001 vào cuối năm 2013
- Tăng cường đào tạo kết hợp với giám sát việc thực hiện các quy trình, quy định nội bộ để hạn chế đến mức thấp nhất các sai sót thường gặp trong quá trình kinh doanh, xây dựng, triển khai dự án, đấu thầu... góp phần làm giảm chi phí, tăng hiệu quả hoạt động của công ty.

#### **6. Truyền thông:**

- Duy trì chất lượng các kênh truyền thông nội bộ (Bản tin nhanh, Báo Hotnews, E-Portal,...) theo những mục tiêu chiến lược của công ty trong năm 2013. Đảm bảo tính kết nối giữa khách hàng và công ty HPT, nhân viên và Ban Lãnh đạo, phát huy những giá trị truyền thống, văn hóa của công ty.
- Đối với các kênh truyền thông bên ngoài, HPT đặc biệt chú trọng việc phát triển hình ảnh, thương hiệu là công ty CNTT “Phần mềm và Dịch vụ” uy tín qua các tin tức, bài viết, hội thảo, thành tích nổi bật về giải pháp – dịch vụ – phần mềm của HPT. Bên cạnh đó, phát huy những thành công đã đạt được trong vài năm gần đây, HPT tiếp tục phối hợp chặt chẽ với các đối tác chiến lược trong các chương trình marketing chung để khai thác tốt nguồn tài trợ, tận dụng thế mạnh về kinh nghiệm tổ chức, sức mạnh công nghệ của hãng để giảm chi phí và tăng hiệu quả marketing.

#### **7. Hệ thống thông tin:**

Tiếp tục triển khai các ứng dụng CNTT theo kiến trúc ứng dụng CNTT đã xác định một cách có hiệu quả: về số lượng người dùng, về giá trị đem lại cho nội bộ và khách hàng, tăng chất lượng dịch vụ khách hàng, về dữ liệu thiết thực cho công tác thống kê, phân tích, phục vụ điều hành, lãnh đạo. Triển khai chương trình quản lý tri thức, xây dựng hệ thống sở hữu trí tuệ nhằm bảo hộ các tài sản chất xám quan trọng. Xây dựng hệ thống quản lý an ninh thông tin để kiểm soát rủi ro và tăng độ tin cậy, độ an toàn trong quá trình hoạt động kinh doanh của HPT.





# **BÁO CÁO CỦA KIỂM TOÁN**

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

## BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012

Ban Tổng Giám đốc trân trọng đề trình bản báo cáo này cùng các báo cáo tài chính đã được kiểm toán từ trang 04 đến trang 24 của Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Công Nghệ Tin Học HPT (dưới đây gọi tắt là Công ty) cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012.

### 1. Thông tin chung về công ty:

#### 1.1 Hình thức sở hữu

Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Công Nghệ Tin Học HPT là Công ty cổ phần được thành lập và hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0301447426, ngày 11 tháng 05 năm 2004 (đăng ký thay đổi lần 04, ngày 02 tháng 11 năm 2012) do Sở kế hoạch và Đầu tư Thành Phố Hồ Chí Minh cấp.

#### 1.2 Hoạt động chính của Công ty

Hoạt động kinh doanh chính của Công ty là:

Thi công lắp đặt và chuyển giao công nghệ hệ thống mạng máy tính. Cung cấp dịch vụ ứng dụng internet (OSP), dịch vụ lưu trữ và cung cấp thông tin.

Dịch vụ phát triển và ứng dụng khoa học công nghệ khoa học kỹ thuật vào cuộc sống.

Dịch vụ môi giới bất động sản.

Dịch vụ nghiên cứu, phân tích thị trường.

Bán buôn máy móc thiết bị y tế.

Cung cấp các phần mềm ứng dụng. Sản xuất phần mềm, dịch vụ phần mềm.

Tư vấn thiết kế hệ thống máy tính (thiết kế, tạo lập trang chủ internet, thiết kế hệ thống máy tính tích hợp phần cứng - phần mềm với các công nghệ truyền thông). Tích hợp mạng cục bộ (LAN)

Cung cấp dịch vụ gia tăng trên mạng viễn thông. Dịch vụ truy cập dữ liệu và thông tin trên mạng, dịch vụ xử lý dữ liệu và thông tin trên mạng, dịch vụ trao đổi điện tử (không kinh doanh đại lý cung cấp dịch vụ internet, kinh doanh trò chơi điện tử tại trụ sở).

Dịch vụ sửa chữa các thiết bị máy tính, máy vi tính, thiết bị văn phòng.

Mua bán các thiết bị máy tính, máy vi tính, thiết bị văn phòng. Mua bán phần mềm máy tính, các thiết bị và linh kiện điện tử, điện thoại, thiết bị viễn thông, thiết bị điều khiển, thiết bị và linh kiện trong ngành công nghệ thông tin, máy vẽ, thiết bị phục vụ thiết kế, vật tư ngành in và phụ tùng, thiết bị nghiên cứu khoa học, thí nghiệm.

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

## **BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC**

*Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012*

---

Dịch vụ cho thuê máy móc thiết bị văn phòng.

Đào tạo và chuyển giao công nghệ. Đào tạo dạy nghề.

Cho thuê nhà, kho (trừ kinh doanh cho thuê phòng trọ). Kinh doanh nhà, kinh doanh bất động sản (trừ dịch vụ định giá, sàn giao dịch bất động sản).

Dịch vụ khai thuê hải quan. Dịch vụ môi giới vận tải.

Dịch vụ kế toán, dịch vụ tư vấn về thuế, tư vấn tài chính (trừ kinh doanh dịch vụ kiểm toán), tư vấn đầu tư, tư vấn về quản lý kinh doanh.

Đại lý mua bán và ký gửi hàng hóa.

### **1.3 Địa chỉ Công ty**

Trụ sở chính công ty hiện đặt tại: Tầng 9, Tòa nhà Paragon, Số 03 Nguyễn Lương Bằng, Phường Tân Phú, Quận 7, Thành Phố Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (84 8) 54 123 400

Fax: (84 8) 54 108 801

## **2. Tình hình tài chính và kết quả hoạt động**

Tình hình tài chính và kết quả hoạt động trong năm của Công ty được trình bày trong báo cáo tài chính đính kèm.

## **3. Thành Viên Hội Đồng Quản Trị, Ban Kiểm soát và Ban Tổng Giám đốc**

Thành Viên Hội Đồng Quản Trị, Ban Kiểm soát và Ban Tổng Giám đốc trong năm và đến ngày lập báo cáo tài chính này gồm có:

### **Thành viên Hội đồng quản trị**

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	: ÔNG NGÔ VI ĐỒNG
PHÓ CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	: BÀ ĐÌNH HÀ DUY TRINH
ỦY VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	: ÔNG NGUYỄN ĐỨC TIẾN
ỦY VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	: ÔNG ĐÌNH HÀ DUY LINH
ỦY VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	: BÀ HÂN NGUYỆT THU HƯƠNG
ỦY VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	: ÔNG TRẦN ANH HOÀNG
ỦY VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	: ÔNG NGUYỄN QUYỀN
ỦY VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	: ÔNG LÊ THANH HẢI

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

## BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012

---

### Ban kiểm soát

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

: BÀ HUỖNH THỊ THANH NGA

KIỂM SOÁT VIÊN

: BÀ NGUYỄN THỊ HOÀNG YẾN

KIỂM SOÁT VIÊN

: ÔNG LÊ NHỰT HOÀNG NAM

### Ban Tổng Giám đốc

TỔNG GIÁM ĐỐC

: ÔNG ĐÌNH HÀ DUY LINH

KẾ TOÁN TRƯỞNG

: BÀ NGUYỄN THỊ HỒNG HẢI

Người đại diện theo pháp luật

: ÔNG ĐÌNH HÀ DUY LINH

#### 4. Kiểm toán độc lập

Công ty TNHH Kiểm toán và Dịch vụ Tin học TP.HCM (AISC) được chỉ định là kiểm toán viên cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012.

#### 5. Cam kết của Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc chịu trách nhiệm lập các báo cáo tài chính thể hiện trung thực và hợp lý tình hình tài chính của Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2012, kết quả hoạt động kinh doanh và các luồng lưu chuyển tiền tệ của năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012. Trong việc soạn lập các báo cáo tài chính này, Ban Tổng Giám đốc đã xem xét và tuân thủ các vấn đề sau đây:

- Chọn lựa các chính sách kế toán thích hợp và áp dụng một cách nhất quán;
- Thực hiện các xét đoán và ước tính một cách hợp lý và thận trọng;
- Báo cáo tài chính được lập trên cơ sở hoạt động liên tục, trừ trường hợp không thể giả định rằng Công ty sẽ tiếp tục hoạt động liên tục.

Ban Tổng Giám đốc chịu trách nhiệm đảm bảo rằng các sổ sách kế toán thích hợp đã được thiết lập và duy trì để thể hiện tình hình tài chính của Công ty với độ chính xác hợp lý tại mọi thời điểm và làm cơ sở để soạn lập các báo cáo tài chính phù hợp với chế độ kế toán được nêu ở Thuyết minh cho các Báo cáo tài chính. Ban Tổng Giám đốc cũng chịu trách nhiệm đối với việc bảo vệ các tài sản của Công ty và thực hiện các biện pháp hợp lý để phòng ngừa và phát hiện các hành vi gian lận và các vi phạm khác.



CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

## **BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC**

*Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012*

---

### **6. Xác nhận**

Theo ý kiến của Ban Tổng Giám đốc, chúng tôi xác nhận rằng các Báo cáo tài chính bao gồm Bảng cân đối kế toán tại ngày 31 tháng 12 năm 2012, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ và các Thuyết minh đính kèm được soạn thảo đã thể hiện quan điểm trung thực và hợp lý về tình hình tài chính cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và các luồng lưu chuyển tiền tệ của Công ty cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012.

Báo cáo tài chính của Công ty được lập phù hợp với chuẩn mực và hệ thống kế toán Việt Nam.



**ĐINH HÀ DUY LINH**

Tổng Giám đốc

Số: 03.13.100/AISC-DN

**BÁO CÁO KIỂM TOÁN VỀ BÁO CÁO TÀI CHÍNH  
NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2012  
CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT**

**Kính gửi :** Hội Đồng Quản Trị và Ban Tổng Giám đốc  
Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Công Nghệ Tin Học HPT

Chúng tôi đã kiểm toán các báo cáo tài chính gồm Bảng cân đối kế toán tại ngày 31 tháng 12 năm 2012, Báo cáo kết quả kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ và Thuyết minh báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012, được lập ngày 28 tháng 02 năm 2013 của Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Công Nghệ Tin Học HPT từ trang 05 đến trang 32 kèm theo.

Việc lập và trình bày các báo cáo tài chính này thuộc về trách nhiệm của Tổng Giám đốc Công ty. Trách nhiệm của Chúng tôi là căn cứ vào việc kiểm toán để hình thành một ý kiến độc lập về các báo cáo tài chính này.

### **Cơ sở ý kiến**

Chúng tôi thực hiện việc kiểm toán theo các Chuẩn mực kiểm toán Việt Nam. Các Chuẩn mực này yêu cầu công việc kiểm toán phải lập kế hoạch và thực hiện để có sự đảm bảo hợp lý rằng các báo cáo tài chính không còn chứa đựng các sai sót trọng yếu. Chúng tôi đã thực hiện việc kiểm tra theo phương pháp chọn mẫu và áp dụng các thử nghiệm cần thiết, các bằng chứng xác minh những thông tin trong báo cáo tài chính; đánh giá việc tuân thủ các chuẩn mực và chế độ kế toán hiện hành, các nguyên tắc và phương pháp kế toán được áp dụng, các ước tính và xét đoán quan trọng của Ban Tổng Giám đốc Công ty cũng như cách trình bày tổng quát các báo cáo tài chính. Chúng tôi cho rằng công việc kiểm toán đã đưa ra những cơ sở hợp lý để làm căn cứ cho ý kiến của chúng tôi.

### **Ý kiến của kiểm toán viên**

Theo quan điểm của chúng tôi, xét trên các khía cạnh trọng yếu, các báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính của Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Công Nghệ Tin Học HPT tại ngày 31 tháng 12 năm 2012 cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và các luồng lưu chuyển tiền tệ của Công ty cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với chuẩn mực, chế độ kế toán Việt Nam hiện hành và các quy định pháp lý có liên quan.

TP. HCM, ngày 20 tháng 03 năm 2013

**KIỂM TOÁN VIÊN**



**LÊ THANH DUY**

Chứng chỉ KTV số: 1493/KTV  
Do Bộ Tài Chính Việt Nam cấp.



**TỔNG GIÁM ĐỐC**

**PHẠM VĂN VINH**

Chứng chỉ KTV số: Đ0112/KTV  
Do Bộ Tài Chính Việt Nam cấp.

**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN**

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

<b>TÀI SẢN</b>	<b>Mã số</b>	<b>Thuyết minh</b>	<b>31/12/2012</b>	<b>01/01/2012</b>
<b>A. TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	<b>100</b>		<b>356,115,153,768</b>	<b>266,521,791,852</b>
<b>I. Tiền</b>	110		34,633,915,602	19,149,293,250
1. Tiền	111	V.1	34,633,915,602	19,149,293,250
2. Các khoản tương đương tiền	112		-	-
<b>II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn</b>	<b>120</b>		<b>2,000,000</b>	<b>2,000,000</b>
1. Đầu tư ngắn hạn	121		2,000,000	2,000,000
2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn	129		-	-
<b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>130</b>		<b>264,244,028,761</b>	<b>209,626,691,230</b>
1. Phải thu khách hàng	131		241,564,072,545	190,381,128,916
2. Trả trước cho người bán	132		22,628,256,144	19,103,085,212
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133		-	-
4. Phải thu theo tiến độ hợp đồng xây dựng	134		-	-
5. Các khoản phải thu khác	135		83,334,222	174,111,252
6. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi	139		(31,634,150)	(31,634,150)
<b>IV. Hàng tồn kho</b>	<b>140</b>	<b>V.2</b>	<b>53,409,509,752</b>	<b>34,999,618,406</b>
1. Hàng tồn kho	141		53,409,509,752	34,999,618,406
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		-	-
<b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>150</b>		<b>3,825,699,653</b>	<b>2,744,188,966</b>
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151	V.3.1	620,045,756	394,726,337
2. Thuế GTGT được khấu trừ	152	V.3.2	742,869,219	1,188,881,229
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	154		-	-
4. Giao dịch mua bán lại trái phiếu chính phủ	157		-	-
5. Tài sản ngắn hạn khác	158	V.3.3	2,462,784,678	1,160,581,400

# BÁO CÁO CỦA KIỂM TOÁN

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 01 - DN

## BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	31/12/2012	01/01/2012
<b>B. TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>200</b>		<b>16,514,531,983</b>	<b>17,218,753,784</b>
I. Các khoản phải thu dài hạn	210		-	-
1. Phải thu dài hạn khách hàng	211		-	-
2. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	212		-	-
3. Phải thu dài hạn nội bộ	213		-	-
4. Phải thu dài hạn khác	218		-	-
5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	219		-	-
<b>II. Tài sản cố định</b>	<b>220</b>	<b>V.4</b>	<b>6,310,292,514</b>	<b>7,720,037,765</b>
1. TSCĐ hữu hình	221	V.4.1	5,855,597,606	7,482,500,812
- Nguyên giá	222		22,109,674,767	20,852,761,432
- Giá trị hao mòn lũy kế	223		(16,254,077,161)	(13,370,260,620)
2. TSCĐ thuê tài chính	224		-	-
- Nguyên giá	225		-	-
- Giá trị hao mòn lũy kế	226		-	-
3. TSCĐ vô hình	227	V.4.2	454,694,908	237,536,953
- Nguyên giá	228		2,151,825,342	1,776,861,758
- Giá trị hao mòn lũy kế	229		(1,697,130,434)	(1,539,324,805)
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230		-	-
<b>III. Bất động sản đầu tư</b>	<b>240</b>		<b>-</b>	<b>-</b>
1. Nguyên giá	241		-	-
2. Giá trị hao mòn lũy kế	242		-	-
<b>IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</b>	<b>250</b>		<b>7,537,680,000</b>	<b>7,537,680,000</b>
1. Đầu tư vào công ty con	251		-	-
2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	252	V.5.1	4,800,000,000	4,800,000,000
3. Đầu tư dài hạn khác	258	V.5.2	2,737,680,000	2,737,680,000
4. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn	259		-	-
<b>V. Tài sản dài hạn khác</b>	<b>260</b>	<b>V.6</b>	<b>2,666,559,469</b>	<b>1,961,036,019</b>
1. Chi phí trả trước dài hạn	261		1,715,889,352	1,563,344,382
2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262		-	-
3. Tài sản dài hạn khác	263		950,670,117	397,691,637
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	<b>270</b>		<b>372,629,685,751</b>	<b>283,740,545,636</b>

