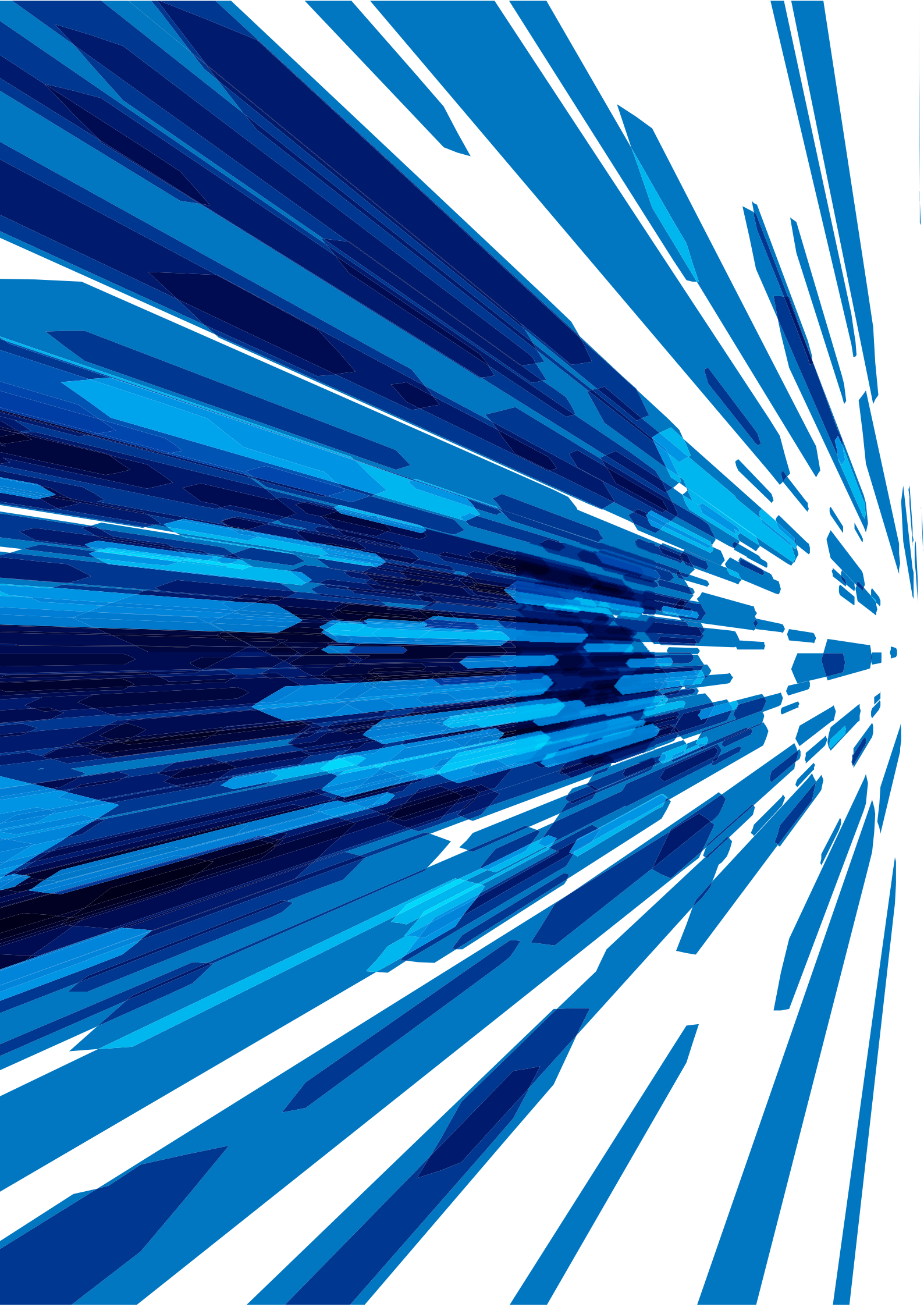


hpt
knowing IT

2021

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN
2021 ANNUAL REPORT



MỤC LỤC

06 - 27

TỔNG QUAN VỀ HPT

06

TẦM NHÌN/SỨ MỆNH/GIÁ TRỊ CỐT LÕI

08

THÔNG ĐIỆP CỦA CHỦ TỊCH HĐQT

11

GIỚI THIỆU CHUNG VỀ HPT

12

LỊCH SỬ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

14

LĨNH VỰC HOẠT ĐỘNG
TÒA NHÀ HPT

18

SƠ ĐỒ TỔ CHỨC

20

GIỚI THIỆU HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
GIỚI THIỆU BAN KIỂM SOÁT - KẾ TOÁN TRƯỞNG
GIỚI THIỆU BAN ĐIỀU HÀNH

24

GIẢI THƯỞNG/ THÀNH TÍCH NỔI BẬT/ ĐỐI TÁC
CÁC SỰ KIỆN NỔI BẬT 2019

28 - 41

BÁO CÁO CỦA
HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

42 - 61

BÁO CÁO CỦA
BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

62 - 97

BÁO CÁO CỦA
KIỂM TOÁN

98 - 105

THÔNG TIN CỔ ĐÔNG
VÀ QUẢN TRỊ CÔNG TY

106 - 109

HOẠT ĐỘNG CỘNG ĐỒNG
- VĂN HOÁ CÔNG TY

► TÂM NHÌN

“Xây dựng HPT trở thành Công ty Công nghệ hàng đầu trong các lĩnh vực giải pháp, dịch vụ CNTT - Truyền thông, Phát triển phần mềm và Tích hợp các công nghệ tiên tiến”

► SỨ MỆNH

“Thấu hiểu và phát triển những ứng dụng công nghệ tiên tiến cho khách hàng vì sự phồn vinh của khách hàng, của HPT và của Việt Nam”

“HPT quyết tâm trở thành một tổ chức văn minh hiện đại có năng lực phát triển mạnh mẽ, thành công và thịnh vượng, là môi trường tự do cho nhân tài phát triển, là niềm tự hào của trí thức Việt Nam”.



▶ **GIÁ TRỊ CỐT LÕI**

Chính trực - Cam kết

Tận tụy với khách hàng

Chuyên nghiệp

Tinh thần đồng đội

Nhân bản - Hòa hòa

▶ **KHẨU HIỆU 2021**

**“Vượt khó – Sáng tạo –
Quyết liệt - Hành động”**

THÔNGIỆP CỦA Chủ tịch Hội đồng Quản trị



Quý vị Cổ đông và anh chị em cán bộ nhân viên HPT thân mến,

Năm vừa qua 2020 là một năm dài với HPT chúng ta, niên độ tài chính công ty lần đầu tiên kết thúc vào ngày 31/3/2021 với 15 tháng lao động vất vả vượt bao gian khó của tập thể Ban lãnh đạo và toàn thể cán bộ nhân viên (CBNV). Ngày mà chúng ta dự định tổ chức Đại hội cổ đông vào tháng 7/2021 theo kế hoạch lại phải dời lại vì tình hình dịch bệnh Covid-19 đang diễn ra hết sức nghiêm trọng, cả nước và đặc biệt là Tp.HCM phải thực hiện giãn cách xã hội theo Chỉ thị 16 của Chính phủ, tình hình dịch bệnh thật khó lường vì thế Đại hội của chúng ta lại một lần nữa phải tổ chức trong tình huống giãn cách, chưa thể tung bừng gặp mặt tất cả các cổ đông kính mến của HPT trong mùa Đại hội năm nay. Xin thay mặt HĐQT kính chúc các Quý vị cổ đông và toàn thể CNBV HPT mạnh khỏe bình an trước đại dịch.

Các Quý vị cổ đông kính mến, trong Báo cáo của HĐQT và của Tổng Giám đốc đã trình bày đầy đủ mọi mặt hoạt động của công ty trong năm vừa qua và trình bày kế hoạch công tác năm 2021, báo cáo không chỉ nêu lên thành tích mà còn chỉ ra những yếu điểm, những khó khăn cùng những biện pháp khắc phục để chúng ta mạnh mẽ tiến bước vào năm 2021 và những năm tiếp theo. Trong thư này, tôi chỉ xin điểm qua những nét lớn của HPT để cùng Quý vị nhìn nhận những thành tích, thế mạnh của chúng ta và cùng đồng hành cùng tập thể Ban lãnh đạo, CNBV công ty vượt qua mọi thách thức hoàn thành nhiệm vụ.

Năm 2020 đi qua với biết bao khó khăn vất vả, tất cả chúng ta đều biết, khó khăn lớn nhất của năm đó là tình hình dịch bệnh Covid-19 đã làm ảnh hưởng lớn đến sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp, trong đó có HPT. Khách hàng của chúng ta trong năm đại dịch cũng gặp muôn vàn khó khăn, nhiều doanh nghiệp phải ngừng hoạt động hoặc giải

thể, vì vậy nhiều khoản đầu tư bị cắt giảm, trong đó có đầu tư cho CNTT. Việc tiếp cận gặp gỡ khách hàng bị gián đoạn, các đối tác quốc tế không thể đi lại tự do như trước, nhiều chuyên gia phải làm việc từ xa, nhiều hội nghị hội thảo phải hoãn trong thời kỳ giãn cách và dịch bệnh. Thêm vào đó, do khó khăn thì sự cạnh tranh giành giật khách hàng thị trường càng trở nên khốc liệt, nhiều biểu hiện cạnh tranh không lành mạnh ở nhiều mảng khách hàng quan trọng, đặc biệt trong khu vực sử dụng ngân sách nhà nước, biên độ lợi nhuận sụt giảm nhiều...

Trước những thách thức đó, Ban lãnh đạo công ty đã lường trước các tình huống khó khăn có thể xảy ra, chuẩn bị nhiều phương án tổ chức sản xuất kinh doanh, động viên CNBV kiên định và sáng tạo trong lao động học tập, vượt khó để thực hiện mục tiêu nhiệm vụ đề ra. Mặc dù đã nhìn nhận những khó khăn thách thức, song trên thực tế chúng ta vẫn phải linh hoạt đối phó, chủ động điều chỉnh giảm một số chỉ tiêu kinh tế cho phù hợp với thực tiễn năng lực nội tại. Kết thúc năm tài chính 2020, với sự nỗ lực rất lớn của tập thể Ban lãnh đạo và CNBV công ty, chúng ta đã hoàn thành chỉ tiêu kinh tế quan trọng, đó là đạt 102% lãi ròng sau thuế, đạt 14,7 tỷ VNĐ. Tuy nhiên, chỉ tiêu doanh số chỉ đạt 83,4% kế hoạch, đạt 792,4 tỷ VNĐ; lãi ròng trước thuế đạt 96,4% kế hoạch, đạt 17,3 tỷ VNĐ. Qua những chỉ số kinh tế nêu trên, chúng ta cũng thấy được năm 2020 vừa qua là một năm vô cùng khó khăn, đại dịch Covid-19 đã làm ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động của các doanh nghiệp nói chung và

trong đó có cả HPT chúng ta. Năm 2020, HPT đã đóng góp nghĩa vụ nộp thuế 40,5 tỷ VNĐ (tính 15 tháng hoạt động đến 31/3/2021).

Để vượt qua khó khăn, phấn đấu hoàn thành các mục tiêu nhiệm vụ do HĐQT đề ra, đóng góp nghĩa vụ với nhà nước và là thành viên tích cực của cộng đồng xã hội, chúng ta đã phải nỗ lực rất nhiều, đã đoàn kết chung sức vì màu cờ sắc áo HPT, Ban lãnh đạo đã tập trung chỉ đạo điều hành rất quyết liệt bằng những hành động cụ thể, có thể thấy những mặt nổi bật trong năm 2020 của HPT như tóm tắt dưới đây.

Trước tiên đó là quyết liệt đảm bảo an toàn trước đại dịch. Ban lãnh đạo thường xuyên quan tâm sâu sát tới công tác phòng chống dịch Covid-19, thiết lập kỷ luật lao động, kỷ luật phòng chống dịch theo yêu cầu của chính quyền, của Bộ Y tế, xây dựng các phương án phòng ngừa, tạo mọi điều kiện cho CBNV công tác tại công ty cũng như tại khu vực của khách hàng được an toàn và thuận lợi. Chúng ta chăm nom cho CBNV và luôn đặt sự an toàn, sức khỏe của CBNV lên trên hết, tất cả vì con người HPT trong mọi hoàn cảnh xảy ra.

Năm 2020, chúng ta đã xây dựng được một lộ trình chuyển đổi số theo quan điểm nhận thức của riêng mình, phù hợp với kế hoạch phát triển nội lực HPT, đồng thời là kim chỉ nam cho định hướng phát triển công nghệ, giải pháp chuyển đổi số phục vụ khách hàng, thị trường. Chuyển đổi số đã trở thành một nhiệm vụ quan trọng thiết yếu của HPT và sẽ tiếp tục là nội dung công tác của chúng ta trong những năm tiếp theo.

Đầu tư cho con người, thực hiện mọi cơ chế chính sách tuân thủ luật pháp và chú trọng đến phát triển nguồn lực HPT, tạo môi trường làm việc tốt nhất cho các cá nhân lao động học tập, cho nhân tài tự do phát triển, góp phần đem lại thành công trong công tác, nâng cao giá trị tinh thần và vật chất cho CBNV. Năm 2020 dù còn nhiều khó khăn, song chúng ta đã triển khai các chương trình nguồn nhân lực quan trọng như chương trình “Nguồn lực khung” với mục đích xây dựng đội ngũ cán bộ nòng cốt lâu dài cho sự nghiệp phát triển của HPT, tập trung cho công tác huấn luyện đào tạo, xây dựng các khóa học trong và ngoài HPT, các chương trình đào tạo e-learning rất thú vị của Trung tâm đào tạo...

Sức mạnh của HPT là sức mạnh tri thức, là năng lực làm chủ khoa học công nghệ, năng lực thực thi thắng lợi các dự án, công trình phục vụ khách hàng. Năm 2020 chúng ta tiếp tục dành nhiều sự quan tâm cho công tác cốt lõi này. Các nhóm chuyên gia trong từng trung tâm kinh tế kỹ thuật như HAS, HSI, HSE và HSC đều rất nỗ lực xây dựng những giải pháp, sản phẩm mang thương hiệu, trí tuệ con người HPT. Năm 2020 chúng ta đã hoàn thành 8 giải pháp sản phẩm đăng ký bảo hộ sở hữu trí tuệ, chúng ta tiếp tục đầu tư cho các hoạt động nghiên cứu theo tinh thần của một doanh nghiệp Khoa học Công nghệ được công nhận. Chúng ta tự hào có đội ngũ chuyên gia giỏi từng bước làm chủ được các lĩnh vực công nghệ chuyên sâu, có năng lực cạnh tranh trên thị trường (trong báo cáo của HĐQT và của Ban Tổng Giám đốc có đề cập về các sản phẩm giải pháp này). Chúng ta cũng tự

hào có những đội nhóm chuyên gia không quản khó khăn ngày đêm lăn lộn nơi khách hàng để hoàn thành các dự án khó, phức tạp đòi hỏi một trình độ tay nghề và kiến thức rất chuyên sâu, những thành công đó đã đem lại cho khách hàng nhiều lợi ích, được khách hàng đánh giá cao và tin tưởng vào năng lực của đội ngũ kỹ sư HPT. Xin nhiệt liệt biểu dương các chuyên gia công nghệ của các trung tâm, những con người sẽ tiếp tục vững bước tiến lên góp phần xây dựng nên bản sắc HPT, một công ty công nghệ hàng đầu Việt Nam, xứng đáng với niềm tin, niềm tự hào của tất cả chúng ta.

Để thành công trong thời đại liên kết 4.0 ngày hôm nay, chúng ta hiểu rõ không chỉ có nội lực là đủ, chúng ta cần có sự hợp tác với các đối tác trong và ngoài nước, đặc biệt với các công ty công nghệ hàng đầu thế giới. Năm 2020, chúng ta tiếp tục duy trì quan hệ ở mức cao với các công ty hàng đầu này và HPT sẽ tiếp tục đầu tư nâng cấp các mối quan hệ trong từng lĩnh vực công nghệ chuyên sâu. Chúng ta cảm ơn các đối tác, bạn bè đã cùng chung sức với HPT trong những năm vừa qua và đặc biệt là trong những lúc khó khăn này, trong đại dịch toàn cầu Covid-19.

Sự thành công của HPT không thể không kể đến khách hàng, năm 2020 dù có khó khăn trong tiếp cận khách hàng, song chúng ta vẫn duy trì được quan hệ với những khách hàng chiến lược, những khách hàng đã gắn bó với HPT trong nhiều năm, khách hàng là những cơ quan doanh nghiệp nắm trọng trách của nền kinh tế Việt Nam. Bên cạnh đó, chúng ta cũng nỗ lực mở rộng thêm nhiều khách hàng mới, khách hàng là các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Một điều cũng hết sức thú vị là HPT có mối quan hệ tốt với các trường đại học, các lãnh đạo chủ chốt của HPT được mời tham gia làm thành viên Hội đồng trường của các trường đại học hàng đầu về CNTT như trường Đại học Khoa học Tự nhiên Tp.HCM, trường Đại học Công nghệ Thông tin thuộc Đại học Quốc gia Tp.HCM, trường Cao đẳng An ninh mạng iSPACE..., qua đó tạo điều kiện cho HPT trong công tác tiếp cận nguồn nhân lực, tạo khả năng hợp tác nghiên cứu, trao đổi chuyên môn khoa học công nghệ.

Các Quý vị cổ đông kính mến,

Sức mạnh của HPT còn thể hiện ở các giá trị trường tồn mà HPT đã xây dựng trong suốt 26 năm qua, đó là nét văn hóa nhân bản được phổ cập và lan tỏa trong mọi mặt hoạt động của HPT. Năm 2020 chúng ta tiếp tục duy trì và phát huy các giá trị văn hóa cốt lõi đó. Văn hóa HPT chính là cuộc sống, là phong cách quản trị điều hành, là tư cách con người HPT. Chúng ta tự hào về những giá trị cốt lõi của HPT, những giá trị đã trải qua bao thử thách được chúng ta kiên trì gìn giữ để tạo nên triết lý kinh doanh, triết lý sống của con người HPT. Đó chính là lao động chân chính, cư xử nhân bản hài hòa với đồng đội, với khách hàng đối tác và cả với đối thủ cạnh tranh. Đó là nỗ lực sống và làm việc hết mình cống hiến cho mục tiêu cao cả của cá nhân gắn liền với mục tiêu HPT, phụng sự quê hương đất nước Việt Nam giàu mạnh.

Năm 2020, chúng ta đã triển khai nhiều hoạt động phong trào tích cực, đem lại đời sống tinh thần, vật chất và sức khỏe cho CBNV. Các hoạt động truyền thông cũng được

đầy mạnh, nhiều tác phẩm in ấn đặc sắc mang đậm hình ảnh thương hiệu HPT, gắn liền với các sự kiện quan trọng của HPT và làm phong phú thêm sắc màu HPT. Các kênh truyền thông như ePortal, Website, Hotnews... đã kịp thời phản ánh hoạt động của doanh nghiệp, là một kênh hỗ trợ đắc lực cho công tác quản trị và kinh doanh. Đặc biệt phải kể đến tờ báo Hotnews, một tờ báo có cả báo điện tử online và báo giấy ra đều đặn hàng quý tập hợp các bài viết vô cùng thú vị về hoạt động của HPT, ở đó không chỉ có các con số thống kê chỉ tiêu kinh tế mà còn có các bài chuyên luận về khoa học công nghệ, các bài thơ văn đậm tình người HPT. Đời sống tinh thần phong phú phản ánh trong các số Hotnews rất đáng được các thành viên HPT nâng niu, và tôi cũng mong các Quý vị cổ đông hãy tìm đọc các ấn phẩm quý giá này để hiểu hơn về con người HPT, những con người rất đáng trân trọng, tràn đầy nhiệt huyết, gắn bó với HPT và có một tâm hồn tươi sáng, giàu nhân ái.

Năm 2020 là năm đầu tiên chúng ta triển khai chiến lược phát triển của HPT đến năm 2025. HĐQT và Ban lãnh đạo đã nỗ lực xây dựng các chương trình hành động dựa trên các chiến lược quan trọng này. Mặc dù năm 2020 còn nhiều khó khăn, song chúng ta luôn tin tưởng với những nỗ lực của Ban lãnh đạo, của tập thể CNBV, chúng ta hoàn toàn có thể kỳ vọng vào quyết tâm và khả năng thực hiện thành công chiến lược phát triển này.

Hôm nay, trước tình hình kinh tế xã hội với những cơ hội và thách thức đan xen, và trước những thách thức không nhỏ của dịch bệnh Covid-19, chúng ta đã và đang lao động sản xuất với một tinh thần vừa chống dịch vừa cố gắng hoàn thành các chỉ tiêu kinh tế kỹ thuật và văn hóa. HĐQT và Ban điều hành đã thảo luận, nghiên cứu, cân nhắc và cùng toàn thể CNBV xây dựng nên một chương trình công tác của năm 2021, một năm cũng sẽ vô cùng khó khăn thử thách.

Những nhiệm vụ chủ chốt của năm 2021 về cơ bản không có nhiều thay đổi so với năm trước, tuy nhiên đòi hỏi của năm 2021 sẽ cao hơn, quyết liệt hơn. Những nội dung nhiệm vụ của năm 2021 đặt ra cho HĐQT và Ban lãnh đạo một trọng trách nặng nề. Để hoàn thành các nhiệm vụ đề ra đòi hỏi chúng ta phải rất cố gắng, rất tập trung, đoàn kết và lao động quên mình vì một mục tiêu tầm nhìn chiến lược chung, một khát vọng vì tập thể con người HPT. Chúng ta phải làm sao để mọi thành viên HPT được quan tâm, đáp ứng các nguyện vọng chính đáng của từng cá nhân và cũng là khát vọng chung của tập thể, vì một HPT vững mạnh trong kỷ nguyên số đầy thách thức này. Chúng ta cần rút kinh nghiệm từ những thất bại, yếu kém của các năm trước để lựa chọn bước đi phù hợp, thông minh và đạt kết quả cuối cùng. Trong báo cáo của HĐQT đã chỉ ra những yếu kém từ các nguyên nhân chủ quan và khách quan để chúng ta nghiêm túc nhìn nhận, đánh giá khắc phục.

Năm 2021 chúng ta đặt ra chỉ tiêu kinh tế cao hơn năm trước, phần đầu đạt kế hoạch lợi nhuận ròng trước thuế 21 tỷ VNĐ, lợi nhuận ròng sau thuế là 16,8 tỷ VNĐ, doanh số kế hoạch 950 tỷ VNĐ. Trong Báo cáo của HĐQT cũng nêu rõ các nội dung nhiệm vụ của năm 2021, xin mời các Quý vị tham khảo trong báo cáo.

Năm 2021 chúng ta tiếp tục lựa chọn là năm của “Đổi mới – Sáng tạo – Quyết liệt - Hành động”.

Các quý vị cổ đông kính mến,

Năm vừa qua dù còn nhiều điều chúng ta chưa đạt được như mong muốn nhưng HĐQT vẫn đánh giá cao những nỗ lực của Ban điều hành và của toàn thể CNBV công ty. Chúng ta đã đoàn kết vượt khó, cùng nhau lao động phấn đấu trên tinh thần “Đổi mới – Sáng tạo – Quyết liệt - Hành động” và đã đạt được nhiều thành tích. Năm 2020, HPT đạt danh hiệu “Chìa khóa vàng” cho dịch vụ giám sát an toàn thông tin do Hiệp hội An toàn Thông tin VNISA trao tặng, đạt danh hiệu “Top 10 doanh nghiệp cung cấp Dịch vụ, Giải pháp Chuyển đổi số” và “Top 10 doanh nghiệp Bảo mật An toàn Thông tin” do VINASA trao tặng. Tổng Giám đốc Đinh Hà Duy Linh được Hiệp hội doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh tặng danh hiệu “Doanh nhân tiêu biểu năm 2020”, và nhiều khen thưởng (Award) khác của các đối tác quốc tế dành cho HPT.

Kính thưa Quý vị,

Hội đồng Quản trị, Ban Điều hành chúng tôi cam kết đoàn kết một lòng, vượt qua khó khăn, 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 2021, thực thi chiến lược tầm nhìn HPT đến năm 2025, đưa HPT trở thành công ty công nghệ hàng đầu.

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, hạnh phúc và bình an.

Tôi cũng xin được bày tỏ lòng tri ân đến các khách hàng những người đã đồng hành cùng HPT trong suốt chiều dài lịch sử của HPT. 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 nhiều năm liền. Chúng ta hãy cùng nhau chung sức, chung lòng vượt qua mọi gian khó, phấn đấu hoàn thành các mục tiêu nhiệm vụ, quyết xây dựng HPT ngày một vững mạnh và thịnh vượng, trở thành một tổ chức với những giá trị cốt lõi “Chính trực - Cam kết, Tận tụy với khách hàng, Chuyên nghiệp, Tinh thần đồng đội, Nhân bản - Hòa hòa” được khách hàng, bạn bè và cộng đồng tôn trọng, quý mến.

Xin trân trọng cảm ơn!

Ngô Vi Đồng

Chủ tịch HĐQT

Công ty Cổ phần Dịch vụ Công nghệ Tin học HPT

GIỚI THIỆU CHUNG VỀ HPT

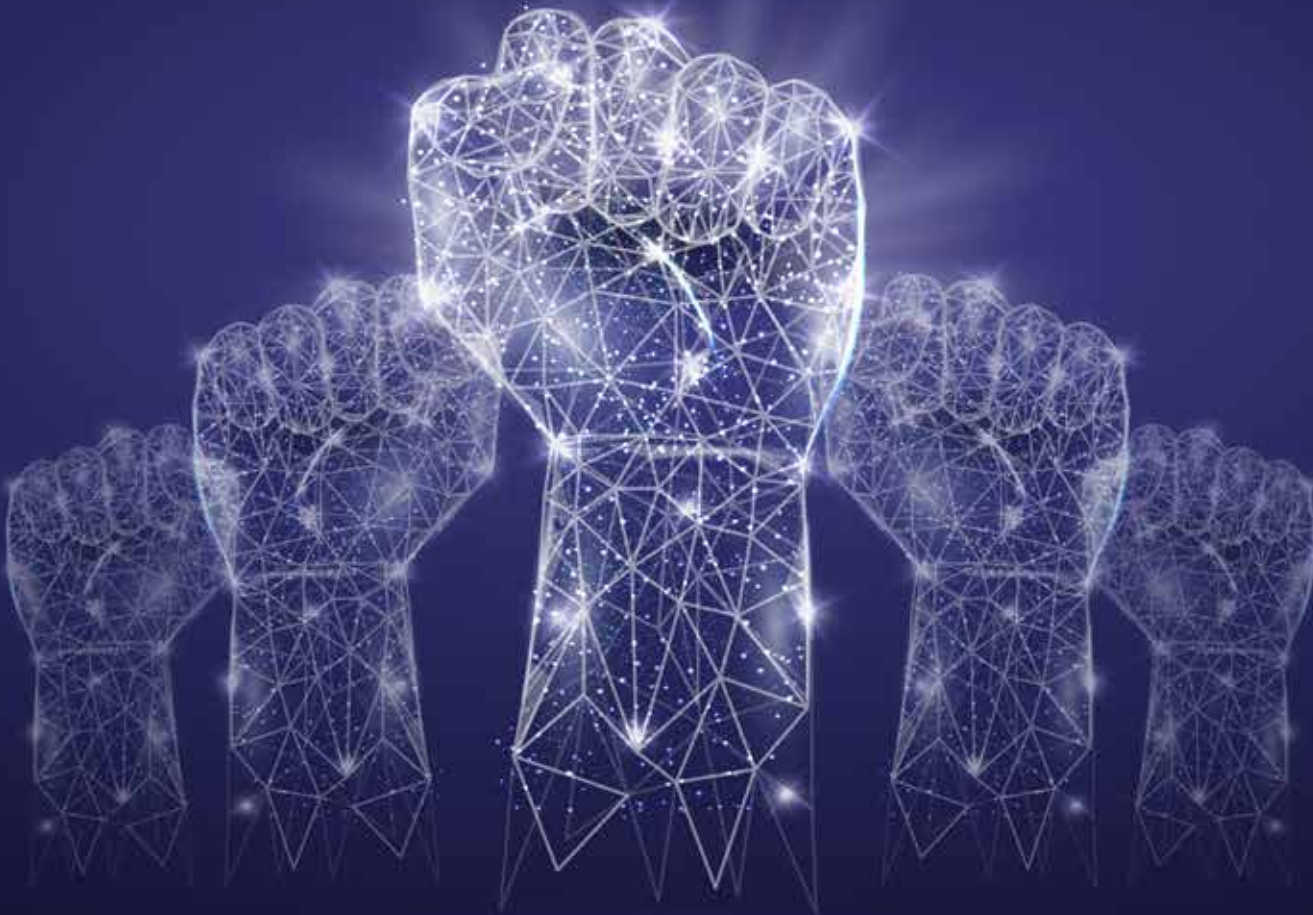
Được thành lập vào ngày 13/01/1995, Công ty Cổ phần Dịch vụ Công nghệ Tin học HPT (HPT Vietnam Corporation) đã xây dựng bề dày uy tín 25 năm thấu hiểu và phát triển những ứng dụng công nghệ tiên tiến trong lĩnh vực CNTT và Truyền thông cho khách hàng tại Việt Nam và quốc tế.

HPT hiện nay đã phát triển khắp Việt Nam và từng bước vươn ra thị trường thế giới: Trụ sở chính tại Tp.HCM, Chi nhánh tại Hà Nội, Chi nhánh tại Đà Nẵng và Chi nhánh tại Campuchia.

Với triết lý kinh doanh bằng năng lực, sự tận tụy với khách hàng, hợp tác chặt chẽ với các hãng CNTT hàng đầu thế giới, HPT đã thúc đẩy các doanh nghiệp và tổ chức trên khắp Việt Nam ứng dụng giải pháp, dịch vụ CNTT tiên tiến trên thế giới, mang lại hiệu quả thiết thực cho tất cả các lĩnh vực mũi nhọn của nền kinh tế cũng như hỗ trợ công tác quản lý của các cơ quan Nhà nước.

Tiến bước vào giai đoạn phát triển tiếp theo, HPT đã trở thành Doanh nghiệp Khoa học Công nghệ, quyết tâm nâng cao năng lực nghiên cứu và sáng tạo các giải pháp công nghệ cho quốc gia. Năm 2020, HPT đã đăng ký sở hữu trí tuệ cho 6 giải pháp phần mềm vừa được nghiên cứu và phát triển. HPT cũng được Cục An toàn thông tin – Bộ TT&TT công nhận đủ tiêu chuẩn (tính tại thời điểm được cấp phép) để cung cấp dịch vụ Trung tâm điều hành an toàn, an ninh mạng (SOC). HPT tổ chức kịp thời các biện pháp phòng chống dịch COVID-19, đảm bảo an toàn cho CBNV công ty, duy trì liên tục hoạt động và kinh doanh có lãi trong cả năm 2020, tích cực thể hiện trách nhiệm của doanh nghiệp đối với xã hội thông qua các chương trình thiết thực dành cho cộng đồng.

**“Vượt khó – Sáng tạo –
Quyết liệt - Hành động”**



Kiên định phát triển HPT thành công ty cung cấp dịch vụ CNTT chuyên nghiệp đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng Việt Nam và quốc tế. Liên tục cải tiến chất lượng dịch vụ và chất lượng quản trị để thực hiện chiến lược Uni-HPT bao gồm 8 yếu tố: 4 yếu tố Độc đáo là dự án chiến lược, chất lượng dịch vụ - quản trị dự án, đối tác và R&D; 4 yếu tố Hợp nhất là hạ tầng CNTT, nguồn nhân lực và quản trị nguồn nhân lực, sức mạnh tổng lực của văn hóa, thương hiệu, năng lực lãnh đạo & quản lý.

2016: Bổ nhiệm 3 Phó Tổng Giám đốc: Ông Nguyễn Quyền, Ông Huỳnh Thế Vinh, Bà Nguyễn Thị Hồng Hải

2017: Kỷ niệm 15 năm thành lập Chi nhánh HPT Hà Nội và khai trương Văn phòng mới của Chi nhánh HPT Hà Nội. Microsoft trao tặng giải thưởng Country Partner of the Year 2017

2018: Thành lập Trung tâm An toàn thông tin HPT (HSE) nhằm mục tiêu phát triển thương hiệu và năng lực của HPT lên tầm mới trong lĩnh vực ATTT

2019: HPT trở thành Doanh nghiệp Khoa học - Công nghệ và khai trương Văn phòng mới tại khu CNC

HPT 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, 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.

2011: Thành lập văn phòng Chi nhánh Đà Nẵng

2012: Thành lập TT Đào tạo HPT. Khai trương Trụ sở mới tại tầng 9 tòa nhà Paragon, thuộc khu đô thị mới Phú Mỹ Hưng. 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

2013: Thành lập văn phòng Chi nhánh Campuchia. Trở thành Đối tác NSI của Microsoft duy nhất tại Việt Nam. Triển khai thành công và đạt chứng chỉ ISO 27001:2005

2014: Khởi công dự án xây dựng tòa nhà HPT ICT

2015: Kỷ niệm 20 năm thành lập công ty. Thành lập TT Giải pháp và Dịch vụ Phần mềm HPT. Chủ tịch nước trao tặng Huân chương Lao động hạng 3. Microsoft trao tặng giải thưởng Country Partner of the Year 2015

Giai đoạn
2016
– nay

LỊCH SỬ
HÌNH
THÀNH

Giai đoạn
2011 – 2015

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

1995 – 2000

& PHÁT
TRIỂN

Giai đoạn

**2001
– 2010**

Thời kỳ HPT bứt phá vươn lên mạnh mẽ với sự tăng trưởng mạnh về doanh số và nguồn lực, đội ngũ nhân lực được đào tạo ngày càng chuyên nghiệp, mở rộng mô hình và thị trường làm việc. 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, 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...

1995: HPT được thành lập, chọn HP là đối tác chiến lược

1996: Khai trương Trung tâm Kỹ thuật HiPT

1999: Bắt đầu phát triển kinh doanh dự án 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 ISO 9002

2001: Khai trương TT Công nghệ Tin học HPT

2002: Thành lập Chi nhánh HPT Hà Nội

2003: Khai trương TT Bảo hành (tiền thân của TT Dịch vụ khách hàng HPT - HSC). Trở thành đối tác chính thức Premier Business Partner của Cisco

2004: HPT chuyển đổi sang mô hình công ty Cổ phần, sẵn sàng cho giai đoạn phát triển mạnh mẽ tiếp theo

2005: Trở thành đối tác vàng (Gold Certified Partner) của Microsoft

2006: Trở thành đối tác cao cấp (Certified Advantage Partner) của Oracle

2007: Thành lập TT HPT Tích hợp hệ thống (HSI). Được trao giấy chứng nhận ISO 9001:2000. HPT công bố hình ảnh chuyên nghiệp và năng động hơn với slogan: "HPT Knowing IT" – "Am tường Công nghệ, Thấu hiểu Thông tin". Trở thành đối tác chiến lược (Premier Business Partner) của IBM

2009: UBND TP.HCM tặng Cờ Truyền thống "15 năm xây dựng và phát triển"

2010: Bổ nhiệm tân Tổng Giám đốc - Ông Đinh Hà Duy Linh. Cổ phiếu HPT niêm yết trên sàn giao dịch UPCOM. Lần đầu tiên thắng thầu ở nước ngoài với dự án "Hệ thống thanh toán liên ngân hàng" của Ngân hàng Quốc gia Cambodia (NBC)



TÍCH HỢP HỆ THỐNG

- Giải pháp hạ tầng
- Giải pháp điện toán đám mây
- Giải pháp IoT
- Giải pháp dữ liệu
- Giải pháp Microsoft
- Giải pháp quản lý dịch vụ CNTT
- Giải pháp ảo hóa
- Dịch vụ sao lưu & phục hồi dữ liệu
- Đánh giá, đo kiểm và tư vấn chuyển đổi, nâng cấp, tối ưu hóa
- Vận hành, giám sát hệ thống CNTT (Managed services)



DỊCH VỤ HỖ TRỢ KHÁCH HÀNG

- Dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật
 - » Dịch vụ cho thuê nguồn lực IT
 - » Dịch vụ bảo trì, vận hành hệ thống CNTT
 - » Dịch vụ mở rộng
- Dịch vụ, giải pháp phần mềm
 - » Hệ thống quản lý vận hành kho bãi
 - » Cổng thông tin điện tử
 - » Truy xuất nguồn gốc
 - » Phần mềm theo yêu cầu



TÍCH HỢP PHẦN MỀM

- Giải pháp Số hóa quy trình nghiệp vụ tin dụng
- Giải pháp Quản lý và tối ưu hóa quy trình nghiệp vụ (BPM)
- Giải pháp Quản lý nội dung doanh nghiệp (ECM)
- Giải pháp tự động hoá quy trình bằng robot (RPA)
- Phân tích Dữ liệu (Data Analytics)
- Giải pháp Quản lý định danh tập trung và truy cập (IAM)
- Kho dữ liệu tập trung (DWH) – Nền tảng Big Data



AN TOÀN THÔNG TIN

- Giải pháp ATTT
 - » Giải pháp Bảo mật hạ tầng CNTT/ dữ liệu/ ứng dụng/ người dùng
 - » Giải pháp Quản lý tập trung, quản lý chính sách & tính tuân thủ
- Dịch vụ ATTT
 - » Dịch vụ Kiểm thử xâm nhập
 - » Dịch vụ Đánh giá & tối ưu cấu hình an toàn
 - » Dịch vụ Rà soát mã độc
 - » Dịch vụ Ứng cứu sự cố ATTT/ Đào tạo, Diễn tập ATTT
- Dịch vụ giám sát ATTT
 - » Dịch vụ Giám sát an toàn thông tin/ tính tuân thủ ATTT/ thiết bị ATTT
 - » Dịch vụ rà soát & quản lý lỗ hổng bảo mật/ cung cấp thông tin cảnh báo ATTT
 - » Dịch vụ vận hành thiết bị ATTT
- Trung tâm điều hành an ninh mạng





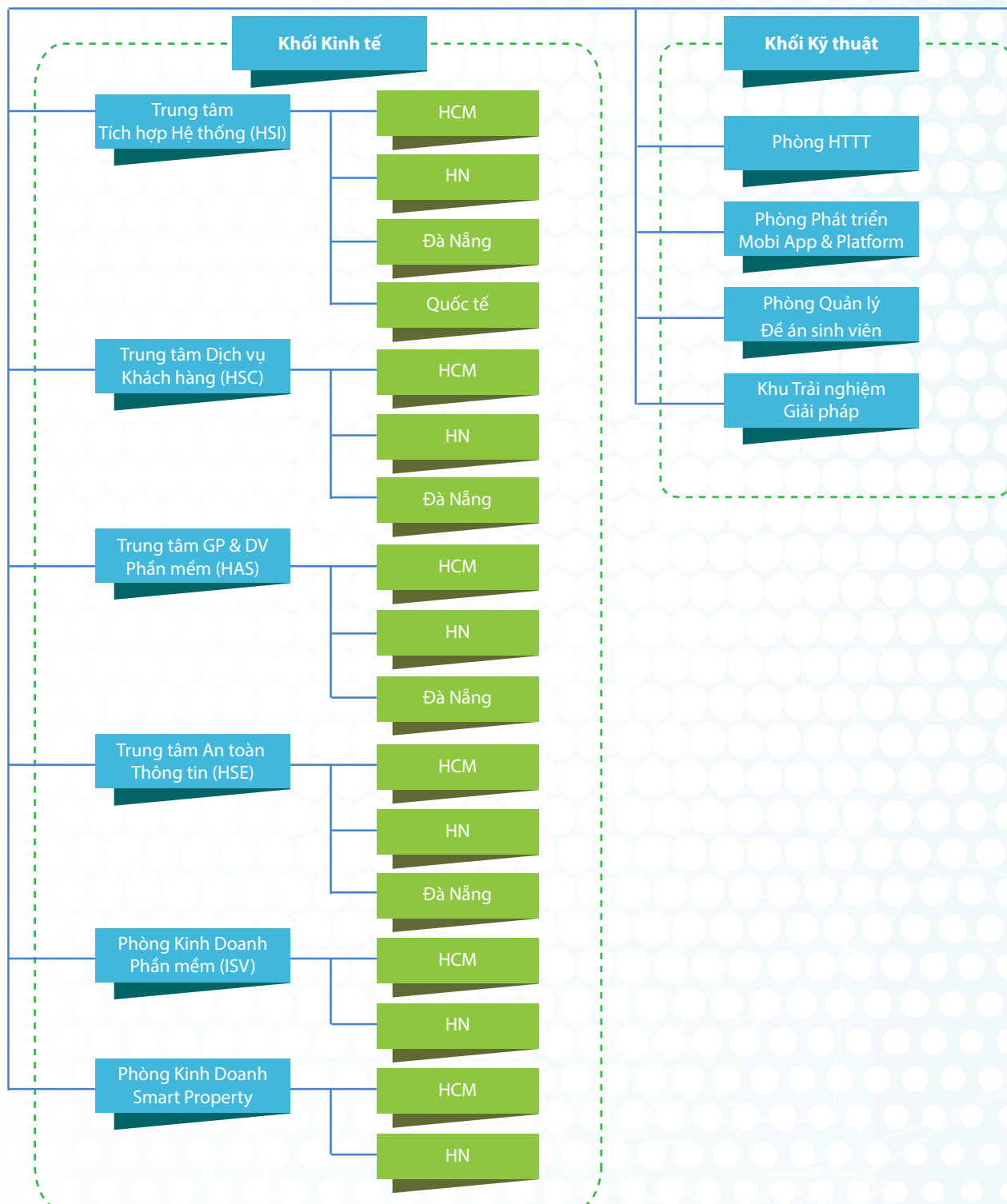
hpt

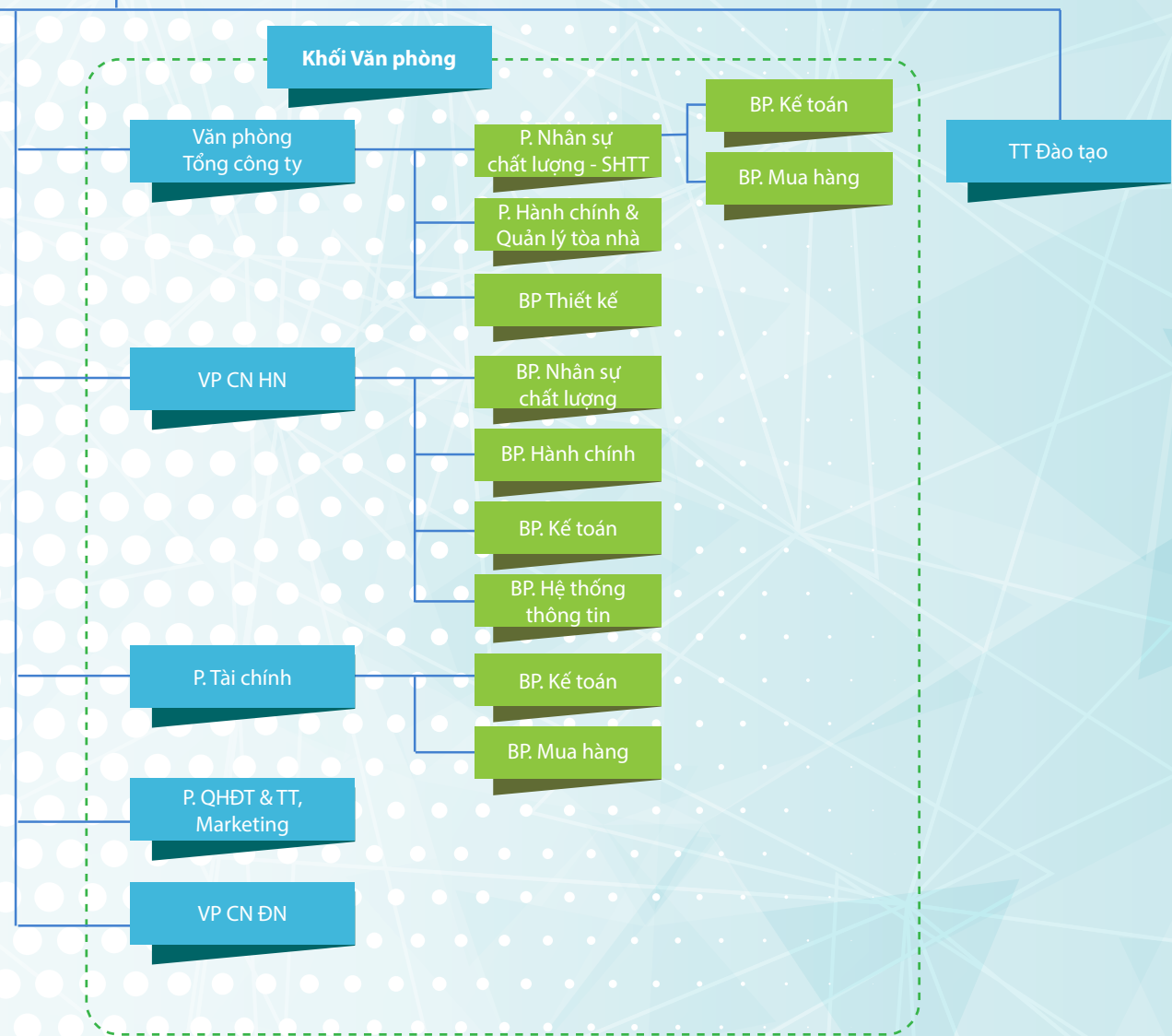
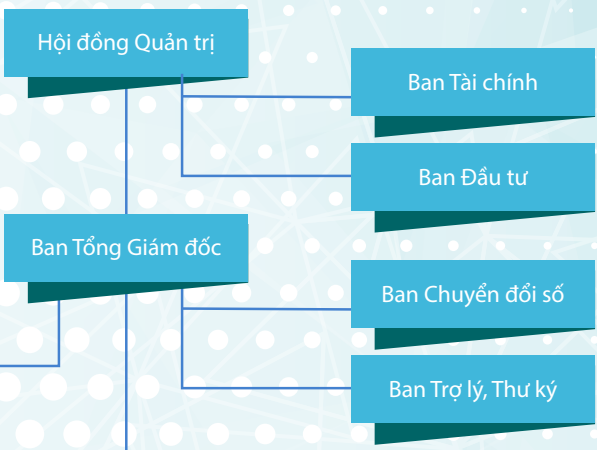
hpt

www.hpt.vn

17

Ban An ninh thông tin





**Ông NGÔ VI ĐỒNG**

Chủ tịch Hội đồng Quản trị

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.

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 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 (VNISA, CLB Doanh nhân SG...), 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 của cơ quan Nhà nước, Hiệp hội ngành nghề và nhiều năm liền đạt danh hiệu cao quý "Doanh nhân Sài gòn tiêu biểu".

**Bà ĐINH HÀ DUY TRINH**

Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị / Trưởng Ban tài chính

Bà Đinh Hà Duy Trinh tốt nghiệp trường Đại học Kinh tế Tp.HCM loại xuất sắc năm 1991.

Là một trong những thành viên sáng lập HPT, bà đã từng giữ những vị trí như Kế toán trưởng, Phó Giám đốc, Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc tài chính, đặt nền móng và duy trì toàn bộ hệ thống Tài chính vững chắc của Công ty. Hiện nay, bà là Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Trưởng Ban Tài chính.

Bên cạnh đó, bà tham gia vào việc xây dựng các quy trình quản lý chất lượng của công ty, tích cực tham gia duy trì bản sắc văn hóa của Công ty.

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.

Bà còn tích cực tham gia các hiệp hội nghề nghiệp và các hoạt động cộng đồng.

**Ông ĐINH HÀ DUY LINH**

Thành viên Hội đồng Quản trị / Tổng Giám Đốc

Ông Đinh Hà Duy Linh tốt nghiệp trường ĐH Khoa học Tự nhiên Tp.HCM loại xuất sắc năm 1991, từng là giảng viên khoa Vật lý trường ĐH Khoa học Tự nhiên Tp.HCM.