**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN**

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

<b>TÀI SẢN</b>	<b>Mã số</b>	<b>Thuyết minh</b>	<b>31/12/2012</b>	<b>01/01/2012</b>
<b>A. NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>300</b>		<b>286,302,187,639</b>	<b>200,701,743,171</b>
<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>310</b>		<b>285,674,187,639</b>	<b>199,474,743,171</b>
1. Vay và nợ ngắn hạn	311	V.7.1	169,165,488,240	121,935,033,926
2. Phải trả cho người bán	312		88,156,107,429	60,866,467,273
3. Người mua trả tiền trước	313		17,102,404,790	4,800,054,074
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	V.7.2	4,324,414,762	2,700,606,084
5. Phải trả người lao động	315		2,500,000,000	3,000,000,000
6. Chi phí phải trả	316		3,526,928,749	3,461,094,458
7. Phải trả nội bộ	317		-	-
8. Phải trả theo tiến độ hợp đồng xây dựng	318		-	-
9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	319	V.7.3	281,443,708	580,882,262
10. Dự phòng phải trả ngắn hạn	320		-	-
11. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	323	V.7.4	617,399,961	2,130,605,094
12. Giao dịch mua bán lại trái phiếu chính phủ	327		-	-
<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>330</b>		<b>628,000,000</b>	<b>1,227,000,000</b>
1. Phải trả dài hạn người bán	331		-	-
2. Phải trả dài hạn nội bộ	332		-	-
3. Phải trả dài hạn khác	333		-	-
4. Vay và nợ dài hạn	334	V.8	628,000,000	1,227,000,000
5. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	335		-	-
6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	336		-	-
7. Dự phòng phải trả dài hạn	337		-	-
8. Doanh thu chưa thực hiện	338		-	-
9. Quỹ phát triển khoa học công nghệ	339		-	-

# BÁO CÁO CỦA KIỂM TOÁN

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 01 - DN

## BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

NGUỒN VỐN	Mã số	Thuyết minh	31/12/2012	01/01/2012
<b>B. VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>400</b>		<b>86,327,498,112</b>	<b>83,038,802,465</b>
<b>I. Vốn Chủ Sở Hữu</b>	<b>410</b>	<b>V.9</b>	<b>86,327,498,112</b>	<b>83,038,802,465</b>
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411		68,642,010,000	59,892,990,000
2. Thặng dư vốn cổ phần	412		139,500,000	139,500,000
3. Vốn khác của chủ sở hữu	413		-	-
4. Cổ phiếu ngân quỹ	414		(2,155,280,020)	(2,155,280,020)
5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	415		-	-
6. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	416		-	543,902,085
7. Quỹ đầu tư phát triển	417		753,240,000	753,240,000
8. Quỹ dự phòng tài chính	418		3,050,901,219	2,555,887,105
9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	419		-	-
10. Lợi nhuận chưa phân phối	420		15,897,126,913	21,308,563,295
11. Nguồn vốn đầu tư XDCB	421		-	-
12. Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp	422		-	-
<b>II. Nguồn kinh phí và quỹ khác</b>	<b>430</b>		<b>-</b>	<b>-</b>
1. Nguồn kinh phí	432		-	-
2. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	433		-	-
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b>440</b>		<b>372,629,685,751</b>	<b>283,740,545,636</b>
<b>CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN</b>	<b>Mã số</b>	<b>Thuyết minh</b>	<b>31/12/2012</b>	<b>01/01/2012</b>
1. Tài sản thuê ngoài			-	-
2. Vật tư, hàng hóa nhận giữ hộ, nhận gia công			-	-
3. Hàng hóa nhận bán hộ, nhận ký gửi, ký cược			-	-
4. Nợ khó đòi đã xử lý			-	-
5. Ngoại tệ các loại			-	-
+ USD			13,121.21	4,105.09
6. Dự toán chi sự nghiệp, dự án			-	-

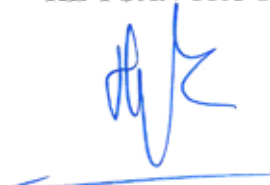
TP. HCM, ngày 28 tháng 02 năm 2013

NGƯỜI LẬP BIỂU



PHÙNG QUỐC BẢO

KẾ TOÁN TRƯỞNG



NGUYỄN THỊ HỒNG HẢI

TỔNG GIÁM ĐỐC



ĐINH HÀ DUY LINH

**BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm 2012	Năm 2011
1.Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	VI.1.	702,187,089,621	665,749,932,948
2.Các khoản giảm trừ doanh thu	02		-	-
3.Doanh thu thuần về bán hàng và dịch vụ	10		702,187,089,621	665,749,932,948
4.Giá vốn hàng bán	11	VI.2.	606,902,039,596	568,760,256,967
<b>5.Lợi nhuận gộp về bán hàng và dịch vụ</b> <b>(20 = 10 - 11)</b>	<b>20</b>		<b>95,285,050,025</b>	<b>96,989,675,981</b>
6.Doanh thu hoạt động tài chính	21	VI.3.	1,914,903,441	14,991,995,011
7.Chi phí tài chính	22	VI.4.	14,752,076,896	32,588,815,229
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23		13,624,864,885	20,484,192,999
8.Chi phí bán hàng	24	VI.5.	50,626,042,531	46,192,893,928
9.Chi phí quản lý doanh nghiệp	25	VI.6.	27,055,518,474	24,587,362,571
<b>10.Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh</b> <b>(30 = 20 + 21 - 22 - 24 - 25)</b>	<b>30</b>		<b>4,766,315,565</b>	<b>8,612,599,264</b>
11.Thu nhập khác	31	VI.5.	3,291,991,538	5,805,308,676
12.Chi phí khác	32	VI.6.	429,879,646	1,217,531,555
<b>13.Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)</b>	<b>40</b>		<b>2,862,111,892</b>	<b>4,587,777,121</b>
<b>14.Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế</b> <b>(50 = 30 + 40)</b>	<b>50</b>		<b>7,628,427,457</b>	<b>13,200,376,385</b>
15.Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	VI.9.	1,870,667,050	3,300,094,096
16.Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52	-	-	-
<b>17.Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp</b> <b>(60 = 50 - 51 - 52)</b>	<b>60</b>		<b>5,757,760,407</b>	<b>9,900,282,289</b>
<b>18.Lợi nhuận cơ bản trên cổ phiếu</b>	<b>70</b>	<b>VI.10.</b>	<b>951</b>	<b>1,697</b>

TP. HCM, ngày 28 tháng 02 năm 2013

NGƯỜI LẬP BIỂU



PHÙNG QUỐC BẢO

KẾ TOÁN TRƯỞNG



NGUYỄN THỊ HỒNG HẢI

TỔNG GIÁM ĐỐC



ĐINH HÀ DUY LINH

# BÁO CÁO CỦA KIỂM TOÁN

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 03 - DN

## BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

(Theo phương pháp gián tiếp)

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm 2012	Năm 2011
<b>I. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH</b>				
<b>1.Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>01</b>		<b>7,628,427,457</b>	<b>13,200,376,385</b>
<b>2.Điều chỉnh cho các khoản:</b>				
- Khấu hao tài sản cố định	02		3,041,622,170	2,654,585,771
- Các khoản dự phòng	03		-	-
- Lãi/ lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái chưa thực hiện	04		(97,095,161)	-
- Lãi/ lỗ do từ hoạt động đầu tư	05		(367,176,810)	(912,289,732)
- Chi phí lãi vay	06		13,624,864,885	20,484,192,999
<b>3.Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động</b>	<b>08</b>		<b>23,830,642,541</b>	<b>35,426,865,423</b>
- Tăng (-), giảm (+) các khoản phải thu	09		(51,711,745,637)	91,810,043,460
- Tăng (-), giảm (+) hàng tồn kho	10		(18,409,891,346)	(22,491,826,025)
- Tăng (+), giảm (-) các khoản phải trả (không kể lãi vay phải trả, thuế thu nhập phải nộp)	11		40,387,769,405	(33,378,203,143)
- Tăng (-), giảm (+) chi phí trả trước	12		(377,864,389)	(65,010,212)
- Tiền lãi vay đã trả	13		(13,624,864,885)	(20,484,192,999)
- Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	14		(1,227,157,542)	(6,470,152,827)
- Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	15		-	-
- Tiền chi khác từ hoạt động kinh doanh	16		-	(4,161,678,607)
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động SXKD</b>			<b>(21,133,111,853)</b>	<b>40,185,845,070</b>
<b>II. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ</b>				
1.Tiền chi để mua sắm TSCĐ và các TSDH khác	21		(1,631,876,919)	(6,726,119,307)
2.Tiền thu từ thanh lý, bán TSCĐ và các TSDH khác	21		-	109,527,455
3.Tiền chi cho vay, mua bán công cụ nợ của đơn vị khác	23		-	(134,830,000)
4.Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	24		-	-
5.Tiền chi góp vốn đầu tư vào đơn vị khác	25		-	-
6. Tiền thu hồi vốn đầu tư vào đơn vị khác	26		-	-
7. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức được chia	27		367,176,810	912,289,732
<b>Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư</b>	<b>30</b>		<b>(1,264,700,109)</b>	<b>(5,839,132,120)</b>



**BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ***(Theo phương pháp gián tiếp)*

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm 2012	Năm 2011
<b>III. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH</b>				
1. Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của CSH	31		-	-
2. Tiền chi trả vốn góp cho các CSH, mua lại cổ phiếu của doanh nghiệp đã phát hành	32		-	-
3. Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	33		407,764,252,047	529,457,062,142
4. Tiền chi trả nợ gốc vay	34		(361,132,797,733)	(558,232,913,438)
5. Tiền chi trả nợ thuê tài chính	35		-	-
6. Cổ tức lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	36		(8,749,020,000)	(5,833,639,000)
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính</b>	<b>40</b>		<b>37,882,434,314</b>	<b>(34,609,490,296)</b>
<b>Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ (50=20+30+40)</b>	<b>50</b>		<b>15,484,622,352</b>	<b>(262,777,346)</b>
<b>Tiền và tương đương tiền đầu kỳ</b>	<b>60</b>		<b>19,149,293,250</b>	<b>19,412,052,159</b>
Ảnh hưởng của chênh lệch tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	61		-	18,437
<b>Tiền và tương đương tiền cuối kỳ (70=50+60+61)</b>	<b>70</b>		<b>34,633,915,602</b>	<b>19,149,293,250</b>

TP. HCM, ngày 29 tháng 03 năm 2011

NGƯỜI LẬP BIỂU



PHÙNG QUỐC BẢO

KẾ TOÁN TRƯỞNG



NGUYỄN THỊ HỒNG HẢI

TỔNG GIÁM ĐỐC



ĐINH HÀ DUY LINH

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

## THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

### I. ĐẶC ĐIỂM HOẠT ĐỘNG CỦA DOANH NGHIỆP

#### 1. Hình thức sở hữu vốn

Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Công Nghệ Tin Học HPT là Công ty cổ phần được thành lập và hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0301447426, ngày 11 tháng 05 năm 2004 (đăng ký thay đổi lần 04, ngày 02 tháng 11 năm 2012) do Sở kế hoạch và Đầu tư Thành Phố Hồ Chí Minh cấp.

Tổng vốn điều lệ của Công ty là: 68,642,010,000 VNĐ

Trụ sở chính công ty hiện đặt tại: Tầng 9, Tòa nhà Paragon, Số 03 Nguyễn Lương Bằng, Phường Tân Phú, Quận 7, Thành Phố Hồ Chí Minh.

#### 2. Lĩnh vực sản xuất kinh doanh

Thương mại và dịch vụ

#### 3. Ngành nghề kinh doanh

Hoạt động kinh doanh chính của Công ty là:

Thi công lắp đặt và chuyển giao công nghệ hệ thống mạng máy tính. Cung cấp dịch vụ ứng dụng internet (OSP), dịch vụ lưu trữ và cung cấp thông tin.

Dịch vụ phát triển và ứng dụng khoa học công nghệ và khoa học kỹ thuật vào cuộc sống.

Dịch vụ môi giới bất động sản.

Dịch vụ nghiên cứu, phân tích thị trường.

Bán buôn máy móc thiết bị y tế.

Cung cấp các phần mềm ứng dụng. Sản xuất phần mềm, dịch vụ phần mềm.

Tư vấn thiết kế hệ thống máy tính (thiết kế, tạo lập trang chủ internet, thiết kế hệ thống máy tính tích hợp phần cứng - phần mềm với các công nghệ truyền thông). Tích hợp mạng cục bộ (LAN)

Cung cấp dịch vụ gia tăng trên mạng viễn thông. Dịch vụ truy cập dữ liệu và thông tin trên mạng, dịch vụ xử lý dữ liệu và thông tin trên mạng, dịch vụ trao đổi điện tử (không kinh doanh đại lý cung cấp dịch vụ internet, kinh doanh trò chơi điện tử tại trụ sở).

## THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

Dịch vụ sửa chữa các thiết bị máy tính, máy vi tính, thiết bị văn phòng.

Mua bán các thiết bị máy tính, máy vi tính, thiết bị văn phòng. Mua bán phần mềm máy tính, các thiết bị và linh kiện điện tử, điện thoại, thiết bị viễn thông, thiết bị điều khiển, thiết bị và linh kiện trong ngành công nghệ thông tin, máy vẽ, thiết bị phục vụ thiết kế, vật tư ngành in và phụ tùng, thiết bị nghiên cứu khoa học, thí nghiệm.

Dịch vụ cho thuê máy móc thiết bị văn phòng.

Đào tạo và chuyển giao công nghệ. Đào tạo dạy nghề.

Cho thuê nhà, kho (trừ kinh doanh cho thuê phòng trọ). Kinh doanh nhà, kinh doanh bất động sản (trừ dịch vụ định giá, sàn giao dịch bất động sản).

Dịch vụ khai thuê hải quan. Dịch vụ môi giới vận tải.

Dịch vụ kế toán, dịch vụ tư vấn về thuế, tư vấn tài chính (trừ kinh doanh dịch vụ kiểm toán), tư vấn đầu tư, tư vấn về quản lý kinh doanh.

Đại lý mua bán và ký gửi hàng hóa.

### 4. Tổng số Công nhân viên

Tổng số Công nhân viên của Công ty đến ngày 31 tháng 12 năm 2012: 310 nhân viên. (ngày 31 tháng 12 năm 2011: 305 nhân viên.

## II. NIÊN ĐỘ KẾ TOÁN, ĐƠN VỊ TIỀN TỆ SỬ DỤNG TRONG KẾ TOÁN

### 1. Niên độ kế toán

Bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc ngày 31 tháng 12 hàng năm.

### 2. Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán

Đồng Việt Nam (VNĐ) được sử dụng làm đơn vị tiền tệ để ghi sổ kế toán.

## III. CHUẨN MỰC VÀ CHẾ ĐỘ KẾ TOÁN ÁP DỤNG

### 1. Chế độ kế toán áp dụng

Công ty áp dụng hệ thống kế toán Việt Nam được Bộ Tài Chính ban hành theo Quyết Định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20 tháng 03 năm 2006 và các thông tư sửa đổi bổ sung.

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

## THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

### 2. Tuyên bố về việc tuân thủ chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam

Chúng tôi đã thực hiện công việc kế toán theo các chuẩn mực kế toán Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan. Báo cáo tài chính đã được trình bày một cách trung thực và hợp lý về tình hình tài chính, kết quả kinh doanh và các luồng tiền của doanh nghiệp.

Việc lựa chọn số liệu và thông tin cần phải trình bày trong bản Thuyết minh báo cáo tài chính được thực hiện theo nguyên tắc trọng yếu quy định tại chuẩn mực kế toán Việt Nam số 21 “Trình bày Báo Cáo Tài Chính”.

### 3. Hình thức kế toán áp dụng

Hình thức sổ kế toán áp dụng được đăng ký của Công ty là: Nhật ký chung.

## IV. CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN ÁP DỤNG

### 1. Ước tính kế toán

Việc lập báo cáo tài chính tuân thủ theo các chuẩn mực kế toán Việt Nam, hệ thống kế toán Việt Nam và các quy định hiện hành có liên quan tại Việt Nam yêu cầu Ban Tổng Giám đốc phải có những ước tính và giả định ảnh hưởng đến số liệu báo cáo về công nợ, tài sản và việc trình bày các khoản công nợ và tài sản tiềm tàng tại ngày kết thúc kỳ kế toán cũng như các số liệu báo cáo về doanh thu và chi phí trong suốt kỳ kế toán. Số liệu phát sinh thực tế có thể khác với các ước tính, giả định đặt ra.

### 2. Các chính sách kế toán mới

Ngày 24 tháng 10 năm 2012, Bộ Tài Chính đã ban hành Thông tư 179/2012/TT-BTC quy định về ghi nhận, đánh giá, xử lý các khoản chênh lệch tỷ giá hối đoái trong doanh nghiệp (“Thông tư 179”) có hiệu lực thi hành kể từ ngày 10 tháng 12 năm 2012, áp dụng từ năm tài chính 2012 và thay thế Thông tư số 201/2009/TT-BTC ngày 15/10/2009 của Bộ Tài chính về việc hướng dẫn xử lý các khoản chênh lệch tỷ giá hối đoái trong doanh nghiệp.

Ngày 24 tháng 10 năm 2012, Bộ Tài Chính đã ban hành Thông tư 180/2012/TT-BTC hướng dẫn xử lý tài chính về chi trợ cấp mất việc làm cho người lao động tại doanh nghiệp (“Thông tư 180”) có hiệu lực thi hành kể từ ngày 10 tháng 12 năm 2012. Thông tư này thay thế Thông tư số 82/2003/TT-BTC ngày 14/8/2003 của Bộ Tài chính hướng dẫn trích lập, quản lý, sử dụng và hạch toán Quỹ trợ cấp mất việc làm tại doanh nghiệp.

Công ty thực hiện quy định về ghi nhận, đánh giá, xử lý các khoản chênh lệch tỷ giá hối đoái trong doanh nghiệp cho năm hiện hành theo Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 10 “Ảnh hưởng của việc

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

thay đổi tỷ giá hối đoái" ("VAS10"), và đã áp dụng nhất quán trong các năm tài chính trước. Đồng thời trong năm Công ty cũng áp dụng Thông tư 180 thay thế cho thông tư 82 về trích lập, quản lý, sử dụng và hạch toán Quỹ trợ cấp mất việc làm.

**3. Nguyên tắc ghi nhận các khoản tiền và tương đương tiền**

**Tiền và các khoản tương đương tiền bao gồm:** Tiền mặt tại quỹ, tiền gửi ngân hàng, tiền đang chuyển và các khoản đầu tư ngắn hạn có thời hạn gốc không quá ba tháng, có tính thanh khoản cao, có khả năng chuyển đổi dễ dàng thành các lượng tiền xác định và không có nhiều rủi ro trong chuyển đổi thành tiền.

**Phương pháp chuyển đổi các đồng tiền khác ra đồng tiền sử dụng trong kế toán**

Các nghiệp vụ phát sinh trong kỳ bằng các đơn vị tiền tệ khác với Đồng Việt Nam (VNĐ) được quy đổi theo tỷ giá giao dịch thực tế của nghiệp vụ kinh tế tại thời điểm phát sinh, chênh lệch tỷ giá được tính vào thu nhập hoặc chi phí tài chính và được phản ánh trên Báo cáo kết quả kinh doanh trong kỳ.

**4. Nguyên tắc ghi nhận các khoản phải thu thương mại và phải thu khác**

**Nguyên tắc ghi nhận các khoản phải thu:** theo giá gốc trừ dự phòng cho các khoản phải thu khó đòi.

**Phương pháp lập dự phòng phải thu khó đòi:** dự phòng phải thu khó đòi được ước tính cho phần giá trị bị tổn thất của các khoản nợ phải thu quá hạn thanh toán, nợ phải thu chưa quá hạn nhưng có thể không đòi được do khách nợ không có khả năng thanh toán.

**5. Nguyên tắc ghi nhận hàng tồn kho**

**Nguyên tắc ghi nhận hàng tồn kho:** Hàng tồn kho được ghi nhận theo giá gốc (-) trừ dự phòng giảm giá và dự phòng cho hàng tồn kho lỗi thời, mất phẩm chất. Giá gốc hàng tồn kho bao gồm giá mua, chi phí chế biến và các chi phí liên quan trực tiếp khác phát sinh để có được hàng tồn kho ở địa điểm và trạng thái hiện tại.

**Phương pháp tính giá trị hàng tồn kho:** Phương pháp nhập trước, xuất trước.

**Phương pháp hạch toán hàng tồn kho:** Phương pháp kê khai thường xuyên.

**Phương pháp lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho:** Dự phòng cho hàng tồn kho được trích lập khi giá trị thuần có thể thực hiện được của hàng tồn kho nhỏ hơn giá gốc. Giá trị thuần có thể thực hiện được là giá bán ước tính trừ đi chi phí ước tính để hoàn thành sản phẩm và chi phí bán

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

## THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

hàng ước tính. Số dự phòng giảm giá hàng tồn kho là số chênh lệch giữa giá gốc hàng tồn kho lớn hơn giá trị thuần có thể thực hiện được của chúng.

### 6. Nguyên tắc ghi nhận và khấu hao tài sản cố định (TSCĐ)

#### Nguyên tắc ghi nhận TSCĐ hữu hình

Tài sản cố định hữu hình được ghi nhận theo nguyên giá trừ đi (-) giá trị hao mòn lũy kế. Nguyên giá là toàn bộ các chi phí mà doanh nghiệp phải bỏ ra để có được tài sản cố định tính đến thời điểm đưa tài sản đó vào trạng thái sẵn sàng sử dụng theo dự tính. Các chi phí phát sinh sau ghi nhận ban đầu chỉ được ghi tăng nguyên giá tài sản cố định nếu các chi phí này chắc chắn làm tăng lợi ích kinh tế trong tương lai do sử dụng tài sản đó. Các chi phí không thỏa mãn điều kiện trên được ghi nhận là chi phí trong kỳ.

Khi tài sản cố định được bán hoặc thanh lý, nguyên giá và khấu hao lũy kế được xóa sổ và bất kỳ khoản lãi lỗ nào phát sinh từ việc thanh lý đều được tính vào thu nhập hay chi phí trong kỳ.

Xác định nguyên giá trong từng trường hợp

#### Tài sản cố định hữu hình mua sắm

Nguyên giá tài sản cố định bao gồm giá mua (trừ (-) các khoản được chiết khấu thương mại hoặc giảm giá), các khoản thuế (không bao gồm các khoản thuế được hoàn lại) và các chi phí liên quan trực tiếp đến việc đưa tài sản vào trạng thái sẵn sàng sử dụng, như chi phí lắp đặt, chạy thử, chuyên gia và các chi phí liên quan trực tiếp khác.

#### Nguyên tắc ghi nhận TSCĐ vô hình

Tài sản cố định vô hình được ghi nhận theo nguyên giá trừ đi (-) giá trị hao mòn lũy kế. Nguyên giá tài sản cố định vô hình là toàn bộ các chi phí mà doanh nghiệp phải bỏ ra để có được tài sản cố định vô hình tính đến thời điểm đưa tài sản đó vào sử dụng theo dự kiến.

Xác định nguyên giá trong từng trường hợp

#### Mua tài sản cố định vô hình riêng biệt

Nguyên giá tài sản cố định vô hình mua riêng biệt bao gồm giá mua (trừ (-) các khoản được chiết khấu thương mại hoặc giảm giá), các khoản thuế (không bao gồm các khoản thuế được hoàn lại) và các chi phí liên quan trực tiếp đến việc đưa tài sản vào trạng thái sẵn sàng sử dụng. Khi quyền sử dụng đất được mua cùng với nhà cửa, vật kiến trúc trên đất thì giá trị quyền sử dụng đất được xác định riêng biệt và ghi nhận là tài sản cố định vô hình.

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

**Phần mềm máy vi tính**

Phần mềm máy tính là toàn bộ các chi phí mà Công ty đã chi ra tính đến thời điểm đưa phần mềm vào sử dụng.

**Phương pháp khấu hao TSCĐ**

Tài sản cố định được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian sử dụng ước tính của tài sản. Thời gian hữu dụng ước tính là thời gian mà tài sản phát huy được tác dụng cho sản xuất kinh doanh.

**Thời gian hữu dụng ước tính của các TSCĐ như sau**

Máy móc, thiết bị	05 - 08	năm
Phương tiện vận tải, truyền dẫn	06	năm
Thiết bị, dụng cụ quản lý	03	năm
Phần mềm máy tính	03 - 08	năm

**7. Nguyên tắc ghi nhận các khoản đầu tư tài chính**

**Nguyên tắc ghi nhận các khoản đầu tư vào công ty liên kết:** được ghi nhận khi công ty nắm giữ từ 20% đến dưới 50% quyền biểu quyết của các Công ty được đầu tư, có ảnh hưởng đáng kể trong các quyết định về chính sách tài chính và hoạt động tại các công ty này. Các khoản đầu tư vào Công ty liên kết được phản ánh trên báo cáo tài chính theo phương pháp giá gốc.

**Nguyên tắc ghi nhận các khoản đầu tư chứng khoán ngắn hạn và dài hạn, đầu tư ngắn hạn và dài hạn khác:** Là các khoản đầu tư như: trái phiếu, cổ phiếu, cho vay... hoặc các khoản vốn công ty đang đầu tư vào các tổ chức kinh tế khác được thành lập theo quy định của pháp luật mà chỉ nắm giữ dưới 20% quyền biểu quyết và thời hạn thu hồi dưới 1 năm (đầu tư ngắn hạn) hoặc trên 1 năm (đầu tư dài hạn). Các khoản đầu tư này được phản ánh trên báo cáo tài chính theo phương pháp giá gốc.

**Phương pháp lập dự phòng giảm giá các khoản đầu tư tài chính**

Dự phòng giảm giá chứng khoán đầu tư ngắn hạn và dài hạn được lập khi giá trị thuần có thể thực hiện được (giá thị trường) của chứng khoán đầu tư giảm xuống thấp hơn giá gốc.

Dự phòng tổn thất các khoản đầu tư tài chính dài hạn khác được lập khi Công ty xác định được

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

## THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

các khoản đầu tư này bị giảm sút giá trị không phải tạm thời và ngoài kế hoạch do kết quả hoạt động của các công ty được đầu tư bị lỗ.

Mức lập dự phòng được xác định bằng chênh lệch giữa giá trị thuần có thể thực hiện được (giá thị trường) hoặc giá trị khoản đầu tư có thể thu hồi được và giá gốc ghi trên sổ kế toán của các khoản đầu tư.

### 8. Nguyên tắc ghi nhận và vốn hoá các khoản chi phí đi vay

**Nguyên tắc ghi nhận chi phí đi vay:** Là lãi tiền vay và các chi phí khác phát sinh liên quan trực tiếp đến các khoản vay của doanh nghiệp; Được ghi nhận như khoản chi phí sản xuất, kinh doanh trong kỳ trừ khi chi phí này phát sinh từ các khoản vay liên quan trực tiếp đến việc đầu tư xây dựng hoặc sản xuất tài sản dở dang được tính vào giá trị tài sản đó (được vốn hóa) khi có đủ điều kiện quy định tại chuẩn mực kế toán số 16 “ Chi phí đi vay”.

Tỷ lệ vốn hóa được sử dụng để xác định chi phí đi vay được vốn hóa trong kỳ: Trường hợp phát sinh các khoản vốn vay chung, trong đó có sử dụng cho mục đích đầu tư xây dựng hoặc sản xuất một tài sản dở dang thì số chi phí đi vay có đủ điều kiện vốn hóa trong mỗi kỳ kế toán được xác định theo tỷ lệ vốn hóa đối với chi phí lũy kế bình quân gia quyền phát sinh cho việc đầu tư xây dựng hoặc sản xuất tài sản đó. Tỷ lệ vốn hóa được tính theo tỷ lệ lãi suất bình quân gia quyền của các khoản vay chưa trả trong kỳ của doanh nghiệp. Chi phí đi vay được vốn hóa trong kỳ không được vượt quá tổng số chi phí đi vay phát sinh trong kỳ đó.

### 9. Nguyên tắc ghi nhận và vốn hoá các khoản chi phí khác

Chi phí trả trước ngắn hạn và dài hạn tại công ty bao gồm: Tiền thuê văn phòng, các khoản chi phí đào tạo, chi phí sửa chữa văn phòng và các chi phí khác... liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của nhiều kỳ kế toán cần phải phân bổ.

Phương pháp phân bổ chi phí trả trước: việc tính và phân bổ chi phí trả trước vào chi phí SXKD từng kỳ theo phương pháp đường thẳng. Căn cứ vào tính chất và mức độ từng loại chi phí mà có thời gian phân bổ như sau: chi phí trả trước ngắn hạn phân bổ trong vòng 12 tháng; chi phí trả trước dài hạn phân bổ từ 12 tháng đến 60 tháng.

### 10. Nguyên tắc và phương pháp ghi nhận chi phí phải trả

Chi phí phải trả: được ghi nhận dựa trên các ước tính hợp lý về số tiền phải trả cho các hàng hoá, dịch vụ đã sử dụng trong kỳ gồm những chi phí sau: chi phí bán hàng, bảo hành, các chi phí phải trả khác.



**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

**11. Nguyên tắc ghi nhận vốn chủ sở hữu**

Nguồn vốn kinh doanh được hình thành từ số tiền mà các cổ đông đã góp vốn mua cổ phần, cổ phiếu, hoặc được bổ sung từ lợi nhuận sau thuế theo Nghị Quyết của Đại Hội Đồng cổ đông hoặc theo quy định trong điều lệ hoạt động của Công ty. Nguồn vốn kinh doanh được ghi nhận theo số vốn thực tế đã góp bằng tiền hoặc bằng tài sản tính theo mệnh giá của cổ phiếu đã phát hành khi mới thành lập, hoặc huy động thêm để mở rộng quy mô hoạt động của công ty.

**12. Nguyên tắc ghi nhận thặng dư vốn cổ phần và vốn khác.**

**+ Thặng dư vốn cổ phần:** Phản ánh khoản chênh lệch tăng giữa số tiền thực tế thu được so với mệnh giá khi phát hành lần đầu hoặc phát hành bổ sung cổ phiếu và chênh lệch tăng, giảm giữa số tiền thực tế thu được so với giá mua lại khi tái phát hành cổ phiếu quỹ. Trường hợp mua lại cổ phiếu để hủy bỏ ngay tại ngày mua thì giá trị cổ phiếu được ghi giảm nguồn vốn kinh doanh tại ngày mua là giá thực tế mua lại và cũng phải ghi giảm nguồn vốn kinh doanh chi tiết theo mệnh giá và phần thặng dư vốn cổ phần của cổ phiếu mua lại.