Là một trong những thành viên sáng lập HPT, 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, đặc biệt trong lĩnh vực Tích hợp Hệ thống. 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.

Từ năm 2011 đến nay, ông giữ chức vụ là Tổng Giám đốc, đưa ra nhiều sáng kiến mới điều hành Công ty tiếp tục thực hiện tầm nhìn "Xây dựng HPT trở thành Công ty Công nghệ hàng đầu trong các lĩnh vực giải pháp, dịch vụ CNTT - Truyền thông, Phát triển phần mềm và Tích hợp các công nghệ tiên tiến".

Ông đã vinh dự được UBND Tp.HCM trao tặng danh hiệu Doanh nhân Tp.HCM tiêu biểu.



Bà HÀN NGUYỆT THU HƯƠNG

Thành viên Hội đồng Quản trị

Bà Hàn Nguyệt Thu Hương tốt nghiệp khoa Kinh tế ngoại thương Trường Đại học Ngoại thương Hà Nội năm 1991.

Là một trong những thành viên sáng lập HPT, bà đặt nền móng cho hoạt động quản trị hướng đến chuẩn mực và chuyên nghiệp trong những ngày khởi đầu của Công ty.

Bà góp phần xây dựng Chi nhánh HPT Hà Nội và đệ trình dự án Trung tâm Nghiên cứu và ứng dụng CNTT Truyền Thông HPT tại khu Công nghệ cao Tp.HCM.

Ngoài ra, bà phụ trách triển khai thành công chương trình đổi mới và chuẩn hóa hệ thống nhận diện thương hiệu HPT và sáng lập nền tờ nguyệt san nội bộ Hotnews, là công cụ truyền thông nội bộ được duy trì đến ngày nay.

Hiện nay bà giữ chức vụ Trưởng ban đầu tư và kiêm nhiệm vị trí Giám đốc Trung tâm đào tạo, hoạch định các kế hoạch đào tạo, phát triển nguồn nhân lực của Công ty.



Ông NGUYỄN QUYỀN

Thành viên Hội đồng Quản trị/ Phó Tổng Giám đốc

Ông Nguyễn Quyền tốt nghiệp loại giỏi tại Khoa Vật lý - ĐH Khoa học Tự nhiên.

Tham gia vào HPT ngay từ những năm đầu thành lập, 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 Giám đốc Quản trị, Phó Giám đốc Trung tâm Tích hợp hệ thống, Trưởng phòng HTTT,...

Hiện nay ông là thành viên Hội đồng Quản trị và là Phó Tổng Giám đốc.



Ông NGUYỄN ĐỨC TIẾN

Thành viên Hội đồng Quản trị

Ông Nguyễn Đức Tiến tốt nghiệp Khoa Vật lý, Đại học Tổng hợp nước Cộng hòa Azebaizan (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 cố đồng quan trọng của Công ty từ những ngày đầu thành lập.



Ông TRẦN ANH HOÀNG

Thành viên Hội đồng Quản trị

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 Satico, Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Khoáng sản vật liệu Aplus.

Ông tham gia vào Hội đồng Quản trị Công ty từ năm 2007.



Bà NGUYỄN THỊ HOÀNG YẾN

Trưởng Ban kiểm soát

Bà Nguyễn Thị Hoàng Yến tốt nghiệp Cử nhân chuyên ngành Tài chính – Ngân hàng năm 2001. Bà gia nhập HPT từ năm 2001, tích cực tham gia xây dựng quy trình quản trị của công ty, hệ thống chất lượng. Bên cạnh đó, điều hành công tác nhân sự, đào tạo của công ty và tổ chức các hoạt động văn hóa, tinh thần cho CBNV.

Hiện tại bà giữ chức vụ Trưởng văn phòng Tổng Công ty. Với sự nhiệt huyết và tinh thần trách nhiệm, bà đã góp phần nâng cao chất lượng công tác khối văn phòng, tối ưu chi phí hoạt động, đáp ứng yêu cầu hỗ trợ từ các đơn vị.



Bà HUỖNH THỊ THANH NGÀ

Thành viên Ban kiểm soát

Bà Huỳnh Thị Thanh Nga tốt nghiệp cử nhân Khoa Toán – Tin học trường Đại học Khoa học Tự nhiên và cử nhân khoa Ngoại Thương trường đại học Kinh tế Tp.HCM.

Bà gia nhập công ty HPT từ năm 2005 công tác tại phòng Kế toán - Xuất nhập khẩu.

Năm 2008, bà kiêm nhiệm công tác quản lý cổ đông HPT.

Hiện nay, bà Huỳnh Thị Thanh Nga giữ chức vụ Thành viên Ban kiểm soát Công ty HPT.



Ông LÊ NHỰT HOÀNG NAM

Thành viên Ban kiểm soát

Ông Lê Nhựt Hoàng Nam tốt nghiệp loại xuất sắc Học viện mạng Cisco năm 2001.

Ông công tác tại Công ty HPT từ năm 2003. Năm 2010, ông được bổ nhiệm vị trí Trưởng khối Công nghệ thông tin, đẩy mạnh và phát triển các ứng dụng công nghệ tiên tiến cho công ty, nâng cao hiệu quả mọi hoạt động của HPT. Trong thời gian công tác tại HPT, ông 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.

Với vai trò Giám đốc An ninh thông tin (CISO), ông góp phần tích cực trong việc xây dựng hệ thống ISO 27001 tại Công ty. Năm 2020, ông Lê Nhựt Hoàng Nam đã được Ban Lãnh đạo công ty bổ nhiệm trở thành Phó Giám Đốc Trung tâm HSI



Ông PHÙNG QUỐC BẢO

Kế toán trưởng

Ông Phùng Quốc Bảo tốt nghiệp trường Tài chính kế toán năm 1992. Tham gia làm việc tại HPT từ 1997, Ông đảm nhiệm vị trí Phó phòng Tài chính kể từ năm 2011. Ông góp phần thực hiện công việc quản lý và thực hiện công việc kế toán trên cơ sở tuân thủ các chuẩn mực kế toán Việt Nam, chế độ kế toán Việt Nam và các qui định pháp lý liên quan. Thực hiện việc lập và trình bày báo cáo tài chính theo qui định, bảo đảm tính chính xác và trung thực của báo cáo.

GIỚI THIỆU BAN ĐIỀU HÀNH



Ông ĐINH HÀ DUY LINH

Tổng Giám đốc

Ông đưa ra nhiều sáng kiến mới trong điều hành giúp HPT tiếp tục phát triển vững mạnh.



Ông NGUYỄN QUYÊN

Phó Tổng Giám đốc

Năm 2016, ông được bổ nhiệm vào Ban Tổng Giám đốc - vị trí Phó Tổng Giám đốc - để cùng Ban Tổng Giám đốc xây dựng HPT tiếp tục phát triển vững mạnh.



Bà NGUYỄN THỊ HỒNG HẢI

Phó Tổng Giám đốc

Năm 2016, bà được bổ nhiệm vào Ban Tổng Giám đốc - vị trí Phó Tổng Giám đốc - để cùng Ban Tổng Giám đốc xây dựng HPT tiếp tục phát triển vững mạnh.



Ông HUỖNH THẾ VINH

Phó Tổng Giám đốc

Năm 2016, ông được bổ nhiệm vào Ban Tổng Giám đốc - vị trí Phó Tổng Giám đốc - để cùng Ban Tổng Giám đốc xây dựng HPT tiếp tục phát triển vững mạnh.



TS. Trịnh Ngọc Minh

Giám đốc Công nghệ

Năm 2019 ông gia nhập vào HPT Ban Tổng Giám đốc - vị trí Giám đốc Công nghệ - để cùng Ban TGD xây dựng HPT tiếp tục phát triển vững mạnh.



Ông PHẠM MINH CƯỜNG

Giám đốc TT Dịch vụ khách hàng (HSC)

Năm 2006, ông được bổ nhiệm vào Ban giám đốc Trung tâm HSC. Dưới sự điều hành của ông, Trung tâm Dịch vụ khách hàng đã phát triển vững mạnh, ổn định về tổ chức và đạt hiệu quả cao trong kinh doanh nhiều năm liền.



Ông VŨ DUY HIỀN

Giám đốc TT Tích hợp Hệ thống (HSI)

Năm 2016, ông được bổ nhiệm vào Ban Giám Đốc Trung tâm HSI. Ông đã góp phần duy trì và phát triển kinh doanh để Trung tâm HSI luôn là đơn vị chủ lực của HPT.



Ông NGUYỄN VIỆT ANH

Giám Đốc TT Giải pháp & Dịch vụ Phần mềm (HAS)

Năm 2017, ông được bổ nhiệm vào Ban Giám Đốc Trung tâm HAS. Ông đã có những đóng góp tích cực cho việc phát triển đội ngũ kinh doanh và kỹ thuật, góp phần phát triển Trung tâm HAS.



Ông NGUYỄN THÀNH NAM

Giám đốc TT An toàn thông tin (HSE)

Năm 2018, ông được bổ nhiệm vào Ban giám đốc Trung tâm HSE. Ông đã có những đóng góp quan trọng để xây dựng các nhóm dịch vụ mới cung cấp cho khách hàng & cùng với các hãng công nghệ tư vấn, triển khai nhiều dự án quan trọng nhằm đảm bảo ATTT cho các hệ thống CNTT của khách hàng.



Ông NGUYỄN HỮU THANH LIÊM

Phó Giám đốc TT Dịch vụ khách hàng (HSC)

Năm 2005, ông được bổ nhiệm vào Ban giám đốc Trung tâm HSC. Ông đã có những đóng góp tích cực cho việc phát triển đội ngũ chăm sóc và hỗ trợ kỹ thuật, quản trị các công tác chuyên môn của Trung tâm.



Bà NGUYỄN THỊ THU HƯỜNG

Phó Giám đốc TT Tích hợp Hệ thống (HSI)

Năm 2012, bà được bổ nhiệm vào Ban giám đốc Trung tâm HSI. Bà đã có nhiều đóng góp trong công tác quản trị dự án và phát triển đội ngũ quản trị dự án tại Chi nhánh Hà Nội.



Ông LÊ NHỰT HOÀNG NAM

Phó Giám đốc TT Tích hợp Hệ thống (HSI)

Năm 2020, ông Lê Nhựt Hoàng Nam đã được Ban Lãnh đạo công ty bổ nhiệm trở thành Phó Giám Đốc Trung tâm HSI, góp phần duy trì và phát triển để trung tâm HSI luôn là đơn vị chủ lực của HPT. Ông có nhiều đóng góp trong việc phát triển đội ngũ chuyên gia, cán bộ kỹ thuật của HPT.



Ông NGÔ HẢI DŨNG

Phó Giám Đốc TT Giải pháp & Dịch vụ Phần mềm (HAS)

Năm 2017, ông được bổ nhiệm vào Ban Giám Đốc Trung tâm HAS. Ông đã có nhiều đóng góp quan trọng xây dựng bộ phận giải pháp phần mềm tích hợp vượt qua những giai đoạn khó khăn và đạt được những bước phát triển vững chắc.



Bà VŨ NGUYỄN HƯƠNG GIANG

Phó Giám Đốc TT Giải pháp & Dịch vụ Phần mềm (HAS)

Năm 2017, bà được bổ nhiệm vào Ban Giám Đốc Trung tâm HAS. Bà đã có nhiều đóng góp quan trọng xây dựng đội ngũ, phát triển các mảng giải pháp liên quan khai thác và phân tích dữ liệu.



Ông LÊ QUỐC BẢO

Phó Giám Đốc TT An toàn thông tin (HSE)

Từ 2020, ông được bổ nhiệm vào Ban giám đốc Trung tâm HSE. Ông đã có những đóng góp quan trọng để xây dựng các nhóm dịch vụ mới, cải tiến và nâng cấp quy trình dịch vụ, công cụ phục vụ dự án, niềm tin và uy tín của dịch vụ ATTT HPT.

THÀNH TÍCH TỪ CÁC CƠ QUAN QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC, CÁC TỔ CHỨC



- Huân chương Lao động hạng 3 do Chủ tịch nước trao tặng (2015).
- Bằng khen của Thủ tướng Chính phủ vì đã có nhiều thành tích trong lĩnh vực công nghệ - thông tin – viễn thông từ năm 2005 đến 2009.
- 3 lần nhận Bằng khen của Bộ TT&TT vì thành tích xuất sắc đóng góp vào sự phát triển CNTT Việt Nam (2010, 2015, 2019).
- 11 lần nhận Bằng khen của UBND Tp.HCM vì thành tích xuất sắc trong xây dựng và phát triển CNTT/góp phần tích cực vào phong trào thi đua của thành phố (2004-2008, 2010-2011, 2014-2016, 2020).
- 7 lần nhận Giải thưởng CNTT-TT của Sở TT&TTTT. HCM (2010, 2011, 2014, 2016 - 2019).
- 10 lần đạt giải thưởng Đơn vị CNTT – TT hàng đầu Việt Nam do Hội Tin học Tp.HCM trao tặng (2006, 2009-2011, 2013, 2015 - 2019).
- 11 lần đạt Top 5/HCV đơn vị Tích hợp hệ thống và Top 5/HCV đơn vị Phần mềm do Hội Tin học Tp.HCM trao tặng (2009-2019).
- 5 lần đạt Top 50 Doanh nghiệp CNTT hàng đầu Việt Nam do Hiệp hội Phần mềm Việt Nam bình chọn (2015 - 2019)
- Danh hiệu Sao khuê do Hiệp hội Phần mềm Việt Nam bình chọn (2018).
- Danh hiệu “Chìa khóa vàng” 2020 cho Dịch vụ Giám sát An toàn thông tin HPT (VNISA)
- Danh hiệu Top 10 doanh nghiệp cung cấp Dịch vụ, giải pháp chuyển đổi số và Top 10 doanh nghiệp bảo mật – an toàn thông tin (VINASA)
- 4 lần đạt danh hiệu Doanh nghiệp Sài Gòn/Tp.HCM tiêu biểu (2011, 2013, 2015, 2016).
- 4 lần đạt danh hiệu Doanh nhân Sài Gòn/Tp.HCM tiêu biểu (2005, 2006, 2008, 2014).
- 2 lần đạt danh hiệu Sản phẩm/ Dịch vụ tiêu biểu Tp.HCM (2017,2019).
- Cờ Truyền thống “15 năm xây dựng và phát triển” của UBND Tp.HCM (2010).

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:

- Nhà cung cấp dịch vụ tốt nhất
- Đối tác tăng trưởng cao nhất
- Đối tác đạt thành tích xuất sắc
- Đối tác tăng trưởng tốt nhất (FY20 Top Growth Partner)

- Đối tác tăng trưởng tốt nhất
- Đối tác duy nhất tại Việt Nam nhận giải thưởng Microsoft Country Partner of The Year 2015, 2017

- Đối tác xuất sắc của năm



- Nhà cung cấp giải pháp DCV/ Cloud và UCS tốt nhất

- Đối tác cao cấp nhất trong mảng bảo mật
- Đối tác Tích hợp hệ thống cung cấp GP Bảo mật xuất sắc nhất
- IBM Partner of the year 2019 (IBM Hybrid Cloud Intergration Solutions)

- Strategic Products Partner of the Year

Toàn công ty đã tổ chức kịp thời các biện pháp phòng chống dịch COVID-19 theo các yêu cầu của cơ quan quản lý nhà nước cũng như của riêng HPT. Đảm bảo an toàn cho CBNV công ty, duy trì liên tục hoạt động và kinh doanh có lãi trong cả năm 2020.



HPT được Cục ATTT – Bộ TT&TT công nhận là 1 trong 9 doanh nghiệp CNTT trong nước đủ tiêu chuẩn (tính tại thời điểm được cấp phép) để cung cấp dịch vụ Trung tâm điều hành an toàn, an ninh mạng (SOC) mạng theo Giấy phép cấp lần đầu số 489/GP-BTTTT ngày 09/10/2017 và cấp lại lần thứ nhất số 565/GP-BTTTT ngày 25/12/2019.

Nhận thức được tầm quan trọng của Sở hữu trí tuệ, HPT đã đăng ký sở hữu trí tuệ cho 6 giải pháp và 1 nhãn hiệu độc quyền:

- Nhãn hiệu Smartproperty cho các nhóm sản phẩm thiết bị điện, phần mềm
- Phần mềm kiểm soát - giám sát các hành vi mạng và phát hiện - ngăn chặn các mã độc lây nhiễm/ cuộc tấn công APT (Phần mềm bộ giải pháp HCriffin)
- Phần mềm thu thập nhật ký từ mọi thiết bị trong hệ thống và phân tích mức độ an ninh (Phần mềm bộ giải pháp HCapollo)
- Phần mềm quản lý tài sản doanh nghiệp (HPT CSEP)
- Phần mềm đồng bộ các đối tượng trong hệ thống database MS SQL Server (Phần mềm Tool support DBA)
- Phần mềm số hóa quy trình nghiệp vụ khởi tạo khoản vay (Phần mềm HPT SAALEM và Phần mềm HPT SAALOP)
- Phần mềm tự động thu thập và phân tích dấu hiệu bất thường trên máy chủ (Phần mềm bộ công cụ HPT Mavex)



01

02

03

04

05



HPT chính thức trở thành Đối tác chiến lược cung cấp dịch vụ điện toán đám mây của Microsoft (Microsoft Cloud Solution Provider 1-Tier - CSP Direct Partner).

Xây dựng hồ sơ năng lực công ty, hồ sơ marketing theo định hướng Chuyển đổi số; hệ thống hoá các giải pháp, dịch vụ và phân nhóm các đối tác theo các lĩnh vực của định hướng Chuyển đổi số.



06

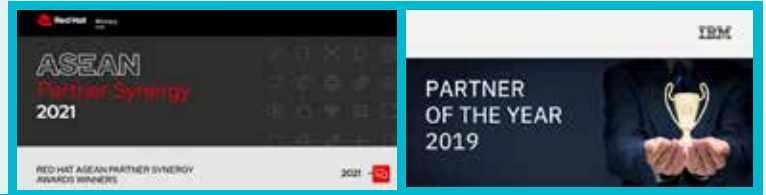
Duy trì thương hiệu doanh nghiệp CNTT hàng đầu Việt Nam với sự ghi nhận từ các cơ quan quản lý Nhà nước, các hiệp hội ngành nghề

- Đạt Danh hiệu “Chìa khóa vàng” 2020 cho Dịch vụ Giám sát An toàn thông tin HPT (VNISA)
- Đạt Danh hiệu Top 10 doanh nghiệp cung cấp Dịch vụ, giải pháp chuyển đổi số và Top 10 doanh nghiệp bảo mật – an toàn thông tin (VINASA)



Được các đối tác ghi nhận thành tích trong những mảng năng lực chủ chốt: Đạt doanh số bán hàng xuất sắc cho danh mục sản phẩm chiến lược của Red Hat, được ghi nhận bằng danh hiệu IBM Partner of the year 2019 cho mảng giải pháp Đám mây lai Tích hợp (IBM Hybrid Cloud Intergration Solutions).

07



08



Ký kết/ Triển khai thành công các dự án lớn, tiêu biểu cho năng lực thế mạnh của HPT: Tư vấn quy hoạch kiến trúc hạ tầng CNTT và ATTT cho Chính quyền điện tử TP.HCM, Triển khai Giải pháp phòng chống gian lận toàn hàng – Enterprise Fraud – cho Techcombank, Triển khai Cổng thông tin điện tử cho TP. Thủ Dầu Một - Bình Dương, Số hóa quy trình khởi tạo khoản vay cho BIDV, Cung cấp và triển khai hạ tầng CNTT cho hệ thống Giao dịch Chứng khoán Cơ sở cho Công ty TNHH Chứng Khoán Yuanta Việt Nam, Triển khai hệ thống cloud đa nhiệm cho QTSC

09

Đồng hành cùng các chương trình thể hiện trách nhiệm xã hội đối với cộng đồng: Quyên góp ủng hộ các cán bộ nơi tuyến đầu phòng chống dịch COVID-19, tài trợ cuộc thi Open API Challenge, quyên góp xây dựng 2 nhà tình thương tại miền Trung, tài trợ sự kiện Tuần Lễ Doanh nhân và Sách 2020 với chủ đề “Đô thị thông minh”, tài trợ cuộc thi Sinh viên với quyền sở hữu trí tuệ, tài trợ Hội thi Ứng dụng Trí tuệ Nhân tạo (AI) trên địa bàn TP. Hồ Chí Minh năm 2020.

10



Hoạt động phong trào, sinh hoạt tinh thần của công ty 2020 phát triển mạnh, nhất là tại khu vực TP.HCM đã thành lập nhiều CLB văn-thể-mỹ giúp CBNV sinh hoạt thư giãn ngoài giờ làm việc, tăng cường sức khỏe.



ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2021

1. Đánh giá tổng quát

Thưa các Quý vị cổ đông và toàn thể cán bộ nhân viên công ty HPT,

Chúng ta bước vào năm tài chính 2021 trong bối cảnh tình hình dịch bệnh Covid-19 đang hoành hành dữ dội ở khắp nơi trên thế giới, Việt Nam với tinh thần “chống dịch như chống giặc” đã có những kết quả bước đầu khả quan, được thế giới đánh giá là quốc gia thành công trong chống dịch. Vẫn duy trì tăng trưởng kinh tế với tổng sản phẩm trong nước (GDP) năm 2021 tăng 2,91% so với năm trước, Việt Nam thuộc nhóm nước có tăng trưởng cao nhất thế giới. Trong bối cảnh dịch Covid-19 ảnh hưởng tiêu cực tới mọi lĩnh vực kinh tế xã hội thì đây là thành công lớn, mặc dù mức tăng GDP 2,91% trong năm được đánh giá là mức tăng trưởng thấp nhất của thập kỷ 2011-2021.

Ngay từ những ngày đầu năm, HĐQT và Ban lãnh đạo công ty đã nhận thức rõ những khó khăn to lớn, nhận thấy “trước bối cảnh tình hình dịch bệnh, tình hình dự báo kinh tế nói chung và dự báo ngành CNTT nói riêng chưa rõ ràng. Vì thế chúng ta, HPT cần rất cẩn trọng trong công tác điều hành, đối phó với dịch bệnh, nỗ lực làm việc từ xa và sẵn sàng mọi phương án để duy trì hoạt động của doanh nghiệp”. Ban lãnh đạo đã quyết liệt chỉ đạo thực hiện nhiều giải pháp, chương trình hành động ngay từ những ngày đầu năm. Chúng ta tiếp tục phát huy tinh thần làm việc với khẩu hiệu “Đổi mới – Sáng tạo – Quyết liệt - Hành động”. Với những nỗ lực không ngừng nghỉ, năm 2021 tập thể cán bộ nhân viên (CBNV) HPT đã bám sát 8 nội dung nhiệm vụ do HĐQT đề ra, đó là những nội dung bao trùm tất cả các hoạt động của công ty, nỗ lực triển khai nhiều giải pháp cải tiến nội lực theo định hướng chuyển đổi số, đáp ứng đòi hỏi của thị trường và xu thế thời đại. Năm 2021 là năm đầu tiên HPT thực hiện chuyển đổi niên độ tài chính (niên độ tài chính năm kết thúc vào ngày 31/3), do đó năm nay chúng ta có tổng cộng là 15 tháng hoạt động, sự thay đổi niên độ này giúp cho HPT chủ động trong công tác lập kế hoạch và điều hành kinh doanh, song cũng tạo ra một số khó khăn nhất định cho năm đầu tiên áp dụng niên độ mới này.