**+ Nguyên tắc ghi nhận chênh lệch tỷ giá.**

Chênh lệch tỷ giá được phản ánh là số chênh lệch tỷ giá hối đoái phát sinh do đánh giá lại cuối kỳ của các khoản mục tiền tệ ngắn hạn có gốc ngoại tệ (lãi hoặc lỗ tỷ giá).

**+ Nguyên tắc ghi nhận cổ phiếu quỹ**

Cổ phiếu ngân quỹ được ghi nhận theo giá trị thực tế số cổ phiếu do Công ty phát hành sau đó mua lại được trừ (-) vào vốn chủ sở hữu của Công ty. Công ty không ghi nhận các khoản lãi/(lỗ) khi mua, bán, phát hành các công cụ vốn chủ sở hữu của mình.

**13. Nguyên tắc và phương pháp ghi nhận Doanh thu****Nguyên tắc và phương pháp ghi nhận doanh thu bán hàng**

Doanh thu bán hàng được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn 5 điều kiện sau: 1. Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa cho người mua; 2. Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc quyền kiểm soát hàng hóa; 3. Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn; 4. Doanh nghiệp đã thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng; 5. Xác định chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

**Nguyên tắc và phương pháp ghi nhận doanh thu cung cấp dịch vụ**

Doanh thu của giao dịch về cung cấp dịch vụ được ghi nhận khi kết quả của giao dịch đó được

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

## THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

xác định một cách đáng tin cậy. Trường hợp giao dịch về cung cấp dịch vụ liên quan đến nhiều kỳ thì doanh thu được ghi nhận trong kỳ theo kết quả phần công việc đã hoàn thành vào ngày lập Bảng Cân đối kế toán của kỳ đó. Kết quả của giao dịch cung cấp dịch vụ được xác định khi thỏa mãn tất cả bốn (4) điều kiện: 1. Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn; 2. Có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch cung cấp dịch vụ đó; 3. Xác định được phần công việc đã hoàn thành vào ngày lập bảng Cân đối kế toán; 4. Xác định được chi phí phát sinh cho giao dịch và chi phí hoàn thành giao dịch cung cấp dịch vụ đó.

Nếu không thể xác định được kết quả hợp đồng một cách chắc chắn, doanh thu sẽ chỉ được ghi nhận ở mức có thể thu hồi được của các chi phí đã được ghi nhận.

### Nguyên tắc và phương pháp ghi nhận doanh thu hoạt động tài chính

Doanh thu hoạt động tài chính phản ánh doanh thu từ tiền lãi, cổ tức, lợi nhuận được chia và doanh thu hoạt động tài chính khác của doanh nghiệp (thanh lý các khoản vốn góp liên doanh, đầu tư vào công ty liên kết, đầu tư vốn khác; lãi tỷ giá hối đoái; Lãi chuyển nhượng vốn,...)

Doanh thu phát sinh từ tiền lãi, cổ tức và lợi nhuận được chia của doanh nghiệp được ghi nhận khi thỏa mãn đồng thời 2 điều kiện: 1. Có khả năng thu được lợi ích từ giao dịch đó; 2. Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.

- Tiền lãi được ghi nhận trên cơ sở thời gian và lãi suất thực tế từng kỳ.

- Cổ tức và lợi nhuận được chia được ghi nhận khi cổ đông được quyền nhận cổ tức hoặc các bên tham gia góp vốn được quyền nhận lợi nhuận từ việc góp vốn.

Khi không thể thu hồi một khoản mà trước đó đã ghi vào doanh thu thì khoản có khả năng không thu hồi được hoặc không chắc chắn thu hồi được đó phải hạch toán vào chi phí phát sinh trong kỳ, không ghi giảm doanh thu.

### Nguyên tắc và phương pháp ghi nhận chi phí tài chính

Chi phí tài chính bao gồm: Các khoản chi phí hoặc khoản lỗ liên quan đến các hoạt động đầu tư tài chính, chi phí cho vay và đi vay vốn, chi phí góp vốn liên doanh, liên kết, lỗ chuyển nhượng chứng khoán ngắn hạn, chi phí giao dịch bán chứng khoán...; Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính, khoản lỗ phát sinh khi bán ngoại tệ, lỗ tỷ giá hối đoái; Chiết khấu thanh toán cho người mua và các khoản chi phí tài chính khác.

Khoản chi phí tài chính được ghi nhận chi tiết cho từng nội dung chi phí khi thực tế phát sinh trong kỳ và được xác định một cách đáng tin cậy khi có đầy đủ bằng chứng về các khoản chi phí này.

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

**14. Nguyên tắc và phương pháp ghi nhận chi phí thuế TNDN hiện hành, chi phí thuế TNDN hoãn lại**

Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp được xác định gồm tổng chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành và chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại khi xác định lợi nhuận hoặc lỗ của một kỳ kế toán

Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành: là số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp (hoặc thu hồi được) tính trên thu nhập chịu thuế và thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp của năm hiện hành theo luật thuế TNDN hiện hành được ghi nhận.

Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại được xác định cho các khoản chênh lệch tạm thời tại ngày lập bảng cân đối kế toán giữa cơ sở tính thuế thu nhập của các tài sản, nợ phải trả và giá trị ghi sổ của chúng cho mục đích báo cáo tài chính và giá trị sử dụng cho mục đích thuế. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả được ghi nhận cho tất cả các khoản chênh lệch tạm thời, còn tài sản thuế thu nhập hoãn lại chỉ được ghi nhận khi chắc chắn có đủ lợi nhuận tính thuế trong tương lai để khấu trừ các khoản chênh lệch tạm thời.

Giá trị ghi sổ của tài sản thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại phải được xem xét lại vào ngày kết thúc niên độ kế toán và phải giảm giá trị ghi sổ của tài sản thuế thu nhập hoãn lại đến mức bảo đảm chắc chắn có đủ lợi nhuận tính thuế cho phép lợi ích của một phần hoặc toàn bộ tài sản thuế thu nhập hoãn lại được sử dụng. Các tài sản thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại chưa ghi nhận trước đây được xem xét lại vào ngày kết thúc niên độ kế toán và được ghi nhận khi chắc chắn có đủ lợi nhuận tính thuế để có thể sử dụng các tài sản thuế thu nhập hoãn lại chưa ghi nhận này.

Thuế thu nhập hoãn lại được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh ngoại trừ trường hợp thuế thu nhập phát sinh liên quan đến một khoản mục được ghi thẳng vào vốn chủ sở hữu, trong trường hợp này, thuế thu nhập hoãn lại cũng được ghi nhận trực tiếp vào vốn chủ sở hữu.

Doanh nghiệp chỉ bù trừ các tài sản thuế thu nhập hoãn lại và thuế thu nhập hoãn lại phải trả khi doanh nghiệp có quyền hợp pháp được bù trừ giữa tài sản thuế thu nhập hiện hành với thuế thu nhập hiện hành phải nộp và các tài sản thuế thu nhập hoãn lại và thuế thu nhập hoãn lại phải trả liên quan tới thuế thu nhập doanh nghiệp được quản lý bởi cùng một cơ quan thuế đối với cùng một đơn vị chịu thuế và doanh nghiệp dự định thanh toán thuế thu nhập hiện hành phải trả và tài sản thuế thu nhập hiện hành trên cơ sở thuần.

Các khoản thuế phải nộp ngân sách nhà nước sẽ được quyết toán cụ thể với cơ quan thuế. Chênh lệch giữa số thuế phải nộp theo sổ sách và số liệu kiểm tra quyết toán sẽ được điều chỉnh khi có quyết toán chính thức với cơ quan thuế.

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

## THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

### 15. Các nghiệp vụ dự phòng rủi ro hối đoái

Trong giai đoạn đầu tư xây dựng để hình thành tài sản cố định của doanh nghiệp mới thành lập, chênh lệch tỷ giá phát sinh khi thanh toán các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ để thực hiện đầu tư xây dựng và chênh lệch tỷ giá đánh giá lại các khoản mục tiền tệ cuối năm tài chính được phản ánh lũy kế, riêng biệt trên Bảng cân đối kế toán. Khi tài sản hoàn thành đầu tư xây dựng đưa vào sử dụng thì chênh lệch tỷ giá phát sinh trong giai đoạn này được phân bổ dần vào thu nhập tài chính (chênh lệch tỷ giá tăng) hoặc chi phí tài chính (chênh lệch tỷ giá giảm) không quá 5 năm kể từ khi công trình đưa vào hoạt động.

Đánh giá lại số dư các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ vào cuối năm tài chính

Số dư cuối kỳ của các khoản mục tiền tệ (tiền, tương đương tiền, các khoản phải thu và phải trả) có gốc ngoại tệ phải được đánh giá lại theo tỷ giá giao dịch bình quân trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam công bố tại thời điểm lập báo cáo tài chính. Tỷ giá quy đổi tại ngày 31 tháng 12 năm 2012: 20.828 VNĐ/USD.

Công ty áp dụng hướng dẫn theo VAS 10 “Ảnh hưởng của việc thay đổi tỷ giá hối đoái” (“VAS10”) liên quan đến các nghiệp vụ phát sinh bằng ngoại tệ, và đã áp dụng nhất quán trong các năm tài chính trước.

Hướng dẫn về chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại số dư các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ cuối kỳ theo VAS 10 khác biệt so với quy định trong thông tư 179/2012/TT-BTC do Bộ Tài chính ban hành ngày 24 tháng 10 năm 2012 hướng dẫn xử lý chênh lệch tỷ giá hối đoái (“Thông tư 179”) như sau:

<b>Nghiệp vụ</b>	<b>Xử lý kế toán theo VAS 10</b>	<b>Xử lý kế toán theo Thông tư 179</b>
Đánh giá lại số dư cuối kỳ của các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ (ngoại trừ các khoản trả trước cho người bán bằng ngoại tệ).	Đối với việc đánh giá lại số dư ngoại tệ cuối kỳ kế toán thì thực hiện theo tỷ giá giao dịch bình quân trên thị trường liên ngân hàng do Ngân hàng Nhà nước công bố tại thời điểm cuối năm tài chính.	Đối với việc đánh giá lại số dư ngoại tệ cuối kỳ kế toán thì thực hiện theo tỷ giá mua vào của Ngân hàng thương mại nơi doanh nghiệp mở tài khoản công bố tại thời điểm lập báo cáo tài chính.
Số dư cuối kỳ của các khoản trả trước cho người bán bằng ngoại tệ	Thực hiện đánh giá lại chênh lệch tỷ giá số dư cuối kỳ.	Không thực hiện đánh giá lại chênh lệch tỷ giá số dư cuối kỳ.

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

Ảnh hưởng đến việc lập và trình bày các báo cáo tài chính của Công ty nếu Công ty áp dụng Thông tư 179 cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012 được trình bày ở phần thuyết minh số VIII.4.1.

**16. Công cụ tài chính**

**Tài sản tài chính:** theo thông tư 210, tài sản tài chính được phân loại một cách phù hợp, cho mục đích thuyết minh trong các báo cáo tài chính thành tài sản tài chính được ghi nhận theo giá trị hợp lý thông qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, các khoản cho vay và phải thu, các khoản đầu tư giữ đến ngày đáo hạn và tài sản tài chính sẵn sàng để bán. Công ty quyết định phân loại các tài sản tài chính này tại thời điểm ghi nhận lần đầu.

Tại thời điểm ghi nhận lần đầu, tài sản tài chính được xác định theo nguyên giá cộng với chi phí giao dịch trực tiếp có liên quan.

Các tài sản tài chính của công ty bao gồm tiền và các khoản tiền gửi ngắn hạn, các khoản phải thu khách hàng, phải thu khác, các khoản cho vay, các công cụ tài chính được niêm yết, chưa được niêm yết.

**Nợ phải trả tài chính:** theo phạm vi của Thông tư 210, cho mục đích thuyết minh trong các báo cáo tài chính, được phân loại một cách phù hợp thành các khoản nợ phải trả tài chính được ghi nhận thông qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, các khoản nợ phải trả tài chính được xác định theo giá trị phân bổ. Công ty xác định việc phân loại các khoản nợ phải trả tài chính thời điểm ghi nhận lần đầu.

Tất cả nợ phải trả tài chính được ghi nhận ban đầu theo nguyên giá cộng với các chi phí giao dịch trực tiếp có liên quan.

Nợ phải trả tài chính của Công ty bao gồm các khoản phải trả người bán, các khoản phải trả khác, nợ và vay.

**Giá trị sau ghi nhận lần đầu**

Hiện tại không có yêu cầu xác định lại giá trị của các công cụ tài chính sau ghi nhận ban đầu.

**Bù trừ các công cụ tài chính**

Các tài sản tài chính và nợ phải trả tài chính được bù trừ và giá trị thuần sẽ được trình bày trên các báo cáo tình hình tài chính nếu, và chỉ nếu, đơn vị có quyền hợp pháp thi hành việc bù trừ các giá trị đã được ghi nhận này và có ý định bù trừ trên cơ sở thuần, hoặc thu được các tài sản và thanh toán nợ phải trả đồng thời.

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

## THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

### 17. Các bên liên quan

Các bên liên quan là các doanh nghiệp, các cá nhân, trực tiếp hay gián tiếp qua một hay nhiều trung gian, có quyền kiểm soát hoặc chịu sự kiểm soát của Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Công Nghệ Tin Học HPT. Các bên liên kết, các cá nhân nào trực tiếp hoặc gián tiếp nắm giữ quyền biểu quyết và có ảnh hưởng đáng kể đối với Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Công Nghệ Tin Học HPT, những chức trách quản lý chủ chốt như ban Tổng giám đốc, hội đồng quản trị, những thành viên thân cận trong gia đình của những cá nhân hoặc các bên liên kết hoặc những công ty liên kết với cá nhân này cũng được coi là các bên liên quan. Trong việc xem xét từng mối quan hệ giữa các bên liên quan, bản chất của mối quan hệ được chú ý chứ không phải là hình thức pháp lý.