Trước những điều chỉnh về niên độ tài chính và mặc dù còn nhiều khó khăn, một số chỉ tiêu kinh tế đề ra chưa đạt được như mong muốn. Song năm 2021, chúng ta đã hoàn thành chỉ tiêu cốt lõi, đó là đạt mức lãi ròng sau thuế 14,7 tỷ VNĐ, đạt 102% kế hoạch đề ra (kế hoạch 14,4 tỷ VNĐ), mức này có sụt giảm so với cùng kỳ năm trước 13.4% (năm 2019 đạt 16,9 tỷ VNĐ). Doanh số năm 2021 đạt 792,4 tỷ VNĐ, hoàn thành 83,4% kế hoạch năm và sụt giảm 4,8% so với năm trước; lãi ròng trước thuế đạt 17,3 tỷ VNĐ, đạt 96,4% kế hoạch và sụt giảm so với năm trước 2019 là 18,2%. Qua những chỉ số kinh tế nêu trên, chúng ta cũng thấy được năm 2021 vừa qua là một năm vô cùng khó khăn, đại dịch Covid đã làm ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động của các doanh nghiệp nói chung và trong đó có cả HPT chúng ta. Nhiều doanh nghiệp đã không thể trụ được, phải ngừng hoạt động hoặc giải thể song HPT vẫn nỗ lực vượt qua để đạt được hiệu quả kinh tế có lợi nhuận dù chưa hoàn toàn như mong muốn. Năm 2021, HPT đã đóng góp nghĩa vụ nộp thuế 40,5 tỷ VNĐ (tính 15 tháng hoạt động đến 31/3/2021).

Năm 2021, chúng ta vẫn kiên định duy trì hoạt động theo hướng tập trung cho dịch vụ và các giải pháp phần mềm, hợp tác chặt chẽ với các đối tác có đầu tư chuyên sâu về phần mềm ứng dụng và dịch vụ đặc thù, duy trì hợp lý tỷ trọng kinh doanh phần cứng. Với định hướng chuyên môn như vậy, HPT đã luôn nỗ lực là doanh nghiệp dịch vụ có uy tín, có năng lực thực thi các các yêu cầu ngày càng cao của khách hàng và thị trường. Năm 2021, tỷ trọng doanh số phần mềm và dịch vụ đạt 77.8% (trong đó phần mềm chiếm 48.4%, dịch vụ 29.4%), phần cứng chỉ còn 22.2% trong tỷ trọng doanh số.

Một nội dung quan trọng được HĐQT và Ban lãnh đạo lưu ý trong công tác chỉ đạo điều hành doanh nghiệp, đó là triển khai nhiệm vụ của năm trên cơ sở thực thi chiến lược phát triển HPT đến năm 2025. Năm 2021 là năm đầu

tiên chúng ta triển khai nhiệm vụ quan trọng này, toàn thể CBNV đều được chia sẻ về tầm nhìn chiến lược, mục tiêu và các chương trình thực thi chiến lược, trong đó 6 mục tiêu chiến lược quan trọng, đó là đến năm 2025, HPT quyết tâm trở thành công ty công nghệ hàng đầu trong các lĩnh vực hoạt động chuyên môn của mình; là mục tiêu đạt hiệu quả kinh tế, phát triển nguồn lực con người, phát triển và chiếm lĩnh khách hàng, thị trường; mục tiêu giữ gìn và phát huy bản sắc văn hóa, thương hiệu HPT; và cuối cùng là mục tiêu phát triển hạ tầng, khai thác tốt nhất cơ sở vật chất doanh nghiệp, nhằm thực thi sứ mệnh của HPT là tạo môi trường làm việc tốt nhất cho CBNV, cho nhân tài được tự do phát triển, tự do cống hiến vì một tầm nhìn chung. Các nội hàm của mục tiêu chiến lược là rõ ràng, nhưng để thực hiện được các mục tiêu này HĐQT đã chỉ ra chiến lược thực thi, đó là những chương trình hành động với xuất phát điểm là chiến lược con người. HPT đã và đang triển khai một chiến lược con người toàn diện nhằm xây dựng nguồn nhân lực cho tăng trưởng và hoàn thành mục tiêu tầm nhìn doanh nghiệp, đem lại lợi ích trước tiên cho chính CBNV công ty, cho khách hàng, cho cổ đông và góp phần xây dựng quê hương đất nước. Các chương trình mục tiêu kế hoạch quan trọng khác cũng được HĐQT chỉ ra đó là các chiến lược về công nghệ dịch vụ, về kinh doanh phát triển thị trường, về đầu tư hạ tầng và cuối cùng nhưng vô cùng quan trọng là chiến lược phát huy bản sắc văn hóa HPT. Công tác tuyên truyền, triển khai và thực thi chiến lược đến 2025 là nội dung công tác xuyên suốt trong nhiều năm, cần sự nỗ lực của tất cả các thành viên HPT. Chúng ta phải rất cố gắng, vừa phải kiên định vừa phải khôn khéo linh hoạt trong hành động, tập trung có trọng điểm từng giai đoạn cụ thể để lựa chọn các bước đi phù hợp nhằm đạt được kết quả cuối cùng của mục tiêu chiến lược 2025 như mong đợi.

Năm 2021 hoạt động của các trung tâm kinh tế gặp nhiều khó khăn, đặc biệt những lĩnh vực truyền thống như hoạt động kinh doanh của HSI, hoạt động cung cấp dịch vụ của HSC... đã không còn giữ được nhịp độ phát triển như mong muốn, điều này đòi hỏi các trung tâm kinh tế phải thay đổi tư duy, thay đổi mô hình kinh doanh. Các hoạt động có chiều sâu chuyên môn như dịch vụ phần mềm, dịch vụ an toàn thông tin có nhiều tín hiệu tích cực, thể hiện bước đi đúng đắn khi lựa chọn đầu tư có trọng điểm, do đó các trung tâm như HAS, HSE năm 2021 đã có những dấu ấn quan trọng trong cung cấp giải pháp dịch vụ, từng bước tạo dựng thị trường vững chắc, năng cao năng lực cạnh tranh. Rõ ràng, việc đầu tư cho năng lực dịch vụ là một hướng đi đúng đắn, phát huy tinh thần sáng tạo dám nghĩ dám làm của các trung tâm, từng bước tạo dựng sức mạnh nội lực, vươn lên hoàn thành nhiệm vụ và đạt mục tiêu.

Năm 2021, chúng ta đã định hình lộ trình chuyển đổi số cho HPT, xây dựng một chiến lược chuyển đổi số, một phương pháp luận chuyển đổi số nhằm giúp đội ngũ kinh doanh đủ tự tin khi tiếp cận, tư vấn, triển khai chuyển đổi số cho khách hàng. Một công tác hết sức quan trọng là thúc đẩy các hoạt động nghiên cứu khoa học công nghệ, tranh thủ lợi thế của doanh nghiệp khoa học công nghệ để xây dựng nguồn lực và tiếp cận thị trường. Thật đáng tự hào khi chúng ta đã đăng ký thành công chứng nhận sở hữu trí

tuệ cho 8 đề tài, sản phẩm do cán bộ chuyên gia của HPT phát triển. Điều này không chỉ là việc bảo vệ bản quyền mà còn có ý nghĩa hết sức tích cực trong việc đánh giá trình độ năng lực của HPT trong cung cấp giải pháp, dịch vụ, tạo động lực lớn cho các CBNV hăng say học tập, nghiên cứu khoa học công nghệ. Chúng ta đánh giá cao các cá nhân và nhóm các chuyên gia HPT đã đạt được các thành tích này và công ty tiếp tục ủng hộ, tạo điều kiện và mong muốn các bạn sẽ phát huy, hoàn thiện giải pháp, sản phẩm và đem những giải pháp, sản phẩm này vào ứng dụng thực tiễn của khách hàng, đạt hiệu quả cao về giá trị học thuật và kinh tế.

Chăm nom cho nguồn lực HPT là một nhiệm vụ quan trọng được Ban lãnh đạo hết sức quan tâm. Trong bất cứ hoàn cảnh nào, HPT cũng luôn dành nhiều nỗ lực cho con người HPT, chúng ta phấn đấu để môi trường làm việc tại HPT là môi trường tốt nhất trong khả năng của mình để cho các cá nhân được phát triển và phát huy tối đa tài năng. Trong hoàn cảnh dịch bệnh Covid-19 phải làm việc từ xa, Trung tâm Đào tạo đã phát huy sáng kiến xây dựng các chương trình đào tạo e-learning rất thú vị, bao quát những nội dung phổ cập kiến thức từ quản trị cho đến các khóa đào tạo chuyên môn nghiệp vụ. Ví thế trong năm 2021, nhiều chương trình huấn luyện đào tạo đã được triển khai đầy đủ và thành công đến tất cả CBNV của HPT. Bên cạnh đó, HPT còn tiếp cận chương trình xây dựng nguồn nhân lực có trình độ đẳng cấp khu vực ASEAN, đây là một chương trình chuẩn quốc tế, là mô hình thú vị để chúng ta cọ sát năng lực trên phạm vi khu vực ASEAN.

Năm 2021, chúng ta buộc phải thực hiện giãn cách do dịch Covid 19 nên việc tiếp cận khách hàng gặp không ít khó khăn, tuy nhiên chúng ta đã không ngừng nỗ lực và phấn đấu để vừa duy trì quan hệ với khách hàng truyền thống, khách hàng chiến lược, vừa ra sức mở rộng khách hàng mới, thị trường mới. Chúng ta tiếp tục khẳng định hợp tác với các đối tác là một yếu tố quan trọng góp phần giúp HPT lớn mạnh và hoàn thành các chỉ tiêu kinh tế. Chúng ta vẫn tiếp tục duy trì quan hệ ở mức cao với các đối tác quan trọng hàng đầu về công nghệ, nâng cấp chứng chỉ về năng lực cung cấp các giải pháp, dịch vụ chuyên sâu của các đối tác. Tuy nhiên, bên cạnh những mặt tích cực của quan hệ khách hàng - đối tác, chúng ta cũng gặp không ít khó khăn do những bất cập từ phía khách hàng, đối tác như những trường hợp không giữ gìn cam kết, thiếu sự tin cậy trong hợp tác kinh doanh, có hiện tượng nhân viên kinh doanh của đối tác không công bằng, lợi dụng vị thế gây áp lực phi lý đến hoạt động kinh doanh, đầu thầu v.v... Trước những thử thách này, chúng ta luôn nỗ lực giữ gìn bản chất kinh doanh HPT là kinh doanh bằng tri thức, bằng năng lực thực sự không chạy theo doanh số mà làm mất bản chất chân chính của HPT. Mặc dù có suy giảm về doanh số, song hình ảnh thương hiệu HPT trong lòng bạn bè, khách hàng và đối tác vẫn là một hình ảnh HPT đáng tin cậy, là công ty có năng lực và cam kết. Chính vì vậy, năm 2021 chúng ta đã thành công trong rất nhiều dự án không chỉ ở khu vực khách hàng vừa và nhỏ, mà còn ở cả những khách hàng lớn, khách hàng chiến lược, nắm giữ những trọng trách của nền kinh tế quốc gia, khách hàng là các cơ quan Bộ, Ban ngành Chính phủ...

Giữ gìn bản sắc văn hóa, nâng cao đời sống con người HPT là một nội dung được HĐQT và Ban lãnh đạo công ty luôn quan tâm sâu sắc. Các giá trị cốt lõi của HPT được lan tỏa trong mọi mặt của cuộc sống, trong quan hệ với đồng nghiệp, với khách hàng - đối tác, trong lao động sáng tạo và trong hoạt động kinh doanh. Rất nhiều ví dụ đẹp về văn hóa và cốt cách con người HPT, nhiều câu lạc bộ văn nghệ, thể thao hình thành trong cộng đồng HPT. Về công tác xã hội, Năm 2021 chúng ta tích cực tham gia các hoạt động từ thiện, đóng góp xây nhà tình thương cho đồng bào miền Trung trong cơn bão lũ khủng khiếp năm 2021, đóng góp cho quỹ hỗ trợ Vaccine phòng chống Covid-19 theo lời kêu gọi của Chính phủ... Các bản tin, các tài liệu do chúng ta thiết kế và in ấn, tờ báo Hotnews ở cả hai dạng báo giấy và báo điện tử cùng các Portal, Website của HPT là những kênh thông tin bổ ích luôn kịp thời phản ánh hoạt động và văn hóa của doanh nghiệp, là nguồn động viên cho CBNV, đồng thời cũng là nơi trau dồi kiến thức với các bài viết chuyên sâu của các chuyên gia công nghệ HPT, các nhà báo không chuyên HPT. Hotnews thực sự là một tờ báo đáng tự hào của con người HPT, và mãi mãi sẽ là tờ báo thân thương luôn gắn liền với cuộc sống, văn hóa, con người HPT.

Môi trường làm việc tại HPT là môi trường thân thiện, văn minh. Tại tòa nhà mới trong khu công nghệ cao đã là nơi làm việc gắn bó của các CBNV, ở đó có môi trường xanh sạch đẹp và tràn đầy không gian văn hóa nghệ thuật, có vườn rau sạch, có sân bóng chuyên, bóng bàn, có phòng tập Yoga... Văn hóa HPT cần tiếp tục được hoàn thiện và phát huy, đặc biệt trong kỷ nguyên số, trong thời kỳ cạnh tranh đầy cám dỗ và nhiều thói hư tật xấu đan xen thì văn hóa HPT càng cần phải được phát huy để gìn giữ và nâng cao những giá trị cốt lõi của doanh nghiệp, rèn luyện bản lĩnh con người HPT, những con người có khát vọng, năng lực và có đạo đức trong công việc và trong cuộc sống.

Năm 2021 dù với bao khó khăn, dù còn nhiều điều chúng ta chưa đạt được như mong muốn nhưng HĐQT vẫn đánh giá cao những nỗ lực của Ban điều hành và của toàn thể CBNV công ty. Một năm dài (15 tháng theo niên độ tài chính mới), chúng ta đã đoàn kết, cùng nhau lao động phấn đấu trên tinh thần “Đổi mới – Sáng tạo – Quyết liệt – Hành động” và đã đạt được nhiều thành tích. Năm 2021, HPT đạt danh hiệu “Chìa khóa vàng” cho dịch vụ giám sát an toàn thông tin do Hiệp hội An toàn Thông tin VNISA trao tặng, đạt danh hiệu “Top 10 doanh nghiệp cung cấp Dịch vụ, Giải pháp Chuyển đổi số” và “Top 10 doanh nghiệp Bảo mật An toàn Thông tin” do VINASA trao tặng. Tổng Giám đốc Đinh Hà Duy Linh được Hiệp hội doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh tặng danh hiệu “Doanh nhân tiêu biểu năm 2021”, và nhiều khen thưởng (Award) khác của các đối tác quốc tế dành cho HPT. Những thành tích và giải thưởng danh giá nêu trên đã khẳng định vị trí, uy tín của HPT trong xã hội, cộng đồng doanh nghiệp và trong khách hàng, đối tác. Đó là thành tích của tập thể Ban lãnh đạo và CBNV HPT, những nỗ lực rất đáng được trân trọng và duy trì, là tiền đề cho sự phát triển bền vững của HPT trong tương lai.

2. Thực hiện mục tiêu nhiệm vụ 2021

Báo cáo của Ban điều hành về thực hiện nhiệm vụ năm 2021 sẽ nêu lên những nội dung và chỉ tiêu cụ thể, trong bài này chỉ tập trung vào phân tích những nội dung chính do HĐQT đề ra.

Trên cơ sở phân tích tình hình kinh tế xã hội có những thuận lợi và khó khăn, với thách thức từ đại dịch Covid-19, cùng với những quyết tâm của toàn thể Ban lãnh đạo, CBNV công ty và trên cơ sở những kinh nghiệm tích lũy trong 25 năm xây dựng và trưởng thành, chúng ta nghiêm túc đánh giá nội lực của mình, nhìn nhận những yếu điểm để khắc phục, quyết tâm đoàn kết vượt qua mọi gian khó, tự tin xây dựng kế hoạch công tác ở mọi cấp trong toàn công ty, đề ra chương trình hành động thiết thực cho HPT trong năm 2021 và cho chiến lược phát triển công ty đến năm 2025.

Với tinh thần đó, HĐQT cùng Ban lãnh đạo công ty xác định năm 2021 là năm **“Vượt khó – Sáng tạo – Quyết liệt – Hành động”** với những nội dung mục tiêu nhiệm vụ năm 2021 là:

2.1. Đảm bảo an toàn cho CBNV, cho khách hàng và cộng đồng trước đại dịch Covid-19

Năm 2021 tình hình dịch bệnh Covid-19 đã lan tràn khắp toàn cầu, trong đó có Việt Nam. Dịch bệnh mang đến tai họa khủng khiếp cho loài người, làm suy thoái kinh tế trên diện rộng, nhiều nước rơi vào khủng hoảng do dịch bệnh lan nhanh, số người mắc bệnh và tử vong tăng cao, hệ thống y tế không đủ sức chống đỡ với dịch bệnh... đó thực sự là thảm họa nếu chúng ta không có những giải pháp và chiến lược quyết liệt phòng chống dịch.

Năm 2021, Việt Nam đã có một chiến lược đúng đắn trong phòng chống dịch, dưới sự chỉ đạo quyết liệt của Đảng và Chính phủ, cùng sự đồng lòng của toàn dân, chúng ta từng bước khắc phục được sự lây lan của dịch bệnh bằng sự nỗ lực của cả hệ thống chính trị, của các lực lượng y tế, quân đội, công an. Các biện pháp chống dịch hiệu quả như 5K, 4 tại chỗ v.v... đã được triệt để áp dụng, nhờ đó Việt Nam đã kìm chế được sự lây lan của dịch bệnh, được thế giới đánh giá cao như một mẫu hình thành công phòng chống dịch mà vẫn đạt tăng trưởng dương về kinh tế.

Công tác đảm bảo an toàn phòng chống dịch Covid-19 được Ban điều hành quan tâm sâu sát và trở thành một nhiệm vụ ưu tiên hàng đầu của HPT trong năm 2021.

Tuy nhiên, dịch bệnh vẫn tồn tại và vẫn tiếp diễn biến ngày một khó lường. Nhận định được tính chất nghiêm trọng của dịch bệnh, Ban lãnh đạo HPT đã nhanh chóng triển khai nhiều biện pháp phòng chống dịch. Bước đầu là công tác tuyên truyền, cập nhật thông tin nhanh chóng chính xác, cung cấp các thông báo chỉ dẫn của Chính quyền, của Bộ y tế giúp cho CBNV công ty kịp thời có thông tin đúng đắn, chuẩn xác.

Tại HPT chúng ta đã triển khai các quy định hướng dẫn CBNV và khách đến thăm, làm việc tại công ty cùng thực hiện đúng các quy định về phòng chống dịch. Triển khai các quy định làm việc từ xa (WFH), áp dụng phần mềm để giám sát nhân viên khi làm việc tại công ty cũng như khi đi công tác, làm việc tại khách hàng, làm việc tại nhà... đảm

bảo tuân thủ kỷ luật lao động, đồng thời giúp truy vết khi có yêu cầu điều tra dịch tễ. Chúng ta đã và đang tuân thủ nghiêm các quy định về phòng chống dịch, tạo điều kiện tốt nhất để CBNV tham gia các dự án ở khu vực khách hàng được an toàn, thuận lợi.

Trong lúc soạn tài liệu báo cáo này của HĐQT (tháng 7/2021) thì tình hình dịch Covid-19 đang diễn biến vô cùng phức tạp trong phạm vi cả nước, đợt dịch lần thứ 4 này diễn ra đã hơn 2 tháng mà chưa có dấu hiệu suy giảm, các ca nhiễm lan rộng trong cộng đồng. Trong đó, thành phố Hồ Chí Minh trở thành điểm nóng nhất về dịch bệnh, lãnh đạo thành phố liên tục ban hành các chỉ thị 15,10 và nâng lên mức cao áp dụng chỉ thị 16 của Chính phủ kể từ 0 giờ ngày 9/7/2021, chỉ thị cao nhất về giãn cách, phong tỏa toàn thành phố.

Trước những diễn biến phức tạp về tình hình dịch bệnh, Ban lãnh đạo HPT đã có thông báo hàng ngày đến CBNV, cập nhật tình hình và chia sẻ các chỉ đạo của lãnh đạo Chính phủ, Bộ y tế và của thành phố. Chúng ta cũng khẩn trương tuyên truyền cho CBNV về lợi ích của việc tiêm vaccine phòng ngừa Covid-19 và đã cùng khu Công nghệ cao Tp.HCM hoàn thành việc tiêm chủng vaccine AstraZeneca lần 1 cho phần lớn các CBNV công ty tại Tp.HCM.

Đồng hành với cả nước trong trận chiến chống dịch Covid-19, HPT đã luôn tuân thủ nghiêm túc các quy định của Nhà nước về phòng chống dịch Covid-19 và là một thành viên tích cực trong tuyên truyền phổ biến thông tin chính thống, sẵn sàng tham gia các công tác hỗ trợ Chính quyền trong công tác chống dịch, tham gia đóng góp cho quỹ mua vaccine heo lờ kêu gọi của thủ tướng Chính phủ.

2.2. Xây dựng tổ chức, phát triển nguồn lực HPT

Nhiệm vụ xây dựng tổ chức, phát triển nguồn lực HPT được HĐQT xác định là nhiệm vụ quan trọng hàng đầu, đòi hỏi Ban lãnh đạo các cấp phải hiểu rõ và có chương trình hành động cụ thể, đồng bộ và xuyên suốt. Năm 2021 mặc dù gặp nhiều khó khăn song chúng ta vẫn duy trì nguồn nhân lực đủ đáp ứng các yêu cầu nhiệm vụ đặt ra.

Ban lãnh đạo đã thực hiện việc chia sẻ định hướng chiến lược của công ty tới tất cả CBNV, xây dựng kế hoạch năm trên cơ sở phân tích đánh giá nội lực và các yếu tố bên ngoài như phân tích thị trường, khách hàng... Những nội dung mục tiêu nhiệm vụ của từng trung tâm, từng phòng ban đều được chia sẻ đến CBNV nhằm thống nhất ý chí và quyết tâm thực hiện nhiệm vụ, động viên CBNV tích cực tham gia xây dựng kế hoạch, hoàn thiện chương trình công tác của cá nhân.

Năm 2021 Ban lãnh đạo đã hoàn thiện và triển khai chương trình nguồn lực khung, một chương trình nhằm xây dựng đội ngũ cán bộ nòng cốt của HPT. Những CBNV trong nguồn lực khung là những cá nhân đang chịu trách nhiệm quản lý điều hành hoặc là đang giữ một vai trò nòng cốt của tổ chức, phụ trách những công tác quan trọng thiết yếu của đơn vị mình. Đội ngũ nguồn lực khung là đội ngũ có năng lực, cam kết, có chung mục tiêu phát triển cá nhân hài hòa cùng mục tiêu phát triển của HPT. Trách nhiệm của các thành viên trong chương trình nguồn lực khung là rất lớn, đòi hỏi mỗi thành viên phải luôn nỗ lực hoàn thiện bản

thân, gương mẫu trong mọi mặt công tác, là hạt nhân đoàn kết xây dựng nội bộ, nỗ lực cùng tập thể hoàn thành kế hoạch đề ra. Ban lãnh đạo công ty tạo mọi điều kiện để từng thành viên của chương trình nguồn lực khung có những điều kiện tốt nhất, có chế độ khuyến khích và những ưu đãi trong khả năng của doanh nghiệp để các thành viên phát huy hết khả năng của mình, gắn bó phát triển cùng HPT.

Song song với chương trình nguồn lực khung, HPT cũng rất chú trọng hoàn thiện các cơ chế chính sách và tạo môi trường bình đẳng cho mọi cá nhân được tự do phát triển tài năng. Mặc dù gặp nhiều khó khăn trong năm 2021 song công ty luôn đáp ứng đầy đủ các yêu cầu cho phát triển nguồn lực, xây dựng các kế hoạch đào tạo cả ở bên trong và bên ngoài cho các kỹ sư, chuyên gia công nghệ, đào tạo quản trị kinh doanh và kỹ năng chuyên môn cho đội ngũ kinh doanh, đặc biệt quan tâm đến chương trình huấn luyện đào tạo cho đội ngũ cán bộ quản lý điều hành, đào tạo hội nhập v.v...