### V. THÔNG TIN BỔ SUNG CHO CÁC KHOẢN MỤC TRÌNH BÀY TRÊN BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

	31/12/2012	01/01/2012
<b>1. Tiền</b>		
Tiền mặt	221,229,971	872,724,435
Tiền gửi ngân hàng	34,412,685,631	18,276,568,815
<b>Tổng cộng</b>	<b>34,633,915,602</b>	<b>19,149,293,250</b>
<b>2. Hàng tồn kho</b>		
Hàng hóa	53,409,509,752	34,999,618,406
<b>Tổng Cộng</b>	<b>53,409,509,752</b>	<b>34,999,618,406</b>
<b>3. Tài sản ngắn hạn khác</b>		
3.1 Chi phí trả trước ngắn hạn	31/12/2012	01/01/2012
<i>Chi phí thuê mặt bằng văn phòng</i>	397,327,756	209,186,800
<i>Chi phí chờ kết chuyển khác</i>	222,718,000	185,539,537
<b>Cộng</b>	<b>620,045,756</b>	<b>394,726,337</b>
3.2 Thuế GTGT được khấu trừ	31/12/2012	01/01/2012
<i>Thuế GTGT hàng nhập khẩu</i>	345,326,658	825,764,914
<i>Thuế GTGT của TSCĐ</i>	127,272,727	127,272,727
<i>Thuế GTGT được khấu trừ của HHDV</i>	270,269,834	235,843,588
<b>Cộng</b>	<b>742,869,219</b>	<b>1,188,881,229</b>
3.3 Tài sản ngắn hạn khác	31/12/2012	01/01/2012
<i>Tạm ứng</i>	911,903,700	658,041,200
<i>Ký quỹ ngắn hạn</i>	1,550,880,978	502,540,200
<b>Cộng</b>	<b>2,462,784,678</b>	<b>1,160,581,400</b>
<b>Tổng Cộng</b>	<b>3,825,699,653</b>	<b>2,744,188,966</b>

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

**4. Tài sản cố định**

<b>4.1 Tài sản cố định Hữu hình</b>	<b>Máy móc thiết bị</b>	<b>Phương tiện vận tải</b>	<b>Thiết bị dụng cụ quản lý</b>	<b>Cộng</b>
<b>Nguyên giá</b>				
Số dư đầu năm	14,075,120,471	4,213,016,976	2,564,623,984	20,852,761,432
- Mua trong kỳ	327,299,035	-	929,614,300	1,256,913,335
Số dư cuối kỳ	14,402,419,506	4,213,016,976	3,494,238,284	22,109,674,767
<b>Giá trị hao mòn lũy kế</b>				
Số dư đầu kỳ	10,888,681,355	1,854,396,186	627,183,079	13,370,260,620
- Khấu hao trong kỳ	1,379,578,096	590,770,799	913,467,646	2,883,816,541
Số dư cuối kỳ	12,268,259,451	2,445,166,985	1,540,650,725	16,254,077,161
<b>Giá trị còn lại</b>				
Số dư đầu kỳ	3,186,439,116	2,358,620,790	1,937,440,905	7,482,500,812
Số dư cuối kỳ	2,134,160,055	1,767,849,991	1,953,587,559	5,855,597,606

\* Giá trị còn lại của TSCĐ hữu hình đã dùng để thế chấp, cầm cố đảm bảo các khoản vay: 2.047.000.000 VNĐ.

\* Nguyên giá Tài sản cố định cuối kỳ đã khấu hao hết nhưng vẫn còn sử dụng: 10.065.501.185 VNĐ.

<b>4.2 Tài sản cố định vô hình</b>	<b>Quyền sử dụng đất</b>	<b>Phần mềm máy tính</b>	<b>Tài sản vô hình khác</b>	<b>Cộng</b>
<b>Nguyên giá</b>				
Số dư đầu năm	-	1,776,861,758	-	1,776,861,758
- Mua trong năm	-	374,963,584	-	374,963,584
Số dư cuối năm	-	2,151,825,342	-	2,151,825,342
<b>Giá trị hao mòn lũy kế</b>				
Số dư đầu năm	-	1,539,324,805	-	1,539,324,805
- Khấu hao trong năm	-	157,805,629	-	157,805,629
Số dư cuối năm	-	1,697,130,434	-	1,697,130,434
<b>Giá trị còn lại</b>				
Số dư đầu năm	-	237,536,953	-	237,536,953
Số dư cuối năm	-	454,694,908	-	454,694,908

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

## THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

5. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	31/12/2012		01/01/2012	
	Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị
5.1 Đầu tư vào công ty liên kết				
(*) CTCP Công nghệ cao Tong Yang	480,000	4,800,000,000	480,000	4,800,000,000
<b>Cộng</b>	<b>480,000</b>	<b>4,800,000,000</b>	<b>480,000</b>	<b>4,800,000,000</b>

(\*) - Theo giấy chứng nhận đầu tư số 411032000044, ngày 07 tháng 07 năm 2008 do UBND Thành Phố Hồ Chí Minh cấp (thay đổi lần 03, ngày 26 tháng 11 năm 2011). Vốn điều lệ của Công ty Cổ phần Công nghệ cao Tong yang – HPT là 16.000.000.000 VNĐ. Trong đó tỷ lệ vốn góp của HPT là 30%, đến thời điểm ngày 31 tháng 12 năm 2011 Công ty Cổ phần DVCN Tin học HPT đã góp được 4.800.000.000 VNĐ đạt tỷ lệ 100% vốn điều lệ phải góp.

- Theo biên bản họp HĐQT của Công ty Cổ phần DVCN Tin học HPT, ngày 10 tháng 05 năm 2008 thì khoản đầu tư dài hạn dự án liên doanh với Công ty Tong Yang Securities INC., cam kết bắt đầu có lãi sau 05 năm kể từ ngày góp vốn.

5.2 Đầu tư dài hạn khác	31/12/2012		01/01/2012	
	Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị
(*) Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam	104,843	1,287,680,000	67,415	1,287,680,000
CTCP Dịch vụ Phú Nhuận	50,000	1,450,000,000	50,000	1,450,000,000
<b>Cộng</b>	<b>154,843</b>	<b>2,737,680,000</b>	<b>117,415</b>	<b>2,737,680,000</b>

Tại thời điểm ngày 31 tháng 12 năm 2012, giá thị trường của khoản chứng khoán đầu tư dài hạn cao hơn giá gốc và khoản đầu tư tài chính dài hạn không bị giảm sút giá trị do kết quả hoạt động và lợi nhuận lũy kế của Công ty được đầu tư đều có lãi, do đó Công ty không tính và trích lập dự phòng giảm giá các khoản đầu tư tài chính.

Lý do thay đổi với từng khoản đầu tư

Nhận cổ tức bằng 23.945 cổ phần của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam.

6. Tài sản dài hạn khác	31/12/2012	01/01/2012
6.1 Chi phí trả trước dài hạn	1,715,889,352	1,563,344,382
CP Đào tạo nghiên cứu khoa học kỹ thuật	518,479,236	664,303,565
Chi phí sửa chữa văn phòng công ty	131,366,685	275,874,558
Chi phí thuê mặt bằng kinh doanh	890,067,151	-
Chi phí công cụ, dụng cụ	175,976,280	623,166,259
<b>Cộng</b>	<b>1,715,889,352</b>	<b>1,563,344,382</b>



**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

6.2 Tài sản dài hạn khác	<b>31/12/2012</b>	<b>01/01/2012</b>
Ký quỹ bảo lãnh dự thầu	84,410,117	84,410,117
Ký quỹ khác	866,260,000	313,281,520
<b>Tổng Cộng</b>	<b>950,670,117</b>	<b>397,691,637</b>

**7. Nợ ngắn hạn**

7.1 Vay và nợ ngắn hạn	31/12/2012	01/01/2012
(*) Vay ngắn hạn Ngân hàng	168,268,185,800	108,970,854,502
(**) Vay ngắn hạn cá nhân	897,302,440	12,964,179,424

<b>Cộng</b>	<b>169,165,488,240</b>	<b>121,935,033,926</b>
-------------	------------------------	------------------------

(*) Chi tiết các khoản nợ vay Ngân hàng	Số dư nợ vay cuối kỳ	Số dư nợ vay đầu kỳ
(a) Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam - CN Sài Gòn	30,162,437,828	55,552,274,191
(b) Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển VN - CN Phú Nhuận	76,248,170,214	19,399,258,915
(c) Ngân hàng TMHH Một thành viên HSBC	38,270,020,948	31,559,836,602
Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín	-	880,607,840
Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam	-	1,578,876,954
(d) Ngân hàng TMCP Công Thương VN - CN1 TP.HCM	2,717,556,810	-
(e) Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội (SHB.HCM)	20,870,000,000	-

<b>Cộng</b>	<b>168,268,185,800</b>	<b>108,970,854,502</b>
-------------	------------------------	------------------------

(\*\*) Khoản vay các cá nhân không có thế chấp tài sản, với thời hạn vay từ 05 đến 12 tháng; lãi suất 14%/ năm để bổ sung vốn lưu động.

(a) Khoản vay Ngân hàng VIB theo hợp đồng số 0046/HĐTD2-VIB625/12, ngày 29 tháng 03 năm 2012. Hạn mức tín dụng 160 tỷ đồng. Thời hạn vay: tối đa 08 tháng đối với mỗi khế ước nhận nợ. Lãi suất cho vay: theo từng lần nhận nợ tại thời điểm giải ngân. Mục đích vay: bổ sung vốn lưu động phục vụ kinh doanh trong lĩnh vực công nghệ thông tin. Biện pháp đảm bảo tiền vay: tín chấp và thế chấp bằng tài sản của bên thứ ba. Giá trị tài sản thế chấp là 11.102.000.000 VNĐ và 30.000,00 USD.

(b) “Khoản vay Ngân hàng BIDV theo hợp đồng số 01/2012/999250/HĐ ngày 28/08/2012. Hạn mức tín dụng 120 tỷ đồng. Thời hạn vay: 05 tháng. Lãi suất cho vay trong hạn: 6%/năm. Mục đích vay: thanh toán nhập khẩu linh kiện điện tử để sản xuất kinh doanh. Biện pháp đảm bảo tiền vay: thế chấp bằng tài sản của bên thứ ba, xe ô tô và toàn bộ tài khoản tiền gửi kinh doanh.

(c) Khoản vay Ngân hàng TMCP Một thành viên HSBC theo hình thức tín dụng chứng từ với thời hạn: 04 tháng.

(d) Khoản vay Ngân hàng TMCP Công Thương VN - CN1 TP.HCM theo hợp đồng số 08/2012/HĐTD, ngày 17/06/2012. Hạn mức cho vay: 60 tỷ đồng. Mục đích sử dụng tiền vay: bổ sung vốn lưu động. Thời hạn cho vay: 06

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

## THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

tháng. Lãi suất cho vay trong hạn: 14%/năm. Cho vay không có tài sản đảm bảo.

(e) “Khoản vay Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội theo Hợp đồng số 0200064590/171/2012/HĐTĐNH-PN/SHB. HCM, ngày 17/10/2012. Số tiền vay: 21 tỷ đồng. Mục đích vay: bổ sung vốn lưu động. Thời hạn vay: 06 tháng. Lãi suất cho vay: theo từng lần nhận nợ. Bảo đảm nợ vay bằng quyền đòi nợ trị giá 55.257.191.050 VNĐ theo hợp đồng thế chấp số 0200064590/171/2012/HĐTCQĐN-PN/SHBHCM, ngày 17/10/2012.

7.2 Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	<b>31/12/2012</b>	<b>01/01/2012</b>
Thuế xuất, nhập khẩu	8,171,089	187,226,957
Thuế GTGT đầu ra phải nộp	3,486,837,023	1,816,099,631
Thuế thu nhập doanh nghiệp	606,605,568	154,436,704
Thuế thu nhập cá nhân	214,522,739	201,912,999
Thuế nhà thầu	8,278,343	340,929,793
<b>Cộng</b>	<b>4,324,414,762</b>	<b>2,700,606,084</b>
7.3 Chi phí phải trả	31/12/2012	01/01/2012
Chi phí bảo hành	707,675,749	475,934,458
Chi phí phải trả triển khai các dự án	2,819,253,000	2,985,160,000
<b>Cộng</b>	<b>3,526,928,749</b>	<b>3,461,094,458</b>
7.4 Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	31/12/2012	01/01/2012
Bảo hiểm xã hội	52,075,441	-
Phải trả lãi vay	35,279,379	393,022,361
Tài sản thừa chờ giải quyết	4,731,391	4,731,391
Phải trả khác	189,357,497	183,128,510
<b>Cộng</b>	<b>281,443,708</b>	<b>580,882,262</b>
7.5 Quỹ khen thưởng, phúc lợi	31/12/2012	01/01/2012
Quỹ khen thưởng	382,108,899	1,407,666,556
Quỹ phúc lợi	235,291,062	722,938,538
<b>Cộng</b>	<b>617,399,961</b>	<b>2,130,605,094</b>

\* Mục đích trích lập và sử dụng các quỹ của doanh nghiệp

Quỹ khen thưởng: Thưởng cho cán bộ công nhân viên trong công ty.

Quỹ phúc lợi: Chi cho các hoạt động phúc lợi trong công ty.

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

**8. Nợ dài hạn**

Vay và nợ dài hạn	31/12/2012	01/01/2012
Vay dài hạn	628,000,000	628,000,000
(*) Vay dài hạn ngân hàng	628,000,000	628,000,000
Nợ dài hạn (-)	-	599,000,000
Nợ dài hạn đến hạn trả	-	599,000,000
<b>Cộng</b>	<b>628,000,000</b>	<b>1,227,000,000</b>

(*) Chi tiết các khoản nợ vay Ngân hàng	Số dư nợ vay cuối kỳ	Số dư nợ vay đầu kỳ
(a) Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam	628,000,000	1,136,000,000
Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển VN	-	991,000,000
<b>Cộng</b>	<b>628,000,000</b>	<b>2,127,000,000</b>

(a) Khoản vay Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam theo 02 hợp đồng sau:

- Hợp đồng số 0004/HĐTD2-VIB625/11, ngày 19 tháng 11 năm 2011. Số tiền vay: 517.000.000 VNĐ. Thời hạn vay: 36 tháng. Lãi suất vay: 18,5%/năm. Mục đích vay: thanh toán chi phí mua xe ô tô. Tài sản thế chấp: thế chấp tài sản hình thành từ vốn vay là phương tiện vận tải. Giá trị tài sản đảm bảo: 647.000.000 VNĐ.
- Hợp đồng số 0005/HĐTD2-VIB625-11, ngày 16 tháng 01 năm 2011. Số tiền vay: 1 tỷ đồng. Thời hạn vay: 36 tháng. Lãi suất vay: theo từng lần nhận nợ. Mục đích vay: mua xe ô tô. Tài sản đảm bảo: thế chấp bằng tài sản hình thành từ vốn vay là phương tiện vận tải. Giá trị tài sản đảm bảo: 1.400.000.000 VNĐ.

**9. Vốn chủ sở hữu**

a) Chi tiết vốn đầu tư của chủ sở hữu	Tỷ lệ	<b>31/12/2012</b>	<b>01/01/2012</b>
Ông Ngô Vi Đồng	12.75%	8,753,740,000	7,611,950,000
Ông Đinh Hà Duy Linh	4.75%	3,254,490,000	2,830,000,000
Bà Đinh Hà Duy Trinh	4.85%	3,332,330,000	2,897,680,000
Vốn góp của các cổ đông khác	77.65%	53,301,450,000	46,553,360,000
<b>Tổng cộng</b>	<b>100%</b>	<b>68,642,010,000</b>	<b>59,892,990,000</b>

Số lượng cổ phiếu quỹ: 155.660 cổ phiếu

**b) Tình hình tăng, giảm vốn chủ sở hữu** (Xem Thuyết minh trang số 32)

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

## THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

c) Các giao dịch về vốn với các CSH và phân phối cổ tức, LN	<b>Năm 2012</b>	<b>Năm 2011</b>
Vốn đầu tư của chủ sở hữu		
Vốn góp đầu năm	59,892,990,000	59,892,990,000
Vốn góp tăng trong năm	8,749,020,000	-
Vốn góp giảm trong năm	-	-
Vốn góp cuối năm	68,642,010,000	59,892,990,000
Cổ tức, lợi nhuận đã chia	8,749,020,000	5,833,639,000
d) Cổ phiếu	<b>31/12/2012</b>	<b>01/01/2012</b>
Số lượng cổ phiếu đăng ký phát hành	6,864,201	5,989,299
Số lượng cổ phiếu đã được phát hành và góp vốn	6,864,201	5,989,299
Cổ phiếu thường	6,864,201	5,989,299
Cổ phiếu ưu đãi	-	-
Số lượng cổ phiếu được mua lại	155,660	155,660
Cổ phiếu thường	155,660	155,660
Cổ phiếu ưu đãi	-	-
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	6,708,541	5,833,639
Cổ phiếu thường	6,708,541	5,833,639
Cổ phiếu ưu đãi	-	-
<i>Mệnh giá cổ phiếu đang lưu hành: 10.000 đồng/ cổ phiếu</i>		
f) Các quỹ của DN	<b>31/12/2012</b>	<b>01/01/2012</b>
Quỹ đầu tư phát triển	753,240,000	753,240,000
Quỹ dự phòng tài chính	3,050,901,219	2,555,887,105
<b>Cộng</b>	<b>3,804,141,219</b>	<b>3,309,127,105</b>

\* Mục đích trích lập và sử dụng các quỹ của doanh nghiệp

Quỹ đầu tư phát triển được trích lập từ lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp và được sử dụng vào việc đầu tư mở rộng quy mô sản xuất, kinh doanh hoặc đầu tư chiều sâu của doanh nghiệp.

Quỹ dự phòng tài chính được trích lập từ lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp và được sử dụng vào xử lý khi doanh nghiệp gặp rủi ro về kinh doanh hoặc thua lỗ kéo dài.

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

**VI. THÔNG TIN BỔ SUNG CHO CÁC KHOẢN MỤC TRÌNH BÀY TRONG BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH**

	Năm 2012	Năm 2011
<b>1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>		
Tổng Doanh Thu	702,187,089,621	665,749,932,948
+ Doanh thu bán và cung cấp dịch vụ	702,187,089,621	665,749,932,948
Các khoản giảm trừ doanh thu	-	-
<b>Doanh thu thuần</b>	<b>702,187,089,621</b>	<b>665,749,932,948</b>
<b>2. Giá vốn hàng bán</b>		
Giá vốn hàng bán và cung cấp dịch vụ	606,902,039,596	568,760,256,967
<b>Tổng Cộng</b>	<b>606,902,039,596</b>	<b>568,760,256,967</b>
<b>3. Doanh thu hoạt động tài chính</b>		
Lãi tiền gửi ngân hàng	217,176,810	683,992,727
Cổ tức, lợi nhuận được chia	150,000,000	228,297,005
Lãi do chênh lệch tỷ giá	1,547,726,631	14,079,705,279
<b>Tổng Cộng</b>	<b>1,914,903,441</b>	<b>14,991,995,011</b>
<b>4. Chi phí tài chính</b>		
Chi phí lãi tiền vay	13,624,864,885	20,484,192,999
Lỗ chênh lệch tỷ giá	1,127,212,011	11,934,625,123
Chi phí tài chính khác	-	169,997,107
<b>Tổng Cộng</b>	<b>14,752,076,896</b>	<b>32,588,815,229</b>
<b>5. Chi phí bán hàng</b>		
Chi phí nhân viên	38,570,372,986	33,221,160,917
Chi phí dụng cụ, đồ dùng	1,127,013,057	620,233,196
Chi phí khấu hao TSCĐ	1,605,579,845	1,547,919,379
Chi phí dịch vụ mua ngoài	8,600,068,948	10,458,706,242
Chi phí bằng tiền khác	723,007,695	344,874,194
<b>Tổng Cộng</b>	<b>50,626,042,531</b>	<b>46,192,893,928</b>

# BÁO CÁO CỦA KIỂM TOÁN

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

## THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

	Năm 2012	Năm 2011
<b>6. Chi phí quản lý doanh nghiệp</b>		
Chi phí nhân viên quản lý	13,132,261,230	11,613,468,601
Chi phí đồ dùng văn phòng	625,955,546	513,927,385
Chi phí khấu hao TSCĐ	1,539,595,601	1,190,585,617
Thuế, phí và lệ phí	4,715,054,414	4,929,066,329
Chi phí dịch vụ mua ngoài	5,824,858,224	5,246,632,036
Chi phí khác bằng tiền	1,217,793,459	1,093,682,603
<b>Tổng Cộng</b>	<b>27,055,518,474</b>	<b>24,587,362,571</b>
<b>7. Thu nhập khác</b>		
Thu từ thanh lý TSCĐ	-	109,527,455
Thu từ khoản thưởng, bồi thường	3,291,991,538	5,695,781,221
<b>Tổng Cộng</b>	<b>3,291,991,538</b>	<b>5,805,308,676</b>
<b>8. Chi phí khác</b>		
Chi phí tiền phạt vi phạm	-	1,147,871,239
Chi từ thanh lý TSCĐ	-	69,660,316
Chi khác	429,879,646	-
<b>Tổng Cộng</b>	<b>429,879,646</b>	<b>1,217,531,555</b>
<b>9. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành</b>		
- Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp tính trên thu nhập chịu thuế năm hiện hành.	1,870,667,050	3,300,094,096
<b>Lợi nhuận kế toán trước thuế</b>	<b>7,628,427,457</b>	<b>13,200,376,385</b>
Các khoản điều chỉnh tăng	4,240,745	-
Các khoản điều chỉnh giảm	150,000,000	-
<b>Thu nhập chịu thuế trong kỳ tính thuế</b>	<b>7,482,668,202</b>	<b>13,200,376,385</b>
Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp	25%	25%
Thuế Thu nhập doanh nghiệp phải nộp	1,870,667,050	3,300,094,096
- Điều chỉnh chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp của các năm trước vào chi phí thuế thu nhập hiện hành năm nay.	-	-
<b>- Tổng chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành</b>	<b>1,870,667,050</b>	<b>3,300,094,096</b>

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

<b>10. Lãi cơ bản trên cổ phiếu</b>	<b>31/12/2012</b>	<b>01/01/2012</b>
Lợi nhuận kế toán sau thuế thu nhập doanh nghiệp	5,757,760,407	9,900,282,289
Các khoản chênh lệch tăng hoặc giảm	-	-
- Các khoản điều chỉnh tăng	-	-
- Các khoản điều chỉnh giảm	-	-
Lợi nhuận hoặc lỗ phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông	5,757,760,407	9,900,282,289
Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành bình quân trong kỳ	6,052,365	5,833,639
<b>Lãi cơ bản trên cổ phiếu</b>	<b>951</b>	<b>1,697</b>

**VII. THÔNG TIN BỔ SUNG CHO CÁC KHOẢN MỤC TRÌNH BÀY TRONG BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ**

Các giao dịch không bằng tiền ảnh hưởng đến báo cáo lưu chuyển tiền tệ và các khoản tiền do doanh nghiệp nắm giữ:

- Mua tài sản bằng cách nhận các khoản nợ liên quan trực tiếp hoặc thông qua thuê tài chính: không phát sinh
- Mua và thanh lý Công ty con hoặc đơn vị kinh doanh khác trong kỳ báo cáo: không phát sinh
- Trình bày giá trị và lý do của các khoản tiền và tương đương tiền lớn do doanh nghiệp nắm giữ nhưng không được sử dụng do có sự hạn chế của pháp luật hoặc các ràng buộc khác mà doanh nghiệp phải thực hiện: không phát sinh.

**VIII. NHỮNG THÔNG TIN KHÁC****1. Giao dịch với các bên liên quan****1.1 Các khoản vay các cá nhân có liên quan**

<b>Bên liên quan</b>	<b>Mối quan hệ</b>	<b>Tính chất giao dịch</b>	<b>Phát sinh trong năm</b>	<b>Số dư phải thu/(phải trả)</b>
Ông Ngô Vi Đồng	Chủ tịch HĐQT	Vay mượn	650,000,000	(650,000,000)
Bà Ngô Thị Ngọc Hoa	Cá nhân có liên quan	Vay mượn	247,302,440	(247,302,440)

**1.2 Các khoản chi trả cho HĐQT và Ban TGD**

	<b>Năm 2012</b>	<b>Năm 2011</b>
Lương và thưởng	3,851,864,000	3,919,432,152
Các khoản khác	-	306,000,000
<b>Cộng</b>	<b>3,851,864,000</b>	<b>4,225,432,152</b>

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

## THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

### 2. Mục tiêu và chính sách quản lý rủi ro tài chính

Các rủi ro chính từ công cụ tài chính bao gồm rủi ro thị trường, rủi ro tín dụng và rủi ro thanh khoản

Ban Tổng Giám đốc xem xét áp dụng các chính sách quản lý cho những rủi ro nói trên như sau:

#### 2.1 Rủi ro thị trường

Rủi ro thị trường là rủi ro mà giá trị hợp lý của các luồng tiền trong tương lai của một công cụ tài chính sẽ biến động theo những thay đổi của giá thị trường. Rủi ro thị trường có ba loại rủi ro: rủi ro lãi suất, rủi ro tiền tệ và rủi ro về giá khác, chẳng hạn như rủi ro về giá cổ phần. Công cụ tài chính bị ảnh hưởng bởi rủi ro thị trường bao gồm các khoản vay và nợ, tiền gửi, các khoản đầu tư sẵn sàng để bán.

Các phân tích độ nhạy như được trình bày dưới đây liên quan đến tình hình tài chính của Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2012 và ngày 31 tháng 12 năm 2011

Các phân tích độ nhạy này đã được lập trên cơ sở giá trị các khoản nợ thuần, tỷ lệ giữa các khoản nợ có lãi suất cố định và các khoản nợ có lãi suất thả nổi và tỷ lệ tương quan giữa các công cụ tài chính có gốc ngoại tệ là không thay đổi

Khi tính toán các phân tích độ nhạy, Ban Tổng Giám đốc giả định rằng độ nhạy của các công cụ nợ sẵn sàng để bán trên bảng cân đối kế toán và các khoản mục có liên quan trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh bị ảnh hưởng bởi các thay đổi trong giả định về rủi ro thị trường tương ứng. Phép phân tích này được dựa trên các tài sản và nợ phải trả tài chính mà Công ty nắm giữ tại ngày 31 tháng 12 năm 2012 và ngày 31 tháng 12 năm 2011

##### a). Rủi ro lãi suất

Rủi ro lãi suất là rủi ro mà giá trị hợp lý hoặc các luồng tiền trong tương lai của một công cụ tài chính sẽ biến động theo những thay đổi của lãi suất thị trường. Rủi ro thị trường do thay đổi lãi suất của Công ty chủ yếu liên quan đến các khoản tiền gửi, vay và nợ của Công ty.

Công ty quản lý rủi ro lãi suất bằng cách phân tích tình hình cạnh tranh trên thị trường để có được các lãi suất có lợi cho mục đích của Công ty và vẫn nằm trong giới hạn quản lý rủi ro của mình.

##### **Độ nhạy đối với lãi suất**

Độ nhạy của các khoản tiền gửi, vay và nợ của Công ty đối với sự thay đổi có thể xảy ra ở mức độ hợp lý trong lãi suất được thể hiện như sau.

Với giả định là các biến số khác không thay đổi, các biến động trong lãi suất của các các khoản tiền gửi, vay và nợ với lãi suất thả nổi có ảnh hưởng đến lợi nhuận trước thuế của Công ty như sau:



**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012	Tăng/ giảm điểm cơ bản	Ảnh hưởng đến lợi nhuận trước thuế
VNĐ	-200	(288,800,400)
VNĐ	200	288,800,400
<b>Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011</b>		
VNĐ	-300	(432,251,576)
VNĐ	300	432,251,576

Mức tăng/ giảm điểm cơ bản sử dụng để phân tích độ nhạy đối với lãi suất được giả định dựa trên các điều kiện có thể quan sát được của thị trường hiện tại. Các điều kiện này cho thấy mức biến động cao hơn không đáng kể so với các kỳ trước.

**b). Rủi ro ngoại tệ**

Rủi ro ngoại tệ là rủi ro mà giá trị hợp lý của các luồng tiền trong tương lai của một công cụ tài chính sẽ biến động theo những thay đổi của tỷ giá ngoại tệ. Công ty chịu rủi ro do sự thay đổi của tỷ giá hối đoái liên quan trực tiếp đến các hoạt động kinh doanh của công ty bằng các đơn vị tiền tệ khác Đồng Việt Nam.

Công ty quản lý rủi ro ngoại tệ bằng cách xem xét tình hình thị trường hiện hành và dự kiến khi Công ty lập kế hoạch cho các nghiệp vụ trong tương lai bằng ngoại tệ

Độ nhạy đối với ngoại tệ

Độ nhạy của các khoản vay và nợ của Công ty đối với sự thay đổi có thể xảy ra ở mức độ hợp lý của ngoại tệ được thể hiện như sau.

Với giả định là các biến số khác không thay đổi, bảng dưới đây thể hiện độ nhạy của lợi nhuận trước thuế của Công ty (do sự thay đổi giá trị hợp lý của tài sản và nợ phải trả) đối với các thay đổi có thể xảy ra ở mức độ hợp lý của tỷ giá USD. Rủi ro do sự thay đổi tỷ giá hối đoái với các loại ngoại tệ khác của Công ty là không đáng kể.

	Thay đổi tỷ giá USD	Ảnh hưởng đến lợi nhuận trước thuế
Năm nay	1%	(886,927,130)
	-1%	886,927,130
Năm trước	1%	(604,567,410)
	-1%	604,567,410

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

## THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

### c). Rủi ro về giá cổ phiếu

Các cổ phiếu đã niêm yết và chưa niêm yết do Công ty nắm giữ bị ảnh hưởng bởi các rủi ro thị trường phát sinh từ tính không chắc chắn về giá trị tương lai của cổ phiếu đầu tư. Công ty quản lý giá rủi ro về giá cổ phiếu bằng cách thiết lập hạn mức đầu tư. Ban Tổng Giám đốc của Công ty cũng xem xét và phê duyệt các quyết định đầu tư vào cổ phiếu.

Tại ngày lập báo cáo tài chính, giá trị hợp lý của các khoản đầu tư vào cổ phiếu niêm yết của Công ty là 1.287.680.000 VNĐ (ngày 31 tháng 12 năm 2011: 1.287.680.000 VNĐ). Nếu giá của các cổ phiếu này giảm 10% thì lợi nhuận trước thuế của Công ty sẽ giảm khoảng 128.768.000 VNĐ. Nếu giá của các cổ phiếu này tăng 10% lợi nhuận trước thuế của Công ty sẽ tăng lên khoảng 128.768.000 VNĐ.

### 2.2 Rủi ro tín dụng

Rủi ro tín dụng là rủi ro mà một bên tham gia trong một công cụ tài chính hoặc hợp đồng khách hàng không thực hiện các nghĩa vụ của mình, dẫn đến tổn thất về tài chính. Công ty có rủi ro tín dụng từ các hoạt động sản xuất kinh doanh của mình (chủ yếu đối với các khoản phải thu khách hàng) và từ hoạt động tài chính của mình, bao gồm tiền gửi ngân hàng.

#### Phải thu khách hàng

Công ty giảm thiểu rủi ro tín dụng bằng cách chỉ giao dịch với các đơn vị có khả năng tài chính tốt và nhân viên kế toán công nợ thường xuyên theo dõi nợ phải thu để đôn đốc thu hồi. Công ty có chính sách hạn chế cung cấp tín dụng khi khách hàng có dấu hiệu khả năng thanh toán trễ hạn. Tiền gửi ngân hàng

Công ty chủ yếu duy trì số tiền gửi tại các ngân hàng lớn có uy tín ở Việt Nam. Công ty nhận thấy mức độ tập trung rủi ro tín dụng đối với tiền gửi ngân hàng là thấp.

### 2.3 Rủi ro thanh khoản

Rủi ro thanh khoản là rủi ro Công ty gặp khó khăn khi thực hiện các nghĩa vụ tài chính do thiếu vốn. Rủi ro thanh khoản của Công ty chủ yếu phát sinh từ việc các tài sản tài chính và nợ phải trả tài chính có các thời điểm đáo hạn lệch nhau.

Công ty giám sát rủi ro thanh khoản thông qua việc duy trì một lượng tiền mặt và các khoản tương đương tiền và các khoản vay ngân hàng ở mức mà Ban Tổng Giám đốc cho là đủ để đáp ứng cho các hoạt động của Công ty và để giảm thiểu ảnh hưởng của những biến động về luồng tiền.