Xây dựng đội ngũ cán bộ chuyên môn giỏi, làm chủ khoa học công nghệ là nhiệm vụ cốt lõi của HPT. Năm 2021 đội ngũ kỹ sư, chuyên gia HPT chiếm tỷ lệ lớn hơn 50% quân số toàn công ty, chúng ta vẫn duy trì được một đội ngũ kỹ sư, chuyên gia giỏi, tâm huyết đã vượt qua nhiều khó khăn, luôn nỗ lực học tập, tích lũy kinh nghiệm thực tiễn, triển khai nhiều dự án lớn, phức tạp thành công, đem lại niềm tin cho khách hàng và là niềm tự hào của HPT về năng lực mũi nhọn chiến lược.

Như đã nói ở trên, các kỹ sư chuyên gia của các trung tâm đã có nhiều nỗ lực tìm tòi hướng đi riêng mang thương hiệu HPT từng bước chinh phục khách hàng, tạo nên sản phẩm được khách hàng công nhận và được chứng nhận sở hữu trí tuệ. Các nhân tố tích cực này là tiền đề để chúng ta mạnh mẽ đầu tư, tạo cơ hội bứt phá trong tương lai, hướng đến hoàn thành chiến lược 2025 của HPT.

Bên cạnh những thành tích đạt được, chúng ta cũng nhận thấy công tác xây dựng tổ chức, nguồn lực còn một số tồn tại cần khắc phục, đó là công tác chăm nom sâu sát đến từng CBNV của các cán bộ lãnh đạo quản lý đôi lúc còn chưa tốt, chưa động viên được CBNV nỗ lực hoàn thành nhiệm vụ, gắn bó với tổ chức. Còn có các cán bộ quản lý chưa gương mẫu trong công việc và trong cuộc sống để anh em noi theo. Lãnh đạo quản lý đôi lúc còn quan liêu, nhân viên còn có trường hợp vi phạm quy định công ty, thiếu tính kỷ luật... Tỷ lệ biến động nhân sự vẫn còn cao ở một số trung tâm kinh tế, đặc biệt là ở nhóm kinh doanh và ở một số vị trí kỹ sư kỹ thuật nòng cốt, điều này làm ảnh hưởng đến khả năng hoàn thành kế hoạch, làm lãng phí nguồn lực chung của tổ chức. Chúng ta cần rút kinh nghiệm và có những chương trình hành động thiết thực hơn để khắc phục những yếu điểm này, nêu cao hơn nữa vai trò của cán bộ lãnh đạo, quản lý, của công tác quản trị nhân sự ở mọi cấp độ trong toàn công ty.

2.3. Về chỉ tiêu nhiệm vụ kinh tế trọng tâm và nâng cao năng lực quản trị của lãnh đạo

Trước những điều chỉnh về niên độ tài chính và mặc dù còn nhiều khó khăn, một số chỉ tiêu kinh tế đề ra chưa đạt được

như mong muốn, song năm 2021 chúng ta đã hoàn thành chỉ tiêu cốt lõi, đó là đạt mức lãi ròng sau thuế 14,7 tỷ VNĐ, đạt 102% kế hoạch đề ra (kế hoạch đã được điều chỉnh là 14,4 tỷ VNĐ), mức này có sụt giảm so với cùng kỳ năm trước 13,4% (năm 2019 đạt 16,9 tỷ VNĐ). Doanh số năm 2021 đạt 792,4 tỷ VNĐ, hoàn thành 83,4% kế hoạch năm và sụt giảm 4,8% so với năm trước; lãi ròng trước thuế đạt 17,3 tỷ VNĐ, đạt 96,4% kế hoạch và sụt giảm so với năm trước 2019 là 18,2%. Các kế hoạch năm là kế hoạch đã được HĐQT chấp thuận điều chỉnh cho phù hợp với thực tiễn năm 2021.

Năm 2021 trong kế hoạch nâng cao năng lực quản trị của lãnh đạo, chúng ta đã xây dựng lộ trình chuyển đổi số cho HPT, trong đó đưa các ứng dụng mới vào khai thác vận hành như phần mềm quản lý tài sản, ứng dụng số hóa hợp đồng, triển khai phần mềm ERP... những ứng dụng này là rất cần thiết giúp cho các cán bộ quản lý cải tiến công tác hàng ngày, giảm thiểu sai sót và dành thời gian cho các phân tích, quyết định kinh doanh kịp thời, nâng cao hiệu quả hoạt động, hiệu quả kinh tế của doanh nghiệp, tránh lãng phí thất thoát.

Trong nỗ lực nâng cao năng lực quản trị của lãnh đạo, HPT đang từng bước hoàn thiện phần mềm phân tích đánh giá các chỉ tiêu quản trị, chỉ tiêu kinh doanh tức thời (real time) thông qua màn hình dashboard phục vụ lãnh đạo.

2.4. Về nhiệm vụ phát triển thị trường, khách hàng và hợp tác với các đối tác

Năm 2021 chúng ta đã phải bắt đầu đối mặt với dịch bệnh Covid-19 nên việc mở rộng các hoạt động tiếp cận khách hàng gặp nhiều khó khăn, các hoạt động hội nghị, hội thảo cũng sụt giảm, hoạt động giao tiếp trực tiếp giữa HPT với khách hàng, đối tác cũng bị ảnh hưởng, gây khó khăn trong hợp tác với khách hàng và đối tác.

Tuy nhiên với bề dày 26 năm hoạt động và uy tín của HPT, chúng ta vẫn giữ được quan hệ tốt với các khách hàng chiến lược và với các đối tác hàng đầu lĩnh vực CNTT trong và ngoài nước. Tỷ trọng doanh số năm 2021 tập trung vào các mảng khách hàng lớn như ngân hàng tài chính, khu vực sản xuất, khu vực viễn thông, thông tin truyền thông và mảng các cơ quan Chính phủ. Các mảng khách hàng khác cũng được HPT quan tâm như lĩnh vực giáo dục đào tạo, thương mại, y tế, bất động sản, các doanh nghiệp vừa và nhỏ v.v... tuy nhiên các lĩnh vực này chưa có những đột phá về doanh thu, cần có sự quan tâm đầu tư nhiều hơn nữa.

Các chỉ số cụ thể về kinh doanh và quan hệ đối tác được Ban điều hành phân tích rất rõ, làm cơ sở để chúng ta đánh giá và lập kế hoạch mở rộng kinh doanh, triển khai công tác marketing chinh phục khách hàng và thị trường trong những năm tiếp theo.

Năm 2021 các trung tâm kinh tế bên cạnh việc duy trì quan hệ với các khách hàng cũ, khách hàng truyền thống, các đơn vị kinh doanh cũng rất cố gắng mở rộng mảng khách hàng mới, những nỗ lực này thể hiện tinh thần tấn công, khai phá thị trường. Mặc dù chỉ tiêu mở rộng khách hàng mới còn chưa đạt được như mong muốn song nỗ lực khai phá thị trường mới đã tạo kích lệ cho hướng kinh doanh của các đơn vị kinh tế.

Năm 2021 chúng ta cũng đã nhận rõ việc duy trì, xây dựng quan hệ với khách hàng chiến lược là rất quan trọng, chúng ta đã và đang nỗ lực triển khai ứng dụng CRM trong phân tích đánh giá khách hàng, đánh giá cơ hội kinh doanh, đây là một công cụ phần mềm do HPT tự phát triển rất đáng khen và cần được triển khai rộng rãi trong công tác quản trị kinh doanh của toàn công ty.

Bên cạnh những thành tích duy trì quan hệ với khách hàng chúng ta cũng nhận thấy vẫn còn nhiều khiếm khuyết khi thực thi công tác chăm sóc khách hàng chiến lược, chúng ta vẫn chưa tạo được kênh tiếp xúc cấp cao thường xuyên với khách hàng chiến lược (một phần cũng bị hạn chế bởi dịch bệnh Covid-19), hơn nữa việc chăm sóc khách hàng chiến lược rất cần có sự chỉ đạo sát sao của tất cả các cấp lãnh đạo, cần tăng cường công tác thông tin tình báo tiếp cận thị trường khách hàng.

Mô hình kinh doanh ở HPT vẫn còn có nơi chưa có nhiều chuyển biến, vẫn nặng về hiện tượng “xin-cho”... HPT có chiến lược kinh doanh, có triết lý kinh doanh và phương pháp kinh doanh bài bản, rõ ràng. Chúng ta tự hào về các giá trị cốt lõi đó, và cũng nhờ các giá trị này mà chúng ta có uy tín và năng lực cung cấp dịch vụ cho khách hàng. Song, chúng ta cần phải thay đổi, phải mạnh mẽ hơn nữa, đội ngũ kinh doanh cần trau dồi kinh nghiệm, cần học tập, nâng cao kiến thức thường xuyên, HPT phải cải tổ mạnh mẽ công tác kinh doanh tiếp thị, khi đó chúng ta mới có khả năng duy trì năng lực cạnh tranh trong thời buổi rất khó khăn như hiện nay.

Trong bất cứ hoàn cảnh nào chúng ta vẫn tin tưởng vào nỗ lực của đội ngũ CBNV HPT, chúng ta hoàn toàn có đủ khả năng thực hiện tốt việc chăm sóc khách hàng, phát triển cùng khách hàng và đem đến cho khách hàng những kết quả tốt đẹp như mong đợi.

2.5. Về nhiệm vụ chuyên môn Công nghệ Dịch vụ, xây dựng sức mạnh lõi của các trung tâm kinh tế kỹ thuật

Nhiệm vụ chuyên môn công nghệ, xây dựng sức mạnh lõi của các trung tâm kinh tế kỹ thuật là nhiệm vụ sống còn của doanh nghiệp đã và đang được HPT quan tâm, đầu tư.

Năm 2021 là năm đầu tiên triển khai chiến lược công ty đến năm 2025 và là năm chúng ta đẩy mạnh các hoạt động chuyên môn theo hướng chuyển đổi số. Ban lãnh đạo công ty xây dựng mô hình chuyển đổi số đi thẳng vào thực chất, nhìn nhận rõ những nội dung của chuyển đổi số. Bên cạnh các giải pháp, ứng dụng công nghệ là các yếu tố quan trọng khác như tầm nhìn, quyết tâm của lãnh đạo, quy trình của doanh nghiệp và cốt lõi là văn hóa doanh nghiệp... Tuy nhiên, yếu tố tạo nên đột phá phải là công nghệ. Trên cơ sở đó, năm 2021 chúng ta đã xây dựng một kế hoạch cho chuyển đổi số nội bộ HPT và xây dựng các kế hoạch phát triển chuyên môn công nghệ dịch vụ tại các trung tâm theo hướng công nghệ dịch vụ phục vụ cho chuyển đổi số của khách hàng. Các trung tâm HSI, HAS, HSC, HSE và kể cả trung tâm đào tạo cũng có các sản phẩm hướng đến phục vụ mục tiêu chuyển đổi số.

Các nội dung chuyển đổi số cho HPT gồm các hướng chính là: (1) nâng cao năng lực dịch vụ tương tác với khách hàng:

hoàn thành contact center, thống nhất đầu mối liên hệ và hotline; (2) đổi mới và cải tiến quy trình quản trị với các ứng dụng: MobileApp, triển khai hệ thống quản lý quy trình dịch vụ, số hóa hợp đồng, đổi mới ứng dụng ERP, quản lý tài sản... (3) phân tích dữ liệu phục vụ lãnh đạo: dashboard phân tích hoạt động.

Với những nỗ lực nêu trên, công tác chuyển đổi số trong nội bộ sẽ còn tiếp tục được triển khai trong các năm tiếp theo và chúng ta hoàn toàn có thể hy vọng kết quả của công tác này sẽ giúp cho HPT nâng cao năng lực quản trị, nâng cao hơn nữa hiệu quả hoạt động và tạo khả năng mở rộng phát triển trong tương lai.

Các trung tâm kinh tế trong năm 2021 đã dành nhiều nỗ lực đầu tư cho các hướng sức mạnh lõi theo định hướng của HĐQT và Ban điều hành, trên cơ sở đó chúng ta đã xác định 6 nội dung cụ thể của chuyển đổi số mang đặc thù sức mạnh lõi của các trung tâm với những giải pháp, sản phẩm cụ thể như sau:

1. Quản lý quy trình và tự động hóa của trung tâm HAS: Sản phẩm phần mềm SALEEM, CSEP, phần mềm tích hợp DBA/ RPA
2. An toàn thông tin của trung tâm HSE: Sản phẩm dịch vụ: Threat Intelligence, Threat Hunting (Mavex), SIEM (Hcapollo), Network security monitoring (Hcriffin), SOC-as-a-services
3. Tích hợp và đảm bảo hạ tầng mạng của trung tâm HSI: Năng lực tư vấn xây dựng hạ tầng thể hệ mới (Software Defined, Infrastructure as code); Sản phẩm dịch vụ giám sát (SmartNOC); Chuyển dịch về năng lực phát triển ứng dụng; Tiềm ích trên nền tảng Microsoft; Hạ tầng truyền thống (Network/ System) tăng trưởng về năng lực; Phát triển các dịch vụ quản lý ATTT MSSP: Cisco/ Microsoft.
4. Phân tích dữ liệu: Mảng quan trọng này cần được đẩy mạnh hơn trong các năm tiếp theo
5. IoT: Bước đầu nghiên cứu phát triển IoT Data Platform, phối hợp trong ngành sản xuất
6. Nhận dạng: Đang trong quá trình nghiên cứu thử nghiệm

Trong hoàn cảnh khó khăn của năm 2021, các cán bộ lãnh đạo, các chuyên gia kỹ sư của các trung tâm vẫn luôn cố gắng để xây dựng nên những giải pháp sản phẩm có chất lượng cao, từng bước chinh phục khách hàng và thị trường, tạo nên sức mạnh nội lực, sức cạnh tranh của HPT. Các giải pháp sản phẩm mang thương hiệu HPT được chứng nhận sở hữu bản quyền là những thành quả của trí tuệ con người HPT rất đáng khen ngợi, chúng ta cần tiếp tục hoàn thiện và nâng cao hơn nữa các sản phẩm ứng dụng này.

Bên cạnh các thành tích đã đạt được chúng ta cũng cần lưu ý một số hạn chế trong hoạt động chuyên môn, đó là một số giải pháp sản phẩm vẫn chưa được trải nghiệm thực tiễn khách hàng, chúng ta cần tập trung cao độ hơn nữa để đưa các giải pháp, sản phẩm đi đến đích cuối cùng là phục vụ khách hàng, được khách hàng chấp nhận. Mọi nỗ lực phát triển giải pháp, sản phẩm mới đều cần đi đến đích là được

sự chấp nhận của thị trường, đạt mục tiêu hiệu quả kinh tế xã hội. Một số lĩnh vực HPT đã đầu tư nhưng còn chậm, điều này dễ làm mất cơ hội thị trường, cần nghiêm túc cần nhắc để có các hành động mạnh mẽ hơn, tập trung hơn cho các hướng đi đã lựa chọn.

2.6. Về mục tiêu nhiệm vụ hợp tác quốc tế

Năm 2021, chúng ta vẫn duy trì quan hệ ở mức độ cao với các đối tác quan trọng truyền thống, đem lại doanh số cho HPT và chúng ta cũng mạnh dạn mở rộng hợp tác với các đối tác mới là các công ty công nghệ mũi nhọn quốc tế, mở rộng hợp tác với các đối tác trong nước có giải pháp sản phẩm phù hợp và với các nhà phân phối có truyền thống hợp tác tốt với HPT. Phòng Quan hệ đối tác đã triển khai ứng dụng quản lý quan hệ đối tác tạo điều kiện cho CBNV nắm bắt thông tin kịp thời để triển khai các dự án cùng đối tác, giúp công tác phối hợp với đối tác được sâu sát chặt chẽ hơn.

Năm 2021 cũng là năm mà các trung tâm kinh tế đã chủ động trong hợp tác với các công ty công nghệ quốc tế để cùng phát triển các giải pháp, sản phẩm tốt nhất phục vụ khách hàng. Sự nỗ lực đó đã được đền đáp lại bằng việc chúng ta đã nhận được rất nhiều sự ủng hộ từ các đối tác trong nước và quốc tế, học hỏi từ đối tác để nâng cao năng lực chuyên môn cho các kỹ sư HPT, đạt các chứng chỉ chuyên nghiệp đẳng cấp quốc tế. Sự hợp tác hiệu quả với các đối tác công nghệ hàng đầu là vô cùng quan trọng và HPT sẽ tiếp tục đẩy mạnh các mối quan hệ hợp tác chân thành cùng có lợi này.

Tuy nhiên, bên cạnh những thuận lợi trong quan hệ đối tác chúng ta còn gặp một số khó khăn, trước tiên là về phía chủ quan, có những lúc HPT thiếu nguồn lực duy trì chứng chỉ cần thiết, thiếu chuyên gia giỏi để cùng với đối tác xây dựng các dự án... điều này chúng ta cần nhận rõ và có kế hoạch khắc phục nhằm xây dựng mối quan hệ đối tác đi đến thực chất, đạt được kế hoạch đề ra. Chúng ta cần đầu tư có trọng tâm với những đối tác đã lựa chọn, quyết tâm thực hiện cam kết, vun đắp sự tin cậy, chân thành để cùng thực hiện mục tiêu chung... Trong kinh doanh, một số công ty quốc tế đã buông lỏng quản lý, để cho nhân viên kinh doanh của mình lợi dụng vị thế gây khó dễ cho các đối tác, vẫn còn có tình trạng những nhúng nhủi ở một số cán bộ này làm cho môi trường kinh doanh mất đi tính công bằng, làm nản lòng các đối tác có sự đầu tư nghiêm túc cho nguồn lực khoa học công nghệ trong hợp tác quốc tế.

Trong bất cứ hoàn cảnh nào, HPT sẽ luôn giữ vững bản chất của một doanh nghiệp có chiến lược tầm nhìn, có triết lý kinh doanh đúng đắn và chúng ta có đủ năng lực để hợp tác chân thành, hiệu quả với các đối tác trong và ngoài nước có cùng lợi ích chung, cùng mục tiêu phát triển và cùng đem đến cho khách hàng những sản phẩm, giải pháp tiên tiến, tối ưu nhất.

2.7. Về nhiệm vụ xây dựng văn hóa HPT, phát triển thương hiệu và nâng cao năng lực quản trị điều hành

Nhiệm vụ xây dựng và gìn giữ văn hóa HPT, phát triển thương hiệu đã được chúng ta xác định là làm cho từng thành viên HPT hiểu và tự hào về văn hóa HPT, nỗ lực hoàn

thành các nhiệm vụ được giao, nâng cao uy tín HPT trong cộng đồng và xã hội.

Văn hóa HPT được lồng ghép vào mọi mặt hoạt động của công ty, thông qua công tác quản trị điều hành, các tài liệu ấn phẩm, các quy định luật lệ và hơn hết là cách sống, cách bài trí không gian làm việc của HPT. Văn hóa HPT là niềm tự hào của con người HPT, là sức mạnh tạo nên sự gắn kết và động lực để HPT vượt qua khó khăn thách thức hoàn thành mục tiêu nhiệm vụ của mình.

Năm 2021 Ban lãnh đạo cũng dành nhiều tâm huyết chia sẻ tầm nhìn, các giá trị cốt lõi, mục tiêu nhiệm vụ của công ty, của các trung tâm và của từng lĩnh vực chuyên môn cụ thể. Qua đó đã động viên tinh thần làm việc của CBNV, làm cho CBNV hiểu được cách mà công ty phấn đấu, hiểu được triết lý kinh doanh, thấm nhuần những giá trị văn hóa nhân bản của HPT.

Vượt qua các khó khăn phòng chống đại dịch Covid-19, chúng ta đã nỗ lực đảm bảo môi trường làm việc tại HPT luôn an toàn, sạch đẹp và thuận tiện. Công ty đã tổ chức nhiều hoạt động gắn kết các thành viên HPT, tổ chức các câu lạc bộ thể thao, các hoạt động phong trào rất sôi nổi trong mỗi dịp kỷ niệm thành lập công ty, các ngày lễ, đợt nghỉ hè hay các dịp sinh nhật của CBNV. Các hoạt động từ thiện, đóng góp cho quỹ phòng chống Covid-19, ủng hộ đồng bào miền Trung bị thiệt hại do thiên tai bão lũ v.v... đã được công ty tích cực hưởng ứng tham gia.

Công tác tuyên truyền xây dựng hình ảnh thương hiệu HPT cũng được triển khai mạnh mẽ. Các ấn phẩm, poster giới thiệu công ty, giới thiệu giải pháp, các trang thông tin điện tử như website, portal hay các Fanpage của HPT đã kịp thời cập nhật thông tin phản ánh mọi mặt hoạt động và đời sống con người HPT. Đặc biệt ấn phẩm Hotnews (ở cả kênh online và báo giấy) là một kênh thông tin mang đậm nét văn hóa HPT, ở đó bên cạnh các tin tức về hoạt động còn có các bài viết của các kỹ sư, chuyên gia HPT về những chủ đề khoa học công nghệ chuyên sâu được nhiều người quan tâm. Hotnews có hẳn riêng một mục về văn hóa đời sống, trong đó có đủ văn thơ nhạc họa phản ánh đời sống tinh thần rất phong phú của CBNV HPT, là trang viết trái lòng sâu đậm tình người HPT.

Duy trì và phát huy bản sắc văn hóa HPT sẽ tiếp tục là nhiệm vụ quan trọng của Ban lãnh đạo và của tất cả chúng ta, con người HPT. Tuy nhiên còn nhiều nội dung để ra về công tác văn hóa chúng ta vẫn chưa hoàn thành, như tổng hợp tài liệu về văn hóa HPT, tổ chức thường xuyên các buổi giao lưu văn hóa, chia sẻ cùng lãnh đạo... cần phải được tiến hành thường xuyên hơn và cần sự chung sức của tất cả Ban lãnh đạo cùng toàn thể CBNV.

Văn hóa HPT đã trải qua hơn 26 năm thực sự đã khẳng định nên bản sắc con người HPT, doanh nghiệp HPT. Đó là một mẫu hình của một tổ chức những con người cùng chung ý chí, cùng một khát vọng tầm nhìn, gắn bó sâu sắc với quê hương đất nước, một tổ chức tôn trọng sự chính trực, tôn trọng con người, cùng đoàn kết nỗ lực kiến tạo sự nghiệp thành công, bình đẳng và hạnh phúc.

2.8. Về nhiệm vụ công tác cổ đông và làm tốt công tác xã hội cộng đồng

Năm 2021, chúng ta đã rất nỗ lực để thực hiện các nhiệm vụ được Đại hội Cổ đông thông qua, thực hiện các cam kết với cổ đông, thông tin kịp thời các mặt hoạt động của HPT cho cổ đông, ghi nhận và cảm ơn cổ đông có những đóng góp cho sự nghiệp phát triển của HPT.

Như đã đề cập ở trên về một năm vô cùng khó khăn thử thách, hoạt động của công ty vừa phải đảm bảo an toàn trong phòng chống dịch vừa phải nỗ lực hoàn thành các chỉ tiêu kinh tế, tuy nhiên những chỉ tiêu này đã phải điều chỉnh giảm cho phù hợp với hoàn cảnh thực tiễn và một số chỉ tiêu như doanh thu, lãi gộp trước thuế chưa đạt như mong muốn.

Năm nay 2021 HĐQT đề xuất mức chi trả cổ tức là 7% bằng tiền mặt. Trong hoàn cảnh khó khăn chung, nhiều doanh nghiệp làm ăn không có lãi, phải cắt giảm nhiều khoản đầu tư, và nhiều doanh nghiệp phải ngưng hoạt động hoặc giải thể, chỉ có khoảng 4% các doanh nghiệp niên yết trên 2 sàn chứng khoán ở Việt Nam có mức chi trả cổ tức từ 7% trở lên.

Năm 2021, HPT tiếp tục là thành viên tích cực có trách nhiệm với cộng đồng xã hội, là doanh nghiệp có đóng góp cho sự phát triển của địa phương và của cả nước.

II. MỤC TIÊU NHIỆM VỤ HPT 2022

1. Đánh giá tình hình chung

Bước sang năm 2021 đất nước ta đã vượt qua một năm 2021 đầy khó khăn vất vả và khi vừa phải phòng chống dịch bệnh Covid-19, chống thiên tai lũ lụt vừa phải lo phát triển kinh tế, đảm bảo an sinh xã hội, thực hiện mục tiêu kép, và Việt Nam đã thành công với tăng trưởng kinh tế đạt 2,91%, đưa nước ta vượt lên như một điểm sáng của khu vực và thế giới.

Trên cơ sở những thành tựu đạt được, ngay từ đầu năm 2021 Chính phủ đã có những chỉ đạo, đánh giá tình hình kinh tế xã hội năm 2021 và đề ra những nhiệm vụ rất quan trọng (NQ_01):

“Năm 2021 có ý nghĩa đặc biệt quan trọng, là năm tổ chức Đại hội toàn quốc lần thứ XIII của Đảng, bầu cử Quốc hội khóa XV, bầu cử Hội đồng nhân dân các cấp và là năm đầu tiên thực hiện Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội 10 năm 2021-2030, Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2021-2025 và các kế hoạch 5 năm trên các lĩnh vực theo các nghị quyết của Đảng, Quốc hội. Dự báo tình hình thế giới, khu vực tiếp tục diễn biến phức tạp, khó lường, cạnh tranh chiến lược giữa một số quốc gia, đối tác trên thế giới và trong khu vực tiếp tục diễn ra gay gắt. Đại dịch Covid-19 chưa thể sớm kết thúc, tác động tiêu cực có thể kéo dài, ảnh hưởng đến nhiều ngành, lĩnh vực, nhất là đối với đầu tư, thương mại, dịch vụ, du lịch, vận tải hàng không. Ở trong nước, bên cạnh những thời cơ, thuận lợi và được kế thừa những thành tựu quan trọng của 35 năm đổi mới, tác động của dịch bệnh, biến đổi khí hậu, thiên tai, hạn hán, xâm nhập mặn tiếp tục diễn biến phức tạp; yêu

cầu cho đầu tư phát triển, phòng, chống thiên tai, dịch bệnh, ứng phó với biến đổi khí hậu, bảo đảm an sinh xã hội và củng cố quốc phòng, an ninh rất lớn trong khi nguồn lực còn hạn chế. Các xu hướng mới về dịch chuyển đầu tư, thương mại, chuyển đổi số, cùng với sự thay đổi nhanh chóng của các mô hình kinh doanh, phương thức sản xuất, tiêu dùng, giao tiếp xã hội, khoa học công nghệ... vừa là thời cơ, vừa là thách thức, đòi hỏi chúng ta tuyệt đối không chủ quan, tiếp tục đổi mới tư duy phát triển, hành động quyết liệt, hiệu quả hơn, biến thách thức thành cơ hội, nỗ lực phấn đấu với quyết tâm cao thực hiện thành công toàn diện các mục tiêu, nhiệm vụ kế hoạch năm 2021, củng cố niềm tin của người dân, doanh nghiệp, tạo nền tảng vững chắc để đất nước phát triển nhanh và bền vững trong thời gian tới theo các Nghị quyết của Đảng, Quốc hội.”

Chính phủ chỉ đạo lĩnh vực CNTT phải có những bước đi cụ thể:

“Thúc đẩy chuyển đổi số toàn diện, xây dựng và hoàn thiện khung khổ pháp lý cho các loại hình kinh doanh mới, kinh tế số, cung cấp dịch vụ công. Ban hành chính sách thử nghiệm (Sandbox) các sản phẩm, giải pháp, dịch vụ, mô hình kinh doanh, công nghệ mới, như: kinh tế chia sẻ, kinh tế ban đêm, đô thị thông minh,... đáp ứng kịp thời yêu cầu phát triển của nền kinh tế. Đẩy nhanh và triển khai toàn diện chương trình hỗ trợ chuyển đổi số cho doanh nghiệp Việt Nam, trong đó chú trọng doanh nghiệp nhỏ và vừa. Xây dựng hạ tầng kinh tế số, xã hội số, hạ tầng kết nối thông minh, phát triển trí tuệ nhân tạo, internet vạn vật. Từng bước hình thành hạ tầng mạng thông tin di động 5G. Tăng cường sử dụng chung cơ sở hạ tầng công nghệ số và truyền thông, nền tảng dùng chung.”

Những nhận định và chỉ đạo của Chính phủ đã đề cập đến nhiệm vụ của ngành CNTT và cũng là nhiệm vụ của HPT trong vai trò là doanh nghiệp công nghệ triển khai chuyển đổi số, chúng ta phải coi đó là thời cơ, là thách thức để định hình nhiệm vụ chiến lược của mình trong năm 2021 và cho những năm tiếp theo.

Bộ Thông tin Truyền thông cũng đề ra các nhiệm vụ của năm 2021 và cho cả giai đoạn 2021-2025 với những chỉ tiêu cụ thể như:

“...Hạ tầng số được đầu tư trước, đi cùng nhịp với các nước trên thế giới về ứng dụng công nghệ mới. Chuyển đổi Internet sang thế hệ mới IPv6, kết nối Internet sang IPv6 vào 2025. Xếp hạng phát triển viễn thông năm 2025: Top 50 thế giới.

Tăng tốc chuyển đổi số, phát triển chính phủ số, kinh tế số, xã hội số toàn dân, toàn diện, hoàn thành các mục tiêu đặt ra trong Chương trình chuyển đổi số quốc gia giai đoạn 2021-2025 sớm trước thời hạn đặt ra. Xếp hạng phát triển chính phủ điện tử, chính phủ số năm 2025: Top 60 thế giới. Năm 2021, đo lường kinh tế số, tỷ lệ đóng góp của kinh tế số trong GDP năm 2021 đạt 12% và năm 2025 đạt 20%

Năm 2021, Việt Nam làm chủ 100% hệ sinh thái sản phẩm, dịch vụ an toàn, an ninh mạng. Tỷ lệ máy chủ, máy trạm và thiết bị đầu cuối của các cơ quan nhà nước được bảo vệ đạt 100%. Phát triển đội ngũ chuyên gia giỏi về an toàn, an ninh mạng. Xếp hạng an toàn, an ninh mạng năm 2025: Top 30 thế giới.

Doanh nghiệp công nghệ số tăng trưởng 20-30%/năm...”

Tuy nhiên, tình hình dịch bệnh Covid-19 đang diễn ra trong thời gian này lại rất nghiêm trọng (tháng 7/2021), với đợt bùng phát dịch lần thứ 4, trong đó tại TP. Hồ Chí Minh số ca mắc mới vẫn chưa dừng lại. Điều đó, khiến cho doanh nghiệp lại tiếp tục đối mặt với những khó khăn, ảnh hưởng nặng nề tới tình hình sản xuất, kinh doanh cũng như đời sống người lao động. Trước tình hình khó khăn phức tạp song Chính phủ vẫn “Tiếp tục kiên định thực hiện hiệu quả “mục tiêu kép”, vừa quyết liệt phòng, chống dịch bệnh hiệu quả, bảo vệ sức khỏe nhân dân, vừa đẩy mạnh phát triển kinh tế - xã hội. Kiên trì kiểm chế, đẩy lùi, ngăn chặn có hiệu quả đợt bùng phát lần thứ 4 của dịch Covid-19-19. Sử dụng tổng hợp mọi nguồn lực để sớm có vắc-xin phòng Covid-19-19 và tiêm miễn phí cho toàn dân”.

Dự báo tăng trưởng kinh tế Việt Nam năm 2021 từ 6%-6,5%.

Trước tình hình chung với những khó khăn thách thức nêu trên, cùng với những thách thức luôn tồn tại trong môi trường kinh doanh của ngành dịch vụ CNTT, sự sụt giảm đầu tư từ phía các khách hàng... và trước những diễn biến rất khó lường của dịch bệnh Covid-19, chúng ta một lần nữa đối mặt với một năm 2021 vô cùng khó khăn và có nhiều yếu tố bất ngờ khó lường, đòi hỏi HPT phải có một kế hoạch công tác rất quyết liệt, một chương trình hành động cụ thể, linh hoạt phù hợp với thực tiễn, một kế hoạch công tác tạo được sự đồng viên toàn thể CBNV cùng đồng lòng trong lao động sáng tạo vượt khó, quyết hoàn thành các mục tiêu kế hoạch đề ra.

Chúng ta phải nỗ lực gấp nhiều lần hơn nữa để thực thi những nhiệm vụ của năm 2021.

2. Mục tiêu nhiệm vụ 2022

Trên cơ sở tình hình kinh tế xã hội có những khó khăn thách thức Năm 2021 HĐQT nhận thấy những nhiệm vụ cơ bản của chúng ta không thay đổi nhiều so với năm trước song đòi hỏi chúng ta phải có quyết tâm cao hơn, cách làm việc phải quyết liệt hơn, thông minh hơn và tập trung hơn để đem lại hiệu quả như mong muốn.

HĐQT xác định những mục tiêu nhiệm vụ của năm 2021 được trình bày dưới đây sẽ là cơ sở để Ban điều hành tiếp tục triển khai thành những chương trình, kế hoạch hành động cụ thể, nhằm đạt được các mục tiêu của công ty, mục tiêu của các trung tâm, các đơn vị phòng ban và cả mục tiêu của từng cá nhân CBNV.

Năm 2021 chúng ta tiếp tục khẳng định là năm của “**Đổi mới – Sáng tạo – Quyết liệt – Hành động**”. Với những nhiệm vụ của năm 2021 là:

2.1. Đảm bảo an toàn cho CBNV, cho khách hàng và cộng đồng trước đại dịch Covid-19

Kể từ khi dịch Covid-19 bùng phát, Ban lãnh đạo HPT đã có những chỉ đạo, phản ứng rất kịp thời, đề ra các biện pháp phòng ngừa theo đúng yêu cầu của Bộ Y tế, của Chính phủ. Chúng ta đã và đang thực hiện nghiêm túc các quy định về phòng chống dịch bệnh, thực hiện làm việc từ xa, làm việc tại nhà (WFH), đề ra các quy định rất cụ thể hướng dẫn CBNV tuân thủ quy định phòng dịch, trong khi vẫn cố gắng thực hiện các nhiệm vụ chuyên môn, phục vụ khách hàng.

Lúc này, vào thời điểm tháng 7/2021 khi Thành phố Hồ Chí Minh đang thực hiện biện pháp phòng chống dịch ở mức cao nhất, giãn cách toàn thành phố theo chỉ thị 16 của Chính phủ trong 15 ngày kể từ 0 giờ ngày 9/7/2021, thì HPT đã và đang tuân thủ nghiêm các quy định của Chính quyền thành phố và đảm bảo an toàn cho môi trường làm việc, tạo thuận lợi cho CBNV công tác trong bối cảnh giãn cách phong tỏa này.

Chúng ta cần tiếp tục:

- Nghiêm chỉnh chấp hành các quy định về an toàn, quy định về phòng chống dịch.
- Đảm bảo các hoạt động phục vụ khách hàng, các hoạt động chuyên môn, đào tạo từ xa được thực hiện nghiêm túc.
- Tuân thủ kỷ luật lao động trong thời kỳ dịch bệnh và làm việc tại nhà (WFH).
- Tích cực tham gia phòng chống dịch, chung tay cùng cộng đồng và sẵn sàng đáp ứng lời kêu gọi của Chính phủ, của đất nước cho chiến thắng đại dịch.

2.2. Xây dựng tổ chức, phát triển nguồn lực HPT

Sức cạnh tranh và khả năng phát triển bền vững của doanh nghiệp CNTT ngày hôm nay chính là sức mạnh nguồn nhân lực. Đây tiếp tục là một nội dung nhiệm vụ quan trọng bậc nhất của HPT năm 2021, đòi hỏi Ban lãnh đạo công ty phải dành ưu tiên và có những chương trình hành động cụ thể để thực thi nhiệm vụ này:

- Chia sẻ tầm nhìn, mục tiêu nhiệm vụ và chiến lược phát triển của HPT đến tất cả CBNV nhằm thống nhất ý chí hành động, cùng cam kết hoàn thành kế hoạch nhiệm vụ đặt ra.
- Triển khai các chương trình phát triển nguồn lực cụ thể, tiếp tục hoàn thiện các cơ chế chính sách nhằm tạo thuận lợi cho từng CBNV có cơ hội phát triển, thăng tiến trong môi trường HPT.
- Triển khai mạnh mẽ chương trình nguồn lực khung. Tổ chức, xây dựng bộ máy lãnh đạo điều hành thống nhất, xuyên suốt từ Ban Tổng Giám đốc đến các cán bộ quản lý cấp phòng, bộ phận. Thực hiện cam kết lãnh đạo theo tinh thần “Lãnh đạo tài giỏi bản lĩnh”, tăng cường công tác giám sát và sâu sát hơn trong từng công việc cụ thể với tinh thần trách nhiệm cao nhất của lãnh đạo, đẩy mạnh sự hợp tác lãnh đạo giữa các Trung tâm, đơn vị và các phòng ban.
- Tập trung xây dựng đội ngũ chuyên gia khoa học kỹ thuật và công nghệ lành nghề, chuyên nghiệp, có định hướng phát triển nghề nghiệp rõ ràng và có kế hoạch cá nhân phù hợp với sự phát triển của HPT. Kien toàn đội ngũ cán bộ kinh doanh, xây dựng đội ngũ kinh doanh giỏi nghiệp vụ, vững vàng trong mọi thử thách và có tinh thần đạo đức kinh doanh HPT.
- Xây dựng niềm tự hào là người HPT.

2.3. Về chỉ tiêu nhiệm vụ kinh tế trọng tâm và nâng cao năng lực quản trị của lãnh đạo

Niên độ tài chính HPT năm 2021 là từ ngày 1/4/2021 đến 31/03/2022.

Trước tình hình dự báo kinh tế có nhiều khó khăn, các chỉ tiêu kinh tế năm 2021 của HPT dự kiến như sau:

- HPT phấn đấu đạt kế hoạch lợi nhuận ròng trước thuế 21 tỷ VNĐ, lợi nhuận ròng sau thuế là 16,8 tỷ VNĐ, doanh số kế hoạch 950 tỷ VNĐ.
- Hoàn thiện công cụ và các ứng dụng CNTT phục vụ Ban lãnh đạo trong công tác điều hành (Dashboard), giám sát hoạt động từ xa... Tiếp tục nâng cao năng lực quản trị, kiểm soát chi phí, thực hành tiết kiệm và vận hành hiệu quả hoạt động của từng đơn vị kinh tế. Nâng cao hiệu quả quản trị dự án.

2.4. Về nhiệm vụ phát triển thị trường, khách hàng

Năm 2021, HPT tiếp tục đẩy mạnh phát triển thị trường và khách hàng với các mục tiêu chính như sau:

- Hoàn thiện và thực thi kế hoạch chăm sóc khách hàng chiến lược, thể hiện rõ sự cam kết lãnh đạo ở mức cao trong quan hệ với khách hàng chiến lược.
- Nỗ lực tìm tòi, phân tích thị trường để mở rộng phạm vi thị trường, khách hàng. Đây là một nhiệm vụ quan trọng đòi hỏi chúng ta phải hiểu rõ nhu cầu của khách hàng, cung cấp các ứng dụng và dịch vụ tiên tiến phục vụ cho lợi ích và sự phát triển của khách hàng, đòi hỏi HPT phải có năng lực cạnh tranh vượt trội để chinh phục khách hàng bằng năng lực và dịch vụ của mình. Đẩy mạnh các hoạt động phát triển khách hàng theo hướng chú trọng nhóm khách hàng là những tổ chức, doanh nghiệp nắm giữ những trọng trách của nền kinh tế, phát triển và bảo vệ tổ quốc.
- Tùy theo tình hình dịch bệnh Covid-19, cần nhắc mở rộng hoạt động tại thị trường quốc tế, tập trung đi vào chuyên sâu dịch vụ, xây dựng chiến lược hợp tác lâu dài với khách hàng ở thị trường này.

2.5. Về nhiệm vụ chuyên môn Công nghệ Dịch vụ, xây dựng sức mạnh lõi của các trung tâm kinh tế kỹ thuật

Thực hiện chiến lược chuyển đổi số, cụ thể hóa các chương trình chuyển đổi số trong nội bộ HPT và triển khai xây dựng kiến trúc khả thi chuyển đổi số cho các đối tượng khách hàng khác nhau, chú trọng mảng khách hàng chiến lược.

Tiếp tục đẩy mạnh hoạt động của các Trung tâm kinh tế, chú trọng công tác nghiệp vụ chuyên môn khoa học kỹ thuật, đầu tư mạnh mẽ cho các hướng sức mạnh lõi đã lựa chọn, đặt mục tiêu cạnh tranh ở vị trí hàng đầu (TOP 1) so với các đối thủ cạnh tranh cùng ngành. Các Trung tâm kinh tế kỹ thuật của HPT là:

- **Trung tâm Tích hợp hệ thống HSI:** Tập trung cho các hướng dịch vụ hạ tầng, quản lý hệ thống thông tin ITSM, dịch vụ quản trị cơ sở dữ liệu, dịch vụ trên nền công nghệ Microsoft.
- **Trung tâm Dịch vụ Phần mềm HAS:** Tập trung các mảng dịch vụ phần mềm như dịch vụ quản lý quy trình, tự động hóa chuyển đổi số doanh nghiệp, quản lý rủi ro, quản lý nội dung, phân tích thông minh...

- Trung tâm Dịch vụ Khách hàng HSC: Tập trung nâng cao dịch vụ cho thuê (Outsourcing), dịch vụ đảm bảo hệ thống, đảm bảo hoạt động liên tục 24/7 của khách hàng, hướng tới các dịch vụ phần mềm đặc trưng, dịch vụ điện toán đám mây...
- Trung tâm An toàn Thông tin HSE: Tập trung phát triển các giải pháp, sản phẩm và dịch vụ ATTT, thực hiện nhiệm vụ phát triển khách hàng mảng giám sát an toàn thông tin SOC...

Năm 2021 HPT cần đầu tư nghiên cứu phát triển, xây dựng các chương trình hợp tác theo các định hướng phát triển của công nghệ hiện đại, đó là:

- Các giải pháp, dịch vụ trên nền điện toán đám mây, thiết bị di động, IoT, thiết bị tự động thông minh...
- Hợp tác phát triển ứng dụng phần mềm có trọng tâm.
- Nghiên cứu phát triển quản trị và phân tích dữ liệu lớn, các ứng dụng công nghệ trên nền tảng trí tuệ nhân tạo AI.

2.6. Về mục tiêu nhiệm vụ hợp tác với các đối tác trong và ngoài nước

- HPT năm 2021 tiếp tục khẳng định mối quan hệ hợp tác với các công ty công nghệ hàng đầu thế giới, với các đối tác trong nước có năng lực, tập trung đi vào chiều sâu các giải pháp sản phẩm và dịch vụ công nghệ cao phục vụ các đối tượng khách hàng đặc thù.
- Triển khai kế hoạch hợp tác chiến lược với các đối tác quan trọng, có cam kết lãnh đạo ở mức cao, có kế hoạch đánh giá, giám sát hiệu quả hợp tác. Ban lãnh đạo phải quyết liệt hành động để đạt hiệu quả trong hợp tác nhằm nâng cao uy tín HPT, tạo điều kiện cho sự phát triển của HPT cùng đồng hành với các đối tác công nghệ hàng đầu thế giới.
- Phát triển hợp tác quốc tế với các đối tác công nghệ theo hướng chuyển giao công nghệ, cùng phát triển thị trường, phát triển thương hiệu sản phẩm công nghệ cao gắn với thương hiệu HPT.

2.7. Về nhiệm vụ xây dựng văn hóa HPT, phát triển thương hiệu và nâng cao năng lực quản trị điều hành

Trên cơ sở 26 năm hình thành nền tảng văn hóa HPT, năm 2021 tiếp tục nhiệm vụ xây dựng và phát triển văn hóa, thương hiệu HPT là làm cho từng thành viên HPT hiểu và tự hào về văn hóa HPT, nỗ lực hoàn thành các nhiệm vụ được giao, nâng cao uy tín HPT trong cộng đồng và xã hội.

- Tiếp tục phát huy, duy trì bản sắc văn hóa HPT trong mọi mặt hoạt động, xây dựng tài liệu văn hóa HPT.
- Thực hiện các nội dung tuyên truyền, quảng bá hoạt động của HPT, đẩy mạnh truyền thông trên tất cả các phương tiện truyền thông nội bộ và bên ngoài, đánh giá mức độ ảnh hưởng của truyền thông.
- Duy trì và phát huy hình ảnh thương hiệu HPT, hình ảnh của HPT là công ty có văn hóa, có bản sắc riêng “Nhân bản – Hòa hòa”, xứng đáng là công ty CNTT hàng đầu Việt Nam.

- Tổ chức các buổi chia sẻ, thảo luận về văn hóa và con người HPT.

2.8.2.8. Về nhiệm vụ công tác cổ đông và làm tốt công tác xã hội cộng đồng

- Thực hiện thông tin kịp thời các mặt hoạt động của HPT cho cổ đông, ghi nhận và cảm ơn cổ đông có những đóng góp cho sự nghiệp phát triển của HPT. Phấn đấu mức cổ tức cho cổ đông năm 2021 từ 8% đến 12% bằng tiền mặt và/hoặc cổ phiếu.
- HPT tiếp tục là thành viên tích cực có trách nhiệm với cộng đồng, với xã hội, là doanh nghiệp có đóng góp cho sự phát triển của địa phương và của cả nước.

III. MỤC TIÊU – CHIẾN LƯỢC TẦM NHÌN CỦA HPT ĐẾN NĂM 2025

Chiến lược phát triển của HPT đến 2025 dựa trên khát vọng, năng lực và tầm nhìn của HPT, trên nền tảng tư duy đổi mới sáng tạo, tiếp thu những tiến bộ và xu hướng ứng dụng công nghệ mới nhất, đón đầu nhu cầu ứng dụng của khách hàng, thị trường, và xu hướng phát triển của Việt Nam, của các Thành phố lớn như Hà Nội, Tp. Hồ Chí Minh và Đà Nẵng...

Năm 2021 chúng ta tiếp tục triển khai các nội dung của mục tiêu chiến lược HPT đến 2025 với sự đánh giá khách quan và sẵn sàng điều chỉnh cho phù hợp với các xu hướng tiến bộ của khoa học công nghệ, phù hợp với thực tiễn của HPT.

Công tác xây dựng và thực thi chiến lược phát triển của HPT đến năm 2025 phải là một chương trình có sự đóng góp công sức, trí tuệ của tập thể cán bộ nòng cốt HPT, chuẩn bị cho thế hệ trẻ tiếp bước con đường sự nghiệp của HPT.

1. Tầm nhìn, sứ mệnh

Tầm nhìn đến 2025 là tầm nhìn của HPT được kế thừa xuyên suốt trong chiều dài lịch sử phát triển của HPT, và có những khát vọng mới hướng đến trở thành một công ty công nghệ hàng đầu đó là:

“Xây dựng HPT trở thành Công ty Công nghệ hàng đầu trong các lĩnh vực giải pháp, dịch vụ CNTT - Truyền thông, Phát triển Phần mềm và Tích hợp các công nghệ tiên tiến”.

Sứ mệnh tiếp tục khẳng định là công ty công nghệ dịch vụ chuyên nghiệp, là nơi cho tài năng con người phát triển, sứ mệnh HPT hướng đến tự do và niềm tự hào Việt Nam, đó là:

“Thấu hiểu và phát triển những ứng dụng công nghệ tiên tiến cho khách hàng vì sự phồn vinh của khách hàng, của HPT và của Việt Nam”.

“HPT quyết tâm trở thành một tổ chức văn minh hiện đại có năng lực phát triển mạnh mẽ, thành công và thịnh vượng, là môi trường tự do cho nhân tài phát triển, là niềm tự hào của trí thức Việt Nam”.

2. Mục tiêu chiến lược đến 2025

01

HPT trở thành Công ty Công nghệ hàng đầu trong các lĩnh vực dịch vụ CNTT - Truyền thông, Phát triển phần mềm và Tích hợp các công nghệ tiên tiến (Top 5 công ty Tích hợp Hệ thống, Top 5 công ty Dịch vụ Phần mềm (trong một số lĩnh vực lựa chọn)).