Bảng dưới đây tổng hợp thời hạn thanh toán của các khoản nợ phải trả tài chính của Công ty dựa trên các khoản thanh toán dự kiến theo hợp đồng theo cơ sở chưa được chiết khấu:

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

ngày 31 tháng 12 năm 2012	Dưới 1 năm	Từ 1 đến 5 năm	Trên 5 năm	Tổng cộng
Các khoản vay và nợ	169,165,488,240	628,000,000	-	169,793,488,240
Phải trả người bán	88,261,201,938	-	-	88,261,201,938
Phải trả, phải nộp ngắn hạn khác và chi phí phải trả	3,808,372,457	-	-	3,808,372,457
<b>Cộng</b>	<b>261,235,062,635</b>	<b>628,000,000</b>	-	<b>261,863,062,635</b>
<b>ngày 31 tháng 12 năm 2011</b>				
Các khoản vay và nợ	121,935,033,926	1,227,000,000	-	123,162,033,926
Phải trả người bán	60,586,556,903	-	-	60,586,556,903
Phải trả khác và chi phí phải trả	4,041,976,720	-	-	4,041,976,720
<b>Cộng</b>	<b>186,563,567,549</b>	<b>1,227,000,000</b>	-	<b>187,790,567,549</b>

Công ty cho rằng mức độ tập trung rủi ro đối với việc trả nợ là thấp. Công ty có đủ khả năng tiếp cận các nguồn vốn và các khoản vay đến hạn thanh toán trong vòng 12 tháng có thể được tái tục với các bên cho vay hiện tại. Đồng thời công ty kiểm soát lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động để có thể thanh toán các khoản nợ vay đến hạn thanh toán.

**2.4 Tài sản đảm bảo**

Công ty đã sử dụng tài sản của bên thứ ba, quyền đòi nợ, phương tiện vận tải, làm tài sản thế chấp cho các khoản vay ngắn hạn và vay dài hạn từ các ngân hàng (Thuyết minh số V.7.1 và V.8 - Thuyết minh vay ngắn hạn và vay dài hạn ngân hàng).

Công ty không nắm giữ bất kỳ tài sản đảm bảo nào của bên thứ ba vào ngày 31 tháng 12 năm 2012 và ngày 31 tháng 12 năm 2011.

**2.5 Tài sản tài chính và nợ phải trả tài chính ( Xem trang 33)****3. Thông tin về hoạt động liên tục: Công ty vẫn tiếp tục hoạt động trong tương lai.****4. Những thông tin khác.**

4.1 Như đã trình bày ở thuyết minh số 15. Trong năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012, Công ty tiếp tục áp dụng hướng dẫn về các nghiệp vụ bằng ngoại tệ theo VAS 10, hướng dẫn này khác biệt so với các quy định trong Thông tư 179. Ảnh hưởng như sau:

# BÁO CÁO CỦA KIỂM TOÁN

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

## THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

	VAS 10	Thông tư 179	Chênh lệch
<b>Bảng cân đối kế toán</b>			
Chênh lệch tỷ giá hối đoái	-	-	-
<b>Báo cáo kết quả kinh doanh</b>			
Lãi chênh lệch tỷ giá	161,681,836	-	161,681,836
Lỗ chênh lệch tỷ giá	(64,586,675)	-	(64,586,675)
Lãi/(lỗ) chênh lệch tỷ giá thuần ghi nhận vào báo cáo KQKD	97,095,161	-	97,095,161

#### 4.2 Trình bày tài sản, doanh thu, kết quả kinh doanh theo bộ phận:

Công ty chỉ hoạt động trong lĩnh vực cung ứng dịch vụ tích hợp hệ thống. Các chi nhánh của Công ty đều hạch toán phụ thuộc và không kinh doanh hàng hóa dịch vụ khác. Hoạt động của Công ty chủ yếu tập trung tại TP. HCM và các tỉnh, thành khác trong cả nước. Do đó không phát sinh các rủi ro và lợi ích kinh tế với các bộ phận kinh doanh khác, trong các môi trường kinh tế khác.

Vì vậy, công ty không trình bày thuyết minh báo cáo bộ phận.

TP. HCM, ngày 28 tháng 02 năm 2013

NGƯỜI LẬP BIỂU

PHÙNG QUỐC BẢO

KẾ TOÁN TRƯỞNG

NGUYỄN THỊ HỒNG HẢI

TỔNG GIÁM ĐỐC



ĐINH HÀ DUY LINH

Vốn chủ sở hữu	Vốn góp của chủ sở hữu	Thặng dư vốn cổ phần	Cổ phiếu quỹ	CLTG hối đoái	Quỹ đầu tư phát triển	Quỹ dự phòng tài chính	LN sau thuế chưa phân phối	Cộng
<b>Số dư đầu năm trước</b>	<b>59,892,990,000</b>	<b>139,500,000</b>	<b>(2,155,280,020)</b>	<b>(255,011,816)</b>	<b>753,240,000</b>	<b>1,689,332,370</b>	<b>23,480,542,783</b>	<b>83,545,313,317</b>
Lãi trong năm trước	-	-	-	-	-	-	9,900,282,289	9,900,282,289
Trích lập quỹ năm trước	-	-	-	-	-	1,202,494,035	(6,047,054,222)	(4,844,560,187)
Trả cổ tức năm trước	-	-	-	-	-	-	(5,833,639,000)	(5,833,639,000)
Hoàn nhập CLTG cuối kỳ	-	-	-	255,011,816	-	-	-	255,011,816
Đánh giá CLTG cuối kỳ	-	-	-	543,902,085	-	(335,939,300)	(191,568,555)	543,902,085
Giảm khác	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Số dư cuối năm trước</b>	<b>59,892,990,000</b>	<b>139,500,000</b>	<b>(2,155,280,020)</b>	<b>543,902,085</b>	<b>753,240,000</b>	<b>2,555,887,105</b>	<b>21,308,563,295</b>	<b>83,038,802,465</b>
<b>Số dư đầu năm nay</b>	<b>59,892,990,000</b>	<b>139,500,000</b>	<b>(2,155,280,020)</b>	<b>543,902,085</b>	<b>753,240,000</b>	<b>2,555,887,105</b>	<b>21,308,563,295</b>	<b>83,038,802,465</b>
Tăng vốn trong năm nay	8,749,020,000	-	-	-	-	-	-	8,749,020,000
Lãi trong năm nay	-	-	-	-	-	-	5,757,760,407	5,757,760,407
Tăng khác	-	-	-	-	-	-	54,893,782	54,893,782
Trả cổ tức năm trước	-	-	-	-	-	-	(8,749,020,000)	(8,749,020,000)
Trích lập quỹ năm nay	-	-	-	-	-	495,014,114	(2,475,070,571)	(1,980,056,457)
Hoàn nhập CLTG cuối kỳ	-	-	-	(543,902,085)	-	-	-	(543,902,085)
<b>Số dư cuối năm nay</b>	<b>68,642,010,000</b>	<b>139,500,000</b>	<b>(2,155,280,020)</b>	<b>-</b>	<b>753,240,000</b>	<b>3,050,901,219</b>	<b>15,897,126,913</b>	<b>86,327,498,112</b>

#### Tài sản tài chính và nợ phải trả tài chính

Bảng dưới đây trình bày giá trị ghi sổ và giá trị hợp lý của các công cụ tài chính được trình bày trong báo cáo tài chính của Công ty.

	31/12/2012		31/12/2011		Giá trị hợp lý	
	Giá trị	Dự phòng	Giá trị	Dự phòng	Giá trị	Dự phòng
<b>Tài sản tài chính</b>	<b>2,737,680,000</b>	<b>-</b>	<b>2,737,680,000</b>	<b>-</b>	<b>2,737,680,000</b>	<b>2,737,680,000</b>
- Tài sản tài chính sẵn sàng để bán	241,564,072,545	(31,634,150)	190,381,128,916	(31,634,150)	241,532,438,395	190,349,494,766
- Phải thu khách hàng	34,633,915,602	-	19,149,293,250	-	34,633,915,602	19,149,293,250
- Tiền và các khoản tương đương tiền	<b>278,935,668,147</b>	<b>(31,634,150)</b>	<b>212,268,102,166</b>	<b>(31,634,150)</b>	<b>278,904,033,997</b>	<b>212,236,468,016</b>
<b>Nợ phải trả tài chính</b>	<b>169,793,488,240</b>	<b>-</b>	<b>123,162,033,926</b>	<b>-</b>	<b>169,793,488,240</b>	<b>123,162,033,926</b>
- Vay và nợ	88,156,107,429	-	60,866,467,273	-	88,156,107,429	60,866,467,273
- Phải trả người bán	3,808,372,457	-	4,041,976,720	-	3,808,372,457	4,041,976,720
- Phải trả khác và chi phí phải trả	<b>261,757,968,126</b>	<b>-</b>	<b>188,070,477,919</b>	<b>-</b>	<b>261,757,968,126</b>	<b>188,070,477,919</b>
<b>Tổng cộng</b>						

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

## THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

Giá trị hợp lý của các tài sản tài chính và nợ phải trả tài chính được phản ánh theo giá trị mà công cụ tài chính có thể chuyển đổi trong một giao dịch hiện tại giữa các bên tham gia, ngoại trừ trường hợp bắt buộc phải bán hoặc thanh lý.

Công ty sử dụng phương pháp và giả định sau đây được dùng để ước tính giá trị hợp lý:

Giá trị hợp lý của tiền mặt và tiền gửi ngắn hạn, các khoản phải thu khách hàng, các khoản phải trả người bán và nợ phải trả ngắn hạn khác tương đương với giá trị ghi sổ của các khoản mục này do những công cụ này có kỳ hạn ngắn.

Giá trị hợp lý của các chứng khoán và các công cụ nợ tài chính niêm yết được xác định theo giá trị thị trường.

Đối với các khoản đầu tư chứng khoán chưa niêm yết nhưng có giao dịch thường xuyên thì giá trị hợp lý được xác định là giá bình quân cung cấp bởi ba công ty chứng khoán độc lập tại ngày kết thúc năm tài chính.

Giá trị hợp lý của các chứng khoán, các khoản đầu tư tài chính mà giá trị hợp lý không thể xác định được một cách chắc chắn do không có thị trường có tính thanh khoản cao cho các chứng khoán, các khoản đầu tư tài chính này được trình bày bằng giá trị ghi sổ.

Ngoại trừ các khoản đề cập ở trên, giá trị hợp lý của tài sản tài chính và nợ phải trả tài chính chưa được đánh giá và xác định một cách chính thức vào ngày 31 tháng 12 năm 2012 và ngày 31 tháng 12 năm 2011. Tuy nhiên, Ban Tổng Giám đốc Công ty đánh giá giá trị hợp lý của các tài sản tài chính và nợ phải trả tài chính này không có khác biệt trọng yếu so với giá trị ghi sổ vào ngày kết thúc năm tài chính.









# **THÔNG TIN CỔ ĐÔNG VÀ QUẢN TRỊ CÔNG TY**



## HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Hội đồng quản trị (HĐQT) của công ty gồm 8 thành viên. Trong đó có 2 thành viên HĐQT độc lập.

Hội đồng Quản trị tập trung làm việc theo chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn của tập thể, cá nhân thành viên và tuân thủ Điều lệ công ty, Luật Doanh nghiệp và pháp luật hiện hành. Thực hiện quy chế làm việc theo Điều lệ, định hướng chiến lược hoạt động chung của công ty.

Hội đồng quản trị thực hiện việc kiểm tra, giám sát đánh giá kết quả hoạt động, điều chỉnh các kế hoạch hoạt động phù hợp với tình hình kinh tế chung và hỗ trợ Ban điều hành trong việc thực thi chiến lược, mục tiêu nhiệm vụ đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua.

Các cuộc họp của HĐQT được tổ chức và tiến hành theo đúng Điều lệ Công ty. Các biên bản, Nghị quyết của Hội đồng quản trị dựa trên sự thống nhất của tất cả các thành viên HĐQT.

Trong năm 2012, Hội đồng quản trị đã tiến hành 4 cuộc họp định kỳ và một số cuộc họp đột xuất để giải quyết các nội dung sau:

- Đánh giá tổng quan tình hình công ty năm 2011
- Báo cáo tổng kết hoạt động của công ty năm 2011, phân tích những điểm thành công và chưa thành công, đưa biện pháp khắc phục
- Kế hoạch hoạt động năm 2012 gồm:
  - ▶ Định hướng chiến lược
  - ▶ Tổ chức- nhân sự
  - ▶ Chỉ tiêu kinh tế
  - ▶ Chỉ tiêu chuyên môn
  - ▶ Chỉ tiêu quản trị
- Thông qua chương trình đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2012
- Thông qua kế hoạch bổ sung 01 thành viên HĐQT trình đại hội cổ đông 2012
- Thông qua mức chi trả cổ tức năm 2011 và kế hoạch cổ tức năm 2012, trình đại hội cổ đông thường niên 2012.
- Công tác tổ chức hội nghị cán bộ quản lý toàn công ty năm 2012 do HĐQT chủ trì. Chi tiết như sau:
  - ▶ Tổ chức hội nghị từ ngày 16/4/2012 – 19/4/2012
  - ▶ Hội nghị được tổ chức nhằm nâng cao năng lực lãnh đạo, quản lý điều hành của cán bộ Lãnh đạo, Quản lý HPT để thực hiện thắng lợi các mục tiêu - nhiệm vụ chiến lược của công ty trong thời kỳ mới, xây dựng phong cách lãnh đạo quản lý vượt trội của đội ngũ cán bộ lãnh đạo, quản lý HPT – “HPT Management Style”.
  - ▶ Xây dựng trung tâm huấn luyện đào tạo của HPT, huấn luyện đào tạo chuyên môn kỹ thuật, huấn luyện kỹ năng mềm, quản trị cho cán bộ quản lý.
- Thông qua việc chi trả cổ tức đợt 2 năm 2011 bằng cổ phiếu là 15%, chính thức đưa cổ phiếu bổ sung giao dịch trên sàn UPCOM bắt đầu từ ngày 17/09/2012.
- Tổ chức lễ khai trương văn phòng mới và kỷ niệm 18 năm thành lập công ty.

- Công tác tổ chức: Thông qua các đề xuất của Tổng Giám đốc về cơ cấu tổ chức mới của công ty; đề xuất thành lập một số trung tâm mới; đề xuất bổ nhiệm một số vị trí cán bộ lãnh đạo, quản lý cấp cao của công ty.
- Chia sẻ những dự án lớn, tiềm năng, cần tập trung nguồn lực để thực hiện thành công.
- Chia sẻ những mảng kinh doanh mới, có tiềm năng, đề xuất HĐQT cho Ban điều hành thực hiện đầu tư, nghiên cứu.
- Thảo luận về chiến lược quốc tế hóa các mảng phần mềm, dịch vụ.
- Tìm hiểu thị trường Myanmar thông qua chuyến công tác của HĐQT.
- Đầu tư sản phẩm phần mềm quản trị nguồn lực E-success. Dự kiến quý 1/2013 sẽ đưa sản phẩm ra thị trường.
- Xác định các công tác cần thực hiện sau hội nghị cán bộ quản lý và hội nghị kinh doanh 2012.
- Thực hiện công tác di dời mặt bằng đến địa điểm mới tại Tầng 9, tòa nhà Paragon, số 03 Nguyễn Lương Bằng, Quận 7, TPHCM.
- Đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch năm 2012 và điều chỉnh kế hoạch kinh doanh theo tình hình thực tế.
- Các công tác khác thuộc thẩm quyền của HĐQT.

## HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT

Ban kiểm soát gồm có 3 thành viên.