02

VỀ KINH TẾ: HPT Là công ty hoạt động có hiệu quả kinh tế, tăng trưởng về lãi ròng. Mức trả cổ tức hàng năm từ 8% trở lên. Mức thu nhập của CBNV được cải thiện, tương xứng hoặc cao hơn so với mặt bằng thị trường.

03

CON NGƯỜI, NGUỒN LỰC: Nguồn nhân lực HPT đạt trình độ đẳng cấp khu vực ASEAN trong các lĩnh vực hoạt động. Đội ngũ cán bộ lãnh đạo quản lý tài giỏi - bản lĩnh, đội ngũ chuyên gia chuyên nghiệp - cam kết. Xây dựng đội ngũ lãnh đạo trẻ kế thừa, sẵn sàng đảm nhiệm yêu cầu lãnh đạo, quản lý doanh nghiệp.

Mục tiêu chiến lược đến

3. Chiến lược phát triển

3.1. Chiến lược con người

Với mục tiêu chiến lược nguồn lực nêu trên, HPT xây dựng và thực thi một chiến lược nhân sự theo hướng:

- Xem con người là tài sản quý giá nhất của công ty, là nhân tố quyết định thành công của doanh nghiệp, HPT xây dựng một môi trường làm việc thuận lợi nhất để mỗi thành viên HPT được tự do phát triển tài năng trên nền tảng kết nối các mục tiêu cá nhân với mục tiêu của HPT. Hệ thống quản trị doanh nghiệp chuẩn mực, minh bạch và công bằng, tạo sự gắn kết giữa các thành viên trong một tổ chức.
- Con người HPT cùng cam kết và đồng lòng vì mục tiêu chung, được chia sẻ tầm nhìn và có trách nhiệm thực hiện các kế hoạch mục tiêu, cùng đồng đội vượt qua khó khăn thách thức. Con người HPT làm việc với tinh thần làm chủ, được khuyến khích tham gia sở hữu công ty, được hưởng những khoản thưởng theo thành tích. HPT phấn đấu nâng cao đời sống vật chất, tinh thần cho CBNV.
- HPT chú trọng công tác học tập đào tạo, khuyến khích tinh thần cầu thị, tự học với phương châm "Học suốt đời". Công ty có chương trình phát triển nguồn lực theo từng lĩnh vực chuyên môn, đầu tư cho đào tạo chuyên sâu nhằm tạo ra nguồn nhân lực có sức cạnh tranh cao.



06

KHAI THÁC HẠ TẦNG CƠ SỞ HIỆU QUẢ:

Nhanh chóng đưa tòa nhà HPT tại Khu Công nghệ cao Tp.HCM vào hoạt động có hiệu quả, sẵn sàng cho giai đoạn 2 phát triển tại Khu Công nghệ cao trong thời gian sớm nhất có thể (trước năm 2025).

05

DUY TRÌ VÀ XÂY DỰNG VĂN HÓA,

THƯƠNG HIỆU HPT: Hình ảnh thương hiệu HPT là công ty dịch vụ CNTT – Truyền thông có năng lực cạnh tranh, có uy tín và bản sắc văn hóa “Nhân bản – Hòa hòa”.

04

THỊ TRƯỜNG: HPT tập trung vào đối tượng khách hàng là các cơ quan, doanh nghiệp thuộc các thành phần chủ chốt của nền kinh tế, khu vực quản lý Nhà nước, an ninh quốc phòng... Mở rộng hoạt động trong khu vực ASEAN và toàn cầu.

HPT triển khai các chương trình đào tạo các kỹ năng tương tác và các kỹ năng cá nhân.

- Con người HPT là con người có văn hóa. HPT xây dựng một chiến lược phát triển nguồn lực gắn liền với văn hóa doanh nghiệp HPT, văn hóa “Nhân bản – Hòa hòa” với các giá trị cốt lõi của HPT, với triết lý kinh doanh làm giàu chân chính vì quyền lợi của khách hàng, của HPT và của đất nước. Con người HPT là con người cầu thị, khiêm tốn và luôn luôn có ý thức đoàn kết xây dựng HPT vững mạnh.
- Chiến lược con người HPT gắn liền với sự tuân thủ các kỷ cương, đạo đức. HPT tôn trọng sự tự do cá nhân,

phát huy dân chủ trong khuôn khổ tôn trọng luật pháp và tuân thủ các quy định chung.

3.2. Chiến lược công nghệ dịch vụ

Chiến lược chung về công nghệ dịch vụ trong giai đoạn 2021 – 2025 được xác định là: Định vị năng lực hàng đầu trong các nhóm giải pháp – dịch vụ trọng tâm, sản phẩm mang thương hiệu HPT và tái cấu trúc tập trung theo hướng xây dựng năng lực số, bao gồm các định hướng cụ thể như sau:

1. Đầu tư mạnh mẽ các nguồn lực để HPT nằm trong **TOP 5 về năng lực cạnh tranh** đối với các nhóm giải pháp – dịch vụ trọng tâm sau:

- Tích hợp và tối ưu hóa quy trình kinh doanh (Business Process & Automation).
- Dịch vụ giám sát an toàn thông tin và các sản phẩm liên quan.
- Giải pháp – dịch vụ quản lý vận hành CNTT, giám sát hệ thống (ITSM, Managed Service, SmartNOC).

2. **Xây dựng sản phẩm – dịch vụ mang thương hiệu HPT thuộc TOP 5 về khách hàng** tại thị trường Việt Nam, hướng đến thị trường khu vực.

3. Tiếp tục duy trì là Đơn vị **tích hợp CNTT hàng đầu Việt Nam** đáp ứng đầy đủ về năng lực tổng thể (Hạ tầng – Quy trình vận hành – Bảo mật – Dịch vụ).

4. **Đẩy mạnh một số nền tảng hỗ trợ thực thi chiến lược chuyển đổi số** (Business Process & Automation, DevOps, Cloud & Software Defined Infrastructure).

5. **Đầu tư về nghiên cứu các hướng dịch vụ - công nghệ mới**, để chuẩn bị cho các giai đoạn phát triển tiếp theo:

- Giải pháp – công nghệ dành cho một số lĩnh vực, ngành nghề ngoài CNTT.
- Phân tích dữ liệu theo ngành hoặc lĩnh vực cụ thể; phù hợp với nhu cầu thị trường và nội lực của HPT.
- Xây dựng HPT thành đơn vị cung cấp dịch vụ trọn gói (Managed Service) hàng đầu tại thị trường Việt Nam, đặc biệt là mô hình dịch vụ End-To-End (Hạ tầng/ Dữ liệu/ Bảo mật/ Quy trình).

3.3. Chiến lược kinh doanh phát triển thị trường

- Chiến lược kinh doanh phát triển thị trường của HPT trên nền tảng triết lý kinh doanh **“Chân thành, cùng có lợi, hợp tác lâu dài vì sự phát triển của khách hàng”**. HPT thực hiện kinh doanh, cung cấp giải pháp công nghệ dịch vụ bằng tri thức kinh nghiệm của đội ngũ chuyên gia, kỹ sư chuyên nghiệp lành nghề.
- Hiểu rõ khách hàng. Duy trì và phát triển khách hàng truyền thống, khách hàng chiến lược. Xây dựng chiến lược hợp tác toàn diện và lâu dài với các khách hàng là những cơ quan, doanh nghiệp đang nắm giữ những trọng trách của nền kinh tế đất nước.
- Tập trung đầu tư phát triển thị trường trong nước, mở rộng hoạt động ra các nước trong khu vực và toàn cầu.
- Hợp tác chặt chẽ và chân thành với các đối tác trong và ngoài nước trên nền tảng cùng có lợi, vì sự phát triển của khách hàng, đem đến cho khách hàng những giải pháp, công nghệ và sản phẩm tiên tiến, tối ưu đáp ứng các yêu cầu của khách hàng.
- Quy trình quản trị kinh doanh được thực hiện theo chuẩn mực quốc tế, triển khai ứng dụng công nghệ quản trị khách hàng, đảm bảo chất lượng và bảo mật thông tin

3.4. Chiến lược đầu tư hạ tầng

- HPT luôn cố gắng chăm sóc, đầu tư cho môi trường làm việc để đảm bảo cho CBNV có điều kiện làm việc

tốt nhất nhằm phát huy tài năng, trí tuệ và hoàn thành mọi kế hoạch, nhiệm vụ.

- Hạ tầng CNTT đủ mạnh đáp ứng sự phát triển của doanh nghiệp. Hệ thống CNTT an toàn bảo mật, tuân thủ các chuẩn mực ISO 27001.
- Khai thác sử dụng hiệu quả tòa nhà văn phòng HPT tại khu Công nghệ cao Tp.HCM và các khu vực làm việc khác của HPT. Chuẩn bị sẵn sàng cho giai đoạn 2 xây dựng và phát triển tại khu Công nghệ cao Tp.HCM.

3.5. Chiến lược phát huy bản sắc văn hóa

- Khẳng định sự thành công của HPT phải dựa trên nền tảng văn hóa và tri thức. HPT xây dựng nền văn hóa nhân bản, kiên định với sứ mệnh, tầm nhìn và các giá trị cốt lõi, triết lý kinh doanh đã lựa chọn và được dày công vun đắp trong suốt chiều dài lịch sử phát triển của mình.
- xây dựng môi trường làm việc văn minh hiện đại và xây dựng con người HPT có nhân cách, có đạo đức và bản lĩnh. Đây là công việc phải được duy trì thường xuyên, gắn kết với các mặt hoạt động của HPT, thể hiện trong các nguyên tắc quản trị doanh nghiệp, các quy định được chia sẻ và cùng đồng thuận vì mục tiêu chung của HPT và cũng vì quyền lợi của từng cá nhân con người HPT.
- Chiến lược phát huy bản sắc văn hóa HPT là công tác truyền thông cả ở bên trong lẫn bên ngoài, là nhiệm vụ xây dựng hình ảnh thương hiệu doanh nghiệp HPT có uy tín với khách hàng, đối tác, có trách nhiệm với xã hội cộng đồng, với đất nước và là mái nhà thân thiết, là chỗ dựa của CBNV HPT.

4. Nền tảng thực thi chiến lược

Một chặng đường mới, một tương lai rộng mở cho HPT sau 26 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:

- Sự kiên định của tập thể Ban lãnh đạo và CBNV HPT trên con đường chuyên nghiệp hóa cung cấp các giải pháp, dịch vụ CNTT – Truyền thông và phát triển phần mềm và tích hợp các công nghệ tiên tiến. Là tầm nhìn chiến lược đến năm 2025.
- Môi trường kinh tế xã hội Việt Nam là một môi trường năng động, ổn định chính trị, tiềm năng phát triển lớn mạnh về kinh tế là xu thế. Thị trường luôn luôn có cơ hội dành cho HPT và cho những công ty biết hành động nhanh chóng, đúng đắn, có năng lực kinh tế kỹ thuật, năng lực quản trị để thực thi nhiệm vụ đặt ra.
- HPT có một nền tảng phát triển bền vững bởi HPT có được sự tin nhiệm của khách hàng, 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, quốc phòng của

đất nước. Tương lai của khách hàng cũng chính là tương lai của HPT.

- 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 và an ninh tài chính vững vàng luôn sẵn sàng đáp ứng cho nhu cầu phát triển tiếp theo của HPT.
- HPT tiến bước vào tương lai trong sự hợp tác toàn diện với các công ty Công nghệ 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.
- Đội ngũ con người HPT là nhân tố quyết định cho hành trang bước vào tương lai. Ngày hôm nay, các CBNV 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 kiên trì 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.

- 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 LÃNH ĐẠO

Tập thể Ban Lãnh đạo công ty HPT cam kết:

- Tận tâm, tận lực vượt qua khó khăn thách thức, phấn đấu hoàn thành thắng lợi các kế hoạch, mục tiêu nhiệm vụ năm 2021 và định hướng chiến lược công ty HPT đến năm 2025.
- 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 trao đổi, học tập nâng cao nghiệp vụ quản lý và chuyên môn, nâng cao và gìn giữ bản sắc văn hóa HPT.
- Tận tụy với khách hàng, chân thành với đối tác, sâu sát với công việc, chăm nom tới nhân viên.

**“Vượt khó – Sáng tạo –
Quyết liệt - Hành động”**

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CHUNG NĂM 2021

ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TOÀN CÔNG TY NĂM 2021

Kế hoạch hoạt động năm 2021 của công ty HPT do Ban Điều hành xây dựng dựa trên các định hướng chiến lược của HPT từ năm 2021 – 2025 mà Hội đồng Quản trị (HĐQT) đã đề ra trong Báo cáo Đại hội Cổ đông năm 2019. Tại thời điểm lập kế hoạch năm 2021 (tức khoảng cuối năm 2019), công ty HPT (cũng như tất cả các doanh nghiệp khác) không có bất kỳ hình dung hay đoán trước được sự diễn biến của đại dịch COVID-19 cùng với sự tác động của nó đến xã hội, việc kinh doanh và cuộc sống. Vì vậy, dù đã kịp thời điều chỉnh các chỉ tiêu hoạt động năm 2021 tại thời điểm báo cáo Đại hội Cổ đông (vào tháng 4 năm 2021) nhưng trên thực tế hoạt động công ty cũng gặp nhiều khó khăn dẫn đến chưa hoàn thành đúng các chỉ tiêu kinh tế năm 2021 đã đặt ra.

Đánh giá một cách khách quan, tác động của đại dịch COVID-19 mang lại cả 02 mặt: tích cực và khó khăn. Về mặt tích cực, các doanh nghiệp/ tổ chức nhận thức được tầm quan trọng của việc ứng dụng công nghệ nói chung và công nghệ thông tin (CNTT) nói riêng để điều chỉnh, thay đổi cách quản trị, phương thức kinh doanh, phương thức làm việc,... dẫn đến nhu cầu đầu tư về CNTT có gia tăng (xét trên quy mô về chiều rộng), xu thế này cũng kéo theo sự gia tăng các nhu cầu liên quan như an toàn thông tin (ATTT), phần mềm,... Bên cạnh đó, cũng là sự trùng hợp với định hướng của HPT, xu hướng Chuyển đổi số (CĐS) được đưa lên thành trào lưu và chủ đề nóng trong điều hành của nhà nước, xu thế chủ đạo trong ứng dụng CNTT của các tổ chức, doanh nghiệp. Với việc chọn định hướng CĐS là định hướng chính xuyên suốt trong hoạt động HPT năm 2021, sự trùng hợp này đã giúp công ty có nhiều thuận lợi trong công tác chuyên môn và kinh doanh. Tuy nhiên, khó khăn cũng rất rõ, trong đó 02 khó khăn lớn là: thứ nhất, sự ảnh hưởng dây chuyền của nền kinh tế nên nhiều ngành, nhiều doanh nghiệp gặp khó trong đại dịch cũng là khách hàng của HPT dẫn đến việc sụt giảm doanh thu; thứ hai, cạnh tranh gay gắt và khốc liệt hơn bao giờ hết vì doanh nghiệp cùng ngành cũng phải giành giật nhau thị phần bị co hẹp, doanh nghiệp ngoài ngành cũng lấn sân sang lĩnh vực kinh doanh CNTT (vì ngành CNTT ít bị ảnh hưởng trực tiếp).

Một vấn đề cũng lần đầu tiên điều chỉnh trong hoạt động công ty là việc đổi niên độ tài chính từ 1 tháng 1 đến 31 tháng 12 hàng năm sang 1 tháng 4 đến 31 tháng 3 hàng năm. Vì năm 2021 là năm đầu tiên nên chu kỳ hoạt động năm 2021 của HPT là 15 tháng (từ 1 tháng 1 năm 2021 đến 31 tháng 3 năm 2021) trong đó có 02 Quý 1 năm lịch (tháng 1 – tháng 3) mà thông thường Quý này các hoạt động kinh tế của công ty có chỉ tiêu thấp do đặc thù của thị trường (rơi vào thời điểm đầu năm, Tết âm lịch).

Trong bối cảnh đó, việc điều hành công ty trong năm 2021 thật sự có nhiều việc chưa từng có tiền lệ (ví dụ thời điểm tháng 4/2021 khi toàn quốc giãn cách theo chỉ thị 16 của chính phủ), chưa từng có cùng lúc nhiều khó khăn, đặc thù. Vì vậy, Ban Điều hành đã phối hợp thường xuyên hơn với HĐQT, phối hợp chặt chẽ (gần như là hàng ngày) trong công tác quản trị, điều hành chung, linh động và linh hoạt điều chỉnh các hoạt động, các biện pháp vừa phòng chống dịch, hạn chế rủi ro xảy ra ở công ty vừa đảm bảo các công tác (nhất là các công tác với khách hàng) không bị gián đoạn, vẫn đảm bảo thực thi các mục tiêu, định hướng năm 2021 đã đặt ra mà không có bất kỳ sự điều chỉnh (giảm) nào. Với sự nỗ lực đó, những nét chính trong kết quả hoạt động chung là:

- Toàn công ty đã an toàn vượt qua đại dịch COVID-19 trong năm 2021 và duy trì hoạt động kinh doanh có lãi.
- Chỉ tiêu kinh tế: doanh thu đạt 83.4% so với kế hoạch, giảm 4.8% so với năm 2019, tuy nhiên lãi ròng sau thuế đạt 102% kế hoạch và giảm 13.4% so với năm 2019.
- Thực hiện định hướng chuyển đổi số theo như và vượt các nội dung đã đặt ra (xem phần chi tiết bên dưới).
- Đẩy mạnh việc gia tăng tài sản sở hữu trí tuệ (SHTT) của công ty: năm 2021 đã đăng ký SHTT cho 06 giải pháp và 1 nhãn hiệu độc quyền.
- Xây dựng quy chế đầu tư để đẩy mạnh, khuyến khích tinh thần sáng tạo, mạnh dạn triển khai các sản phẩm, giải pháp do HPT làm chủ hoặc phối hợp làm chủ công nghệ nhằm tăng năng lực cạnh tranh, mở rộng thị trường, khách hàng mới: gần như mỗi Trung tâm đều có định hướng về sản phẩm, giải pháp tự phát triển. Năm 2021 đã có những sản phẩm đã thương mại hoá được như: SAALEM của HAS, Tool DBA của HSI và một số sản phẩm giải pháp chuẩn bị thương mại hoá năm 2021. Đây là một hướng đi mới của HPT và được kỳ vọng về dài hạn là hướng đi tạo sự đột phá và phát triển bền vững cho công ty.
- Bổ sung, mở rộng các biện pháp marketing, tiếp cận khách hàng, định hướng mở rộng thị trường: chính vì khó khăn bởi đại dịch, công ty đã kịp thời bổ sung các phương thức để gia tăng cơ hội tiếp cận khách hàng như: ứng dụng digital marketing; xây dựng các trang giới thiệu riêng từng giải pháp (landing page) như: rpaviet.vn; wms.hptservices.vn,...
- Giữ vững các giải thưởng, danh hiệu do các đối tác, cơ quan quản lý Nhà nước, Hiệp hội ngành nghề ghi nhận và trao tặng.
- Trên từng mảng hoạt động, các công việc đã thực hiện và kết quả tóm tắt là:

1. HPT với Chuyển đổi số năm 2020:

Từ khoảng cuối năm 2019, HPT đã bắt đầu nghiên cứu, tìm hiểu về xu hướng chuyển đổi số và chọn định hướng “Chuyển đổi số” là chương trình hành động chính cho năm 2020.

Việc lựa chọn định hướng Chuyển đổi số tại thời điểm đó của công ty xuất phát từ 02 vấn đề rất cơ bản:

- Đánh giá xu thế của công nghệ và công nghệ thông tin (CNTT), của ứng dụng công nghệ và CNTT là gì trong thời gian tới? Năm 2019 có nhiều xu hướng được cổ súy như chuyển đổi số, ứng dụng cách mạng công nghiệp lần thứ 4,...
- Với sự đầu tư, bổ sung định hướng hoạt động từ những năm trước đó, HPT không chỉ có thế mạnh trong lĩnh vực hạ tầng, hệ thống mà còn nhiều lĩnh vực khác nên cần phải tái định vị lại một cách có hệ thống năng lực của mình trong việc cung cấp giải pháp/ dịch vụ cho khách hàng sao cho cụ thể, đầy đủ, rõ ràng, thống nhất trong các nội dung liên quan đến marketing, giới thiệu năng lực và quan trọng nhất là có khung tham chiếu cho việc phát triển năng lực cốt lõi của công ty.

Trên cơ sở kinh nghiệm trong ngành CNTT và đánh giá các xu hướng qua việc nghiên cứu, tìm hiểu, học tập từ nhiều nguồn thông tin khác nhau, HPT đã chọn Chuyển đổi số (mà tại thời điểm cuối năm 2019) là khung định hướng nhằm giải quyết 02 vấn đề nêu trên.

Một cách tình cờ và may mắn, bước sang năm 2020, Chuyển đổi số trở thành một trào lưu, xu thế nóng được chính phủ, các cơ quan quản lý nhà nước nêu bật như là một xu thế sống còn của các tổ chức, doanh nghiệp trong việc đổi mới, sáng tạo và chuyển biến. Bên cạnh đó, việc xuất hiện và ảnh hưởng của đại dịch COVID lần đầu tiên diễn ra trong lịch sử loài người càng thúc đẩy nhu cầu và tác động đến nhận thức của mọi tầng lớp về vấn đề Chuyển đổi số.

Đối với HPT, trong bối cảnh đó, Chuyển đổi số là định hướng không chỉ nhằm để giải quyết 02 vấn đề nêu trên mà còn là sự lựa chọn tất yếu phù hợp với xu thế chung, là định hướng để giải quyết những khó khăn về thị trường, khách hàng do đại dịch, là nhu cầu để nâng cao hiệu quả quản trị nội bộ trong hình thức làm việc mới, chưa từng có tiền lệ.

Những việc quan trọng về Chuyển đổi số mà HPT đã triển khai thực hiện trong năm 2020 là:

- » Hệ thống hóa thống nhất toàn công ty về mô hình tiếp cận chuyển đổi số: HPT chọn mô hình gọi tắt là 05 trụ cột – 03 mục tiêu để làm khung tiếp cận chuyển đổi số thống nhất cho toàn bộ hoạt động của mình, cụ thể là: 05 trụ cột để xây dựng năng lực số (digital capabilities) là: Văn hoá – Chiến lược số; Tương tác khách hàng; Số hoá quy trình; Công nghệ và Dữ liệu – Phân tích dữ liệu. Năng lực số sẽ là nền tảng để thực hiện 03 mục tiêu (building block) của quá trình Chuyển đổi số: (Tăng) Trải nghiệm khách hàng; (Tối ưu) Quy trình và đổi mới; (Thay đổi) Mô hình kinh doanh. Năng lực HPT có thể tóm tắt ngắn gọn: HPT cung cấp các giải pháp/dịch vụ để khách hàng xây

dựng năng lực số (05 trụ cột) trong tiến trình chuyển đổi số. Toàn bộ tài liệu marketing của công ty đã được điều chỉnh, sửa đổi theo mô hình tiếp cận này.

- » Hệ thống định hướng hoạt động công ty theo cách tiếp cận Chuyển đổi số: năm 2020, Ban Điều hành đã thực hiện 02 tài liệu quan trọng: “Hệ thống hoá các chiến lược của HPT”: từ chiến lược HPT từ 2020 – 2025 mà HĐQT đã đề ra đến việc thực thi của Ban Điều hành; “Định hình định hướng kinh doanh của HPT”: hệ thống hoá các mô hình kinh doanh hiện tại và vạch ra những định hướng mô hình kinh doanh của HPT trong thời gian tới.
- » Chọn lựa các công nghệ nền tảng cho định hướng hoạt động chuyên môn của HPT: HPT chọn 06 định hướng công nghệ làm nền tảng cho việc xây dựng, phát triển, bổ sung năng lực chuyên môn (về giải pháp/ dịch vụ): quy trình và tự động hoá; Tích hợp và đảm bảo hạ tầng; An toàn an ninh thông tin; Nhận dạng (trong đó có AI); Phân tích dữ liệu; IoT. Đây là 06 định hướng công nghệ lõi để không chỉ là việc tìm kiếm, phát triển các đối tác (để hợp tác) có giải pháp, sản phẩm phù hợp mà còn cho việc phát triển các giải pháp mà HPT làm chủ công nghệ; giúp tạo ra năng lực cạnh tranh chuyên sâu hơn và mở rộng thị trường.
- » Ứng dụng các năng lực số để tăng cường quản trị hiệu quả hơn, thích nghi với các hình thức làm việc mới do yêu cầu phòng chống dịch: ngay từ đầu năm 2020 HPT đã có thể làm việc online 100% (tất nhiên điều này không có nghĩa là 100% làm việc tại nhà – WFH vì HPT là doanh nghiệp dịch vụ nên vẫn phải có mặt tại văn phòng, tại các địa điểm của khách hàng); HPT tự phát triển ứng dụng trên di động (HPT MobileApp) để quản trị công việc chi tiết nhằm hướng đến nâng cao hiệu quả và tiêu chuẩn hóa hiệu quả công việc cũng như là một công cụ duy nhất để CBNV truy cập vào các ứng dụng quản trị và các tiện ích (phần mềm) khác của công ty. Đó là 02 trong số khoảng trên dưới 10 nội dung (mà được gọi là các dự án Chuyển đổi số nội bộ) mà HPT đã triển khai trong năm 2020, có thể kể đến như: SMS Branding; số hoá hợp đồng; E-learning; Dashboard quản trị; cổng thông tin, trang tin (landing page) riêng cho các giải pháp; khu Trải nghiệm khách hàng; xây dựng mới hệ thống Contact Center; ứng dụng công cụ (phần mềm) digital marketing,...
- » Việc thực thi định hướng, triển khai từng “dự án” chuyển đổi số phải đi cùng mục tiêu rất quan trọng là việc tạo ra dữ liệu để đo lường và phân tích. Năm 2020 đã bắt đầu công việc này bằng việc tích hợp dữ liệu tài chính, nhân sự đa chiều để hiển thị báo cáo dành cho lãnh đạo (dashboard).

Với những nhóm công việc quan trọng như trên, việc chuyển đổi số của HPT theo mô hình tiếp cận 03 mục tiêu đã đạt được một số kết quả như sau:

- » Mục tiêu: “Tăng trải nghiệm khách hàng”: khu trải nghiệm giải pháp đã tổ chức giới thiệu một số buổi cho nội bộ và cho các nhóm khách hàng riêng lẻ (do

ảnh hưởng dịch COVID nên hoạt động này không duy trì được thường xuyên); SMS Branding (HPT) đã chuyển lời chúc mừng vào các dịp Lễ, Tết,... đến các khách hàng quan trọng; một số trang chuyên đề giải pháp như: rpaviet.vn; wms.hptservices.vn,... đã được xây dựng và góp phần việc giới thiệu trực quan giải pháp chuyên sâu cho khách hàng.

- » Mục tiêu: “Quy trình và đổi mới”: Đổi mới hệ thống Contact Center để phục vụ cho quy trình dịch vụ chuyên nghiệp và phân tích mức độ hài lòng của khách hàng; quản trị công việc và hiệu quả làm việc bằng ứng dụng HPT MobileApp lần đầu tiên được đưa vào áp dụng cho công ty; nghiên cứu và chuẩn bị các bước triển khai mô hình cải tiến chất lượng và hiệu quả Lean Six Sigma: ngày trong tháng 3 đã chọn hợp tác với Viện Năng suất (Bộ Khoa học Công nghệ) về vấn đề này.
- » Mục tiêu: “Mô hình kinh doanh”: đưa giải pháp Mobio về Digital Marketing vào ứng dụng cho việc giới thiệu các giải pháp phần mềm, nhất là robotic automation (RPA) triển khai khoảng 10 chiến dịch marketing, mặc dù kết quả thu được còn hạn chế nhưng là một bước chuyển quan trọng cho HPT trong phương pháp marketing; chuẩn bị các mô hình kinh doanh “ngành vụ theo yêu cầu – ABPO (Automation Business Process Outsourcing); từng Trung tâm đều có định hướng xây dựng giải pháp do HPT làm chủ công nghệ như: SALEM (HAS); SmartNOC, CSEP (HSI); SCS (HSC); H-SOC (HSE),...

2. Thực hiện nhiệm vụ kinh tế:

Như trên đã phân tích, do sự tác động của đại dịch COVID-19 và những khó khăn khác, năm 2020 HPT chưa hoàn thành 100% chỉ tiêu đã được Đại hội đồng Cổ đông thông qua (cụ thể lãi ròng trước thuế đạt khoảng 96.4% kế hoạch). Để có thể duy trì và đảm bảo hoạt động có lãi của công ty trước những khó khăn khách quan của tình hình năm 2020, một số công tác quan trọng mà Ban Điều hành đã thực hiện trong hoạt động kinh doanh là:

- Điều chỉnh linh hoạt các hoạt động kinh doanh, các phương thức tiếp cận khách hàng theo tình hình của dịch bệnh: với đặc thù 100% hoạt động là B2B và thông qua việc thực hiện các dự án theo thủ tục mua sắm, đấu thầu nên hoạt động kinh doanh của HPT phụ thuộc rất nhiều vào việc gặp gỡ, trao đổi, tổ chức các sự kiện giới thiệu giải pháp, dịch vụ trực tiếp với đối tác và khách hàng. Trước những tình hình rất đặc biệt của năm 2020, HPT đã điều chỉnh các hình thức gặp gỡ, giới thiệu, trao đổi với khách hàng (trực tiếp lẫn online), có những sự kiện online lần đầu tiên tổ chức cũng đã thu hút được số lượng đáng kể khách hàng (hàng trăm), linh hoạt điều hành cách thức của đội ngũ kinh doanh, đội ngũ quản trị (làm thầu, quản trị dự án,...) thông qua công cụ HPT MobileApp, CRM, dự phòng các tình huống nơi làm việc bị phong tỏa,... Vì vậy, về cơ bản, hoạt động kinh doanh được duy trì liên tục, theo sát thực tế và kiểm soát, giám sát liên tục trong suốt cả năm.
- Đẩy mạnh các hoạt động marketing theo định hướng CDS: bên cạnh tài liệu giới thiệu năng lực công ty được đổi mới theo định hướng CDS, công ty cũng xây dựng các tài liệu điều chỉnh cho từng ngành để có thể tiếp cận các khách hàng trong những lĩnh vực một cách phù hợp. Năm 2020, HPT đã trình bày cho các ngân hàng, công ty điện lực theo nội dung này và kết quả mang lại khá tốt: hình thành các dự án cụ thể với khách hàng trong các lĩnh vực này.
- Phối hợp với các đối tác có các giải pháp chuyên ngành: với định hướng CDS, việc hiểu biết về nghiệp vụ nói chung và giải quyết cụ thể từng vấn đề nghiệp vụ bằng công nghệ số nói riêng là xu hướng bắt buộc (đối với các doanh nghiệp dịch vụ công nghệ như HPT). Vì vậy, trong định hướng hoạt động kinh doanh của HPT, đây là công tác quan trọng và cần được duy trì liên tục, có chọn lọc như là một sự bổ sung cần thiết bên cạnh tri thức về công nghệ. Trong năm 2020, công ty đã tiếp tục việc phát triển hợp tác với các đối tác có giải pháp chuyên ngành như: sản xuất (iFactory), quản lý kho (HighJump - giờ là Köber, TK Solution). Mặc dù chưa có hợp đồng được ký kết trong năm 2020 từ các giải pháp này nhưng cũng đã có những cơ hội cụ thể và quan trọng là định hướng này góp phần vào việc phát triển thương hiệu HPT cũng như là cơ sở để bổ sung vào các mô hình kinh doanh mới của công ty.
- Tập trung phát triển các dự án giải pháp, dịch vụ: tiếp tục các công tác theo định hướng này từ những năm trước, các TT và phòng Kinh doanh Giải pháp Đối tác Phần mềm (HIS) như đã nêu rõ trong báo cáo 2019: Trung tâm Tích hợp Hệ thống (HSI) (xác định tập trung vào 06 mảng chuyên môn chuyên sâu) để cải thiện năng lực cạnh tranh phục vụ cho hoạt động kinh doanh; Trung tâm Dịch vụ Khách hàng (HSC): mảng phát triển phần mềm; Trung tâm HAS tiếp tục các giải pháp phần mềm thế mạnh, mở rộng sang lĩnh vực sản xuất (1 dự án); Trung tâm HSE với H-SOC đã tạo ra nhiều cơ hội đột phá cho năm 2021, đặc biệt là với các khách hàng chiến lược của HPT; phòng HIS với giải pháp RPA, chuẩn bị cho mô hình kinh doanh ABPO.
- Khai thác các nhu cầu nảy sinh nhiều trong quá trình chuyển đổi số, đặc biệt về hạ tầng, về an toàn thông tin, về chuẩn hoá quy trình: không thể phủ nhận rằng đại dịch COVID gây ra rất nhiều khó khăn, ảnh hưởng nghiêm trọng đến doanh nghiệp và cuộc sống nhưng cũng tạo ra những cơ hội, nhu cầu mới hoặc gia tăng tính cấp thiết việc ứng dụng một số vấn đề công nghệ. CDS cũng là một xu hướng tạo ra những thuận lợi mới. Trong đó, trong năm 2020, với HPT những thuận lợi này cụ thể hoá qua việc nhận được nhiều cơ hội trong các mảng như hạ tầng cao cấp; số hoá và tự động hoá quy trình và nhất là an toàn thông tin (về đánh giá an toàn, về dịch vụ trọn gói), ước tính các cơ hội trong các mảng này gia tăng khoảng hơn 50% so với năm 2019.
- Áp dụng phương pháp phân loại cơ hội khả thi của các dự án để có biện pháp cụ thể nhằm giảm thiểu các dự báo sai lệch quá nhiều so với thực tế: trước những vấn

để khó khăn do tính không ổn định của thị trường và sự cạnh tranh gay gắt, khốc liệt, HPT đã tăng cường hiệu quả của việc giám sát các cơ hội kinh doanh bằng việc định lượng tính khả thi qua 6 tiêu chí rõ ràng và được áp dụng thống nhất trong toàn hệ thống. Các cơ hội kinh doanh (căn cứ vào 6 tiêu chí) được xếp vào 03 mức: hoàn toàn khả thi, khả thi nhưng chưa chắc về tiến độ và không chắc chắn có kết quả. Với việc phân loại và đánh giá này, công tác giám sát thực thi các kế hoạch kinh doanh được lượng hoá và thuận lợi trong việc phân tích và đưa ra các biện pháp để khắc phục.

Về kinh tế (các số liệu so với năm 2019): doanh thu giảm gần 5%, tổng chi phí tăng hơn 4% (trong đó do bắt đầu khấu hao toà nhà HPT tại Khu Công nghệ cao và việc xây dựng sửa chữa, chi phí thuê mặt bằng, chi phí công tác, marketing giảm mạnh do việc hạn chế hoạt động trong tình hình dịch), chi phí lãi vay giảm khoảng 5%. Lãi gộp giảm khoảng 2% và lợi nhuận trước thuế giảm khoảng 18%.

3. Thực hiện chủ đề hành động của năm:

Năm 2020, Hội đồng Quản trị tiếp tục giữ chủ đề hành động của năm như năm 2019: “Đổi mới – Sáng tạo – Quyết liệt – Hành động”. Với việc xác định và triển khai nhiều công tác quản trị trong định hướng CDS, nhiều hành động cụ thể cho việc “Quyết liệt” trong điều hành, quản trị công ty đã được thực hiện: đưa vào ứng dụng HPT MobileApp, công tác giám sát kế hoạch kinh doanh theo tiêu chí, phân công trách nhiệm Ban Tổng Giám đốc theo các cụm công việc và đơn vị, duy trì các hoạt động họp, trao đổi nội bộ gấp vài lần so với năm 2019. Hoạt động “Đổi mới – Sáng tạo” tiếp tục có nhiều kết quả khác biệt, trong đó phải kể đến 02 kết quả quan trọng:

- HPT nhận được 6 bằng chứng nhận SHTT và 1 nhãn hiệu độc quyền: Nhãn hiệu Smartproperty (cho các nhóm sản phẩm thiết bị điện, phần mềm IoT); phần mềm kiểm soát - giám sát các hành vi mạng và phát hiện - ngăn chặn các mã độc lây nhiễm/ cuộc tấn công APT (bộ giải pháp HCriffin); phần mềm thu thập nhật ký từ mọi thiết bị trong hệ thống và phân tích mức độ an ninh (bộ giải pháp HCapollo); phần mềm quản lý tài sản doanh nghiệp (HPT CSEP); phần mềm đồng bộ các đối tượng trong hệ thống database MS SQL Server (Tool support DBA); phần mềm số hóa quy trình nghiệp vụ khởi tạo khoản vay (giải pháp HPT SAALEM và HPT SAALOP); phần mềm tự động thu thập và phân tích dấu hiệu bất thường trên máy chủ (bộ công cụ HPT Mavex).
- Các Trung tâm: HAS, HSI, HSC, HSE đều có kế hoạch xây dựng sản phẩm cho đội ngũ HPT phát triển và/hoặc làm chủ công nghệ.

4. Hoạt động nghiên cứu – Phát triển và công tác Quản lý – Phát triển đối tác:

Hoạt động nghiên cứu phát triển trong năm 2020 được cụ thể hoá bằng một số công tác liên quan đã đề cập bên trên tại từng Trung tâm. Ngoài ra, Ban Lãnh đạo cũng trực tiếp tham gia vào một số công tác nghiên cứu để tiếp tục cụ thể hoá các nội dung chuyên môn như: giải pháp phần mềm

dành cho quản lý dự án Khoa học – Công nghệ; giải pháp trong mảng IoT.

Công tác quản lý hoạt động hợp tác với Đối tác tiếp tục được phòng Quan hệ Đối tác thực hiện đúng nhiệm vụ và mục tiêu. Với việc đưa vào vận hành Cổng thông tin đối tác dành cho nội bộ, việc tra cứu, khai thác các thông tin liên quan đến đối tác của đội ngũ quản lý, kinh doanh, kỹ thuật được thuận tiện và đầy đủ. Các chương trình làm việc với các đối tác quan trọng thông qua kênh đối tác đã giúp cho quan hệ hợp tác với các hãng có những đóng góp quan trọng vào kết quả kinh doanh chung, có thể kể đến như: IBM, Microsoft, Dell/EMC, ...

5. Phát triển năng lực chuyên môn Giải pháp – Dịch vụ:

Sau khi phát triển thêm 02 đơn vị chuyên môn, kinh tế trong năm 2019, hiện tại, HPT có 04 Trung tâm: Tích hợp Hệ thống (HSI), Giải pháp và Dịch vụ Phần mềm (HAS), Dịch vụ Khách hàng (HSC), An toàn Thông tin (HSE) và phòng Kinh doanh Giải pháp Đối tác phần mềm (HIS). Như đã trình bày trong báo cáo các năm trước, cả 05 đơn vị đều được định hướng vào các thế mạnh chuyên môn cụ thể, tiếp tục phát huy những kết quả trong việc tạo năng lực cạnh tranh khác biệt về Giải pháp và Dịch vụ nên dù chưa hoàn thành các mục tiêu kinh tế, tất cả các đơn vị đều giữ vững các năng lực chuyên môn của mình cũng như phát triển mới, cụ thể là:

- Trung tâm HAS tiếp tục được đối tác (IBM) và khách hàng nhìn nhận là dẫn đầu trong năng lực tư vấn, triển khai về DBA (Digital Business Automation); một trong 05 trụ cột xây dựng năng lực số cho tiến trình CDS. Năm 2020, HAS đã bắt đầu mở rộng năng lực về DBA sang lĩnh vực sản xuất. Việc tư vấn và triển khai DBA gắn rất chặt với nghiệp vụ (business domain) của khách hàng nên việc mở rộng thị trường của giải pháp này đòi hỏi sự đầu tư không chỉ là công nghệ mà còn là hiểu biết rất sâu về nghiệp vụ và quy trình hoạt động của khách hàng. Mảng giải pháp IAM (quản lý định danh) cũng có hợp đồng trong năm 2020. Mảng quản trị chống gian lận (fraud management) tập trung vào việc triển khai dự án quan trọng đang có. HAS còn mở rộng giải pháp đặc thù của lĩnh vực cho thuê tài chính (leasing) trên cơ sở triển khai thành công dự án cho 1 khách hàng. Đặc biệt, giải pháp quản lý khoản vay tự động SAALEM do HAS tự phát triển trên nền BPM của IBM đã có khách hàng là 1 trong những ngân hàng hàng đầu Việt Nam.
- Trung tâm HSE: HSOC đã được đưa vào vận hành, kết nối với NCSC (Trung tâm Giám sát an toàn không gian mạng quốc gia). HSOC với mục tiêu về số lượng là 100 khách hàng, về chất lượng là nền tảng công nghệ toàn diện, đầy đủ, thông minh để cung cấp dịch vụ giám sát an toàn thông tin cho khách hàng. Năm 2020, HSOC đã có khoảng 10 khách hàng có sử dụng dịch vụ và đặc biệt là góp phần vào việc tạo ra năng lực vượt trội cho HSE nói riêng và HPT nói chung trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ trọn gói về an toàn thông tin, các giải pháp an toàn thông tin cần có hệ thống giám sát (giải pháp SOAR), HSE cũng tự phát triển các công cụ phục vụ cho việc cung cấp các dịch vụ cho khách hàng (xem mục 3 bên trên).

- Trung tâm HSI: năm 2020, HSI tập trung vào các giải pháp hạ tầng cao cấp, giải pháp tiên tiến về mạng (SDWAN,...), giải pháp và dịch vụ liên quan đến sản phẩm Microsoft (trong đó phần dịch vụ là mảng hoạt động chuyên môn lần đầu tiên đem lại hiệu quả kinh tế vượt trội), mảng quản trị phát triển phần mềm (devop) cũng có dự án đầu tiên. HSI cũng mạnh dạn phát triển các giải pháp riêng trên cơ sở làm chủ công nghệ: IoT, SmartNOC, CSEP (quản lý tài sản toàn diện)... được kỳ vọng sẽ góp phần gia tăng hiệu quả hoạt động của HSI trong những năm sắp tới.
- Trung tâm HSC: ngoài các thế mạnh về dịch vụ truyền thống tiếp tục được duy trì tốt (IT outsourcing, đảm bảo vận hành hạ tầng CNTT,...) năm 2020, HSC cũng tập trung nhiều hơn cho mảng phát triển phần mềm và giải pháp phần mềm: đầu tư phát triển giải pháp truy xuất và xác thực nguồn gốc (SCS), giải pháp quản lý kho vận (từ năm 2019),... Các giải pháp phần mềm (nhỏ, gọn) đóng gói cho khách hàng mảng FMCG, mảng giáo dục, nhà nước (quản lý đề tài, dự án khoa học công nghệ).
- Phòng HIS: dù còn non trẻ và nguồn lực mỏng, phòng đã mạnh dạn phát triển các hình thức kinh doanh mới cho các giải pháp về tự động hoá (RPA): tiên phong sử dụng công cụ digital marketing, xây dựng các trang giới thiệu giải pháp (landing page): rpviet.vn... Phòng cũng tham gia vào các dự án đặc thù như kiến trúc chính quyền điện tử, mã nguồn mở, lập trình ít và không viết mã (low code, no code), xây dựng mô hình kinh doanh cho dịch vụ thuê ngoài nghiệp vụ tự động (ABPO).

6. Công tác Phát triển thị trường

Tiếp tục ứng dụng CRM trong công tác quản trị khách hàng, dự báo kết quả kinh doanh, cập nhật các hoạt động có liên quan trong từng khách hàng, chuẩn hoá dữ liệu cho việc phân tích hoạt động công ty chung (dashboard). Ngoài cách thức marketing truyền thống, năm 2020 cũng hình thành định hình về việc triển khai digital marketing và áp dụng bước đầu ở phòng HIS. Ngoài phương thức truyền thống phát triển thị trường như báo cáo 2019 đã trình bày, một trong những bổ sung quan trọng trong định hướng phát triển thị trường là sự chuẩn bị cho việc tăng số lượng khách hàng của HPT đạt giá trị thách thức là 1.000 (doanh nghiệp, tổ chức). Để chuẩn bị cho công việc này, năm 2020, một loạt các công tác đã bắt đầu triển khai như: thay đổi toàn bộ hệ thống Contact Center (hướng đến áp dụng bot và AI), mở rộng ứng dụng CRM và digital marketing như đã trình bày, thí điểm các chiến dịch telesales tại HSI và HSC, chuẩn bị các giải pháp dịch vụ gọn, hiệu quả cho doanh nghiệp vừa và nhỏ, chuẩn bị các công cụ cho mô hình kinh doanh mới....

Về nguồn lực, tiếp tục sắp xếp, bổ sung đội ngũ kinh doanh ở tất cả các Trung tâm và các bộ phận liên quan để phát triển đối tác, phát triển khách hàng với các kế hoạch, mục tiêu cụ thể. Năm 2020, lần đầu tiên, HSE triển khai việc chính thức hoá các đối tác kinh doanh tại các thị trường tỉnh ngoài Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh để hỗ trợ việc phát triển kinh doanh, chăm sóc khách hàng.

Một số kết quả tóm tắt về phát triển khách hàng, thị trường:

- Số lượng khách hàng tăng hơn 6%, tiếp tục duy trì tỉ lệ tăng trưởng khách hàng mới ở mức cao với hơn 70 khách hàng (xấp xỉ về số lượng với năm 2019). Tuy nhiên, một số khách hàng lớn năm 2019, trong năm 2020 không có hợp đồng mới (năm 2020 số khách hàng chiến lược chiếm 12%, giảm khoảng 18 điểm %) vì nhiều nguyên nhân.
- Các preferred partners không thay đổi so với năm 2019 (DBA, RPA (IBM), MSSP (Cisco), Security (IBM, Microsoft), ITSM (MicroFocus),...), là một lợi thế trong việc phát triển thị trường giải pháp, dịch vụ.
- Trong việc phát triển khách hàng mới, 02 Trung tâm HSE và HSI chiếm hơn 70% tổng số khách hàng mới toàn công ty. Điều này cũng phản ánh định lượng các nhận định về nhu cầu của thị trường như trên đã nêu. Số khách hàng HSC và HAS phát triển mới không nhiều nhưng là những khách hàng có nhiều tiềm năng trở thành khách hàng chiến lược của HPT.
- Trong năm 2020, công ty cũng chuẩn hoá việc phân nhóm khách hàng để phân tích thị trường, thị phần, xếp các khách hàng theo 12 lĩnh vực với các tiêu chí phân loại cụ thể để áp dụng đồng nhất trong toàn công ty. Theo cách phân nhóm mới này, các mảng khách hàng chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu doanh thu của HPT có thể kể đến: dịch vụ tài chính (42%); sản xuất (gần 17%); CNTT truyền thông (hơn 18%); chính phủ (hơn 8%),...

Tổng số khách hàng đóng góp vào doanh thu của HPT năm 2020 vẫn ổn định với hơn 300 khách hàng (về số lượng tăng 6.5% so với năm 2019), trong đó khách hàng mới chiếm hơn 24% (về số lượng xấp xỉ năm 2019).

Hoạt động marketing được điều chỉnh linh động bao gồm cả sự kiện trực tuyến (online) và trực tiếp (offline). Năm 2020, HPT phối hợp với các đối tác tổ chức 54 sự kiện giới thiệu sản phẩm, giải pháp (trong đó có 43 sự kiện online); tham gia 1 sự kiện của khách hàng; tham gia 06 sự kiện với các hiệp hội (HCA, VNISA,...) (trong đó có 1 sự kiện online) và nhiều buổi trao đổi trực tiếp (workshop) với khách hàng.

7. Các công tác quản trị quan trọng:

Như đã nêu bên trên, hoạt động quản trị chung của HPT năm 2020 tập trung vào việc chuyển đổi theo định hướng CDS với nhiều công tác khác nhau. Trong đó, "hiệu quả" là mục tiêu quan trọng nhất với quản lý, điều hành công ty.

Đầu năm 2020, Ban Tổng Giám đốc đã bổ sung 1 thành viên, giữ chức vụ Giám đốc Phát triển Công nghệ.

Hệ thống quản trị tài chính cũng