Trong năm 2012, Ban Kiểm soát tổ chức họp định kỳ 6 tháng/ lần và thường xuyên gặp gỡ trao đổi nhằm mục đích kiểm tra, giám sát các hoạt động của HPT để đảm bảo quyền lợi của cổ đông như sau:

- Kiểm tra / tư vấn việc tuân thủ theo điều lệ của Công ty cũng như Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông năm 2012 và pháp luật hiện hành trong các hoạt động của HPT.
- Tham gia công tác kiểm tra giám sát kết quả kiểm phiếu tại Đại hội cổ đông năm 2012
- Tham gia một số cuộc họp của Hội đồng Quản trị và đưa ra các ý kiến góp ý trong phạm vi trách nhiệm và quyền hạn của Ban Kiểm soát.
- Kiểm tra báo cáo tài chính của Công ty.
- Giám sát việc thực hiện các chỉ tiêu kinh tế của công ty.
- Phối hợp với Phòng Kế toán kiểm tra sổ sách, tài sản, công nợ tại các đơn vị bán hàng trực thuộc công ty nhằm phát hiện những rủi ro hoặc thiếu sót, từ đó có những đề xuất và chấn chỉnh phù hợp.
- Phối hợp với Ban ISO và Ban pháp lý giám sát các qui trình hoạt động của công ty.
- Phối hợp với Phòng Hệ thống thông tin kiểm soát an toàn an ninh mạng của công ty, đảm bảo vận hành an toàn, xuyên suốt.
- Phối hợp với Phòng Nhân sự kiểm tra giám sát các qui chế về tiền lương, qui chế về thi đua khen thưởng, kỷ luật, các quyết định bổ nhiệm, miễn nhiệm và các công tác nhân sự khác.

Đến hết năm 2012, Ban kiểm soát không phát hiện trường hợp nào bất thường trong hoạt động tài chính của công ty, hoạt động của thành viên Hội đồng Quản trị, thành viên Ban Tổng Giám đốc. Hệ thống kiểm soát nội bộ vận hành chặt chẽ, rõ ràng mạch lạc.

## THÔNG TIN **CỔ ĐÔNG**

### I. Quá trình thay đổi vốn điều lệ của HPT đến 31/12/2012

Stt	Ngày	Vốn điều lệ (Đồng)	Giấy CNĐKKD	Loại hình hoạt động
1	19/01/1995	400.000.000	045008	Công ty TNHH
2	23/01/1998	1.000.000.000	045008	Công ty TNHH
3	25/04/2001	4.000.000.000	045008	Công ty TNHH
4	11/05/2004	10.000.000.000	4103002304	Công ty Cổ phần
5	18/10/2005	15.000.000.000	4103002304	Công ty Cổ phần
6	09/08/2006	20.000.000.000	4103002304	Công ty Cổ phần
7	29/03/2007	36.000.000.000	4103002304	Công ty Cổ phần
8	18/11/2009	38.476.550.000	0301447426	Công ty Cổ phần
9	02/03/2010	59.892.990.000	0301447426	Công ty Cổ phần
10	02/11/2012	68.642.010.000	0301447426	Công ty Cổ phần

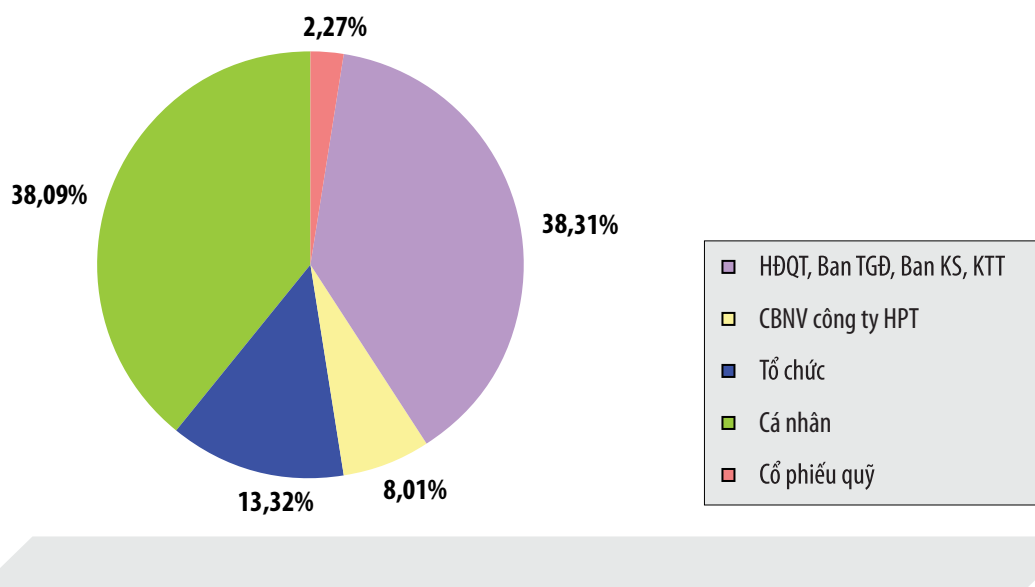
### II. Tình hình vốn cổ phần năm 2012

Trong năm 2012, vốn cổ phần của công ty HPT tăng lên sau khi tiến hành chi trả cổ tức bằng cổ phiếu với tỷ lệ 15%.

Đến ngày 31/12/2012, công ty HPT có 6.864.201 cổ phiếu. Toàn bộ là cổ phiếu phổ thông. Mệnh giá 10.000đ/ cổ phiếu, tương đương 68.642.010.000 đồng (Sáu mươi tám tỷ sáu trăm bốn mươi hai triệu mười nghìn đồng). Trong đó có 6.708.541 cổ phiếu đang lưu hành và 155.660 cổ phiếu quỹ.

#### Cơ cấu cổ đông đến ngày 20/03/2013

	Loại hình cổ đông	Số lượng	Tổng vốn (VNĐ)	Tỷ lệ sở hữu
1	HĐQT, Ban TGD, Ban KS, KTT	12	26.297.810.000	38,31%
2	CBNV công ty HPT	71	5.497.600.000	8,01%
3	Tổ chức	7	9.141.750.000	13,32%
4	Cá nhân	356	26.148.250.000	38,09%
5	Cổ phiếu quỹ		1.556.600.000	2,27%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>446</b>	<b>68.642.010.000</b>	<b>100,00%</b>



Số lượng cổ đông tăng 1% (5 cổ đông) so với năm 2012

Trong cơ cấu cổ đông, tỷ lệ sở hữu của CBNV công ty HPT tăng 0,7 điểm phần trăm, so với năm 2012.

### III. Tình hình chi trả cổ tức

Công ty HPT có một quá trình chi trả cổ tức ổn định, mức cổ tức trung bình hàng năm từ 10-25%.

Năm 2012 là một năm tiếp tục khó khăn của công ty HPT trong bối cảnh khó khăn chung của nền kinh tế. Tuy nhiên để đảm bảo lợi ích cao nhất của cổ đông, Hội đồng Quản trị công ty dự kiến mức chi trả cổ tức năm 2012 là 10% bằng tiền mặt. Kế hoạch chi trả cổ tức này sẽ được trình đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2013.

#### IV. Thông tin các cổ đông lớn đến ngày 20/03/2013

Stt	Tên cổ đông	Chức vụ	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu
01	Ngô Vi Đồng	Chủ tịch HĐQT	875.374	12,75%
02	Công ty CP Đầu Tư Phân Phối SATICO	Tổ chức	540.417	7,87%
03	Nguyễn Đức Tiến	Thành viên HĐQT	426.127	6,21%

#### V. Tình hình giao dịch cổ phiếu trên sàn UPCOM

##### Đánh giá chung:

Cổ phiếu HPT chính thức giao dịch trên thị trường UPCOM vào ngày 17/06/2010 với giá khởi điểm là 18.000 đ/ cổ phiếu.

Tính từ ngày 01/01/2012 đến ngày 31/12/2012, số lượng cổ phiếu đã được giao dịch trên UPCOM là 142.280 CP. Năm 2012 là năm khó khăn tiếp theo của thị trường chứng khoán. Hầu hết cổ phiếu trên sàn HOSE, HNX và UPCOM đều giảm giá mạnh.

Tuy nhiên số lượng cổ đông của HPT vẫn ổn định hàng năm, dao động khoảng 400-450 cổ đông. Các nhà đầu tư vẫn quan tâm sâu sắc, đầu tư lâu dài và đồng hành cùng công ty HPT.

Ngoài ra có thể nhận thấy tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của Hội đồng Quản trị, Ban kiểm soát và Kế toán trưởng vẫn ổn định, không thay đổi nhiều qua các năm.

Đến ngày 20/03/2013, số lượng cổ phiếu HPT được Nhà đầu tư là tổ chức nước ngoài nắm giữ là 148.350 CP, chiếm tỷ lệ 2.16% vốn điều lệ.

##### Tình hình giao dịch của cổ đông nội bộ

Trong năm 2012 không phát sinh giao dịch của cổ đông nội bộ



## VI. Hoạt động của ban cổ đông

**Trong năm 2012, Ban cổ đông đã triển khai Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và các Nghị Quyết của Hội đồng Quản trị như sau:**

- ▶ Kịp thời cập nhật các ý kiến của cổ đông và phản hồi cho cổ đông các thông tin liên quan về cổ tức, v/v lưu ký chứng khoán,...
- ▶ Cập nhật thông tin cổ đông tại Trung tâm lưu ký theo yêu cầu của cổ đông.
- ▶ Lên kế hoạch và triển khai công tác tổ chức Đại hội cổ đông thường niên năm 2012
- ▶ Tiến hành các thủ tục để chi tạm ứng cổ tức đợt 2 năm 2011 bằng cổ phiếu với tỷ lệ 15%.
- ▶ Tiến hành thủ tục đăng ký lưu ký chứng khoán và đưa cổ phiếu bổ sung giao dịch trên sàn UPCOM bắt đầu từ ngày 17/09/2012.
- ▶ Thực hiện việc công bố thông tin đầy đủ và kịp thời theo Qui định.

### **Các hoạt động với cổ đông và nhà đầu tư:**

- Ban cổ đông duy trì các kênh thông tin đến cổ đông và nhà đầu tư thông qua Đại hội đồng cổ đông, các trang tin đăng báo Đầu tư chứng khoán, Website của công ty và email. Năm 2012, các nội dung liên quan đến cổ đông đều được cập nhật đầy đủ trên Website của HPT.





# **HOẠT ĐỘNG CỘNG ĐỒNG VĂN HÓA CÔNG TY**

## 1 HOẠT ĐỘNG CỘNG ĐỒNG

Ý thức được trách nhiệm của doanh nghiệp đối với cộng đồng, HPT luôn tích cực đóng góp sức mình cùng xã hội xây dựng cuộc sống cộng đồng tốt đẹp hơn bằng những hoạt động thiện nguyện đầy ý nghĩa.

### HỖ TRỢ CHO CÁC ĐỐI TƯỢNG DIỆN CHÍNH SÁCH, NGƯỜI NGHÈO, NGƯỜI BỆNH...

- Thăm và tặng quà cho các trẻ em mồ côi, khuyết tật tại quận Gò Vấp.
- Đoàn Thanh niên HPT tổ chức chương trình “Thắp sáng Bản em” tại xã Pa Ủ, huyện Mường Tè, tỉnh Lai Châu nhân dịp đón Tết.
- Phối hợp cùng Sở Y tế Tp.HCM và Hội chữ thập đỏ tổ chức và tham gia chương trình hiến máu nhân đạo “Giọt hồng yêu thương”.



- Chia sẻ cái Tết ấm áp cùng trẻ em mồ côi và khuyết tật tại Nhà nuôi trẻ Bé Thơ khu phố 8P, Long Bình Tân, TP Biên Hòa, Đồng Nai.
- Phụng dưỡng suốt đời cho một số Mẹ thương binh liệt sĩ Quận Phú Nhuận.
- Tích cực tham gia các đợt quyên góp ủng hộ đồng bào bị thiên tai, bão lụt.
- Ủng hộ chương trình nạn nhân chất độc màu da cam.

## TÀI TRỢ CÁC CHƯƠNG TRÌNH GIÁO DỤC

- Chương trình hướng tới cộng đồng năm 2012 của khu Công nghệ cao Tp.HCM.
- Cuộc thi “Sinh viên với An toàn thông tin” do VNISA tổ chức.
- Tài trợ học bổng cho sinh viên nghèo học giỏi.
- Giải thưởng tài năng Lương Văn Can và hướng nghiệp các sinh viên đạt giải.



## 2 VĂN HÓA CÔNG TY – NIỀM TỰ HÀO CỦA HPT

Công ty HPT luôn tự hào với nét văn hóa nhân bản và hài hòa của mình. Đó là những giá trị tồn tại bền vững của doanh nghiệp mà HPT luôn hướng tới. Con người HPT sống trong một môi trường làm việc chuyên nghiệp và văn minh, gắn kết với nhau không chỉ bằng vật chất mà còn bởi một đời sống tinh thần phong phú và bản sắc văn hóa rất riêng.

Bản sắc văn hóa ấy được thể hiện qua các hoạt động, lễ hội truyền thống, các ấn phẩm thiết kế mang giá trị thương hiệu HPT.

### NHỮNG HOẠT ĐỘNG VĂN HÓA TRUYỀN THỐNG:

- Chương trình văn nghệ truyền thống, hội thao kỷ niệm ngày thành lập Công ty HPT 13/01.
- Chân dung Phụ nữ HPT: các chương trình biểu diễn thời trang “HPT – Tự tin tỏa sáng”, cuộc thi ảnh đẹp, nấu ăn... nhân ngày Quốc tế Phụ nữ 8/3 và Ngày phụ nữ Việt Nam 20/10.
- Giải thi đấu bóng đá HPT mở rộng: được tổ chức dành cho các cầu thủ mang màu áo HPT và các đội tuyển là khách hàng, đối tác của HPT.



- Phát huy tinh thần thể thao, tạo sân chơi cho CBNV công ty tích cực tham gia CLB Bóng đá, Cầu lông, Bóng bàn...
- Chương trình tìm kiếm tài năng HPT với những giọng ca hay và có khả năng biểu diễn tự tin, biểu cảm trên sân khấu.

- Tổ chức các câu lạc bộ văn hóa: Ban biên tập báo, CLB Kinh doanh, CLB Tiếng Anh...
- Tổ chức các chương trình nghỉ hè, du lịch về nguồn, ôn lại truyền thống lịch sử cho CBNV.

### CÁC ẢN PHẨM MANG THƯƠNG HIỆU HPT:

Bản tin nội bộ “Hotnews”: Ấn phẩm hàng tháng tập hợp đầy đủ các thông tin hoạt động của HPT, nơi chia sẻ tri thức, tâm tư, tình cảm và thể hiện tài năng sáng tác văn chương của con người HPT.

Bản tin nhanh: trang thông tin dưới hình thức Newsletter là người bạn đồng hành hàng ngày của mỗi thành viên HPT, nơi cập nhật các tin tức nóng, những thông tin hấp dẫn, bổ ích trong hoạt động nội bộ HPT và các tin tức bên ngoài có liên quan.



Các ấn phẩm đặc biệt: Công ty HPT thường xuyên xuất bản các ấn phẩm đặc biệt để đánh dấu những mốc phát triển của mình. Trong năm 2012, sách viết “Chi nhánh HPT Hà Nội - Đấu ấn 10 năm” đã được ra mắt. Cũng như các ấn phẩm khác, cuốn sách này tập hợp những bài viết do chính các thành viên HPT sáng tác nhân kỷ niệm 10 năm thành lập chi nhánh Hà Nội.

Giải thưởng “Con trâu” và cá nhân tiêu biểu của năm được vinh danh hàng năm dành cho cá nhân và các tập thể có thành tích, đóng góp xuất sắc nhất trong năm.





**CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT**  
AM TƯỞNG CÔNG NGHỆ - THẤU HIỂU THÔNG TIN

Tầng 9 tòa nhà Paragon, số 3 Nguyễn Lương Bằng, Q.7, TP. HCM  
ĐT: +(84 8) 54 123 400 • Fax: +(84 8) 54 108 801  
Website: [www.hpt.vn](http://www.hpt.vn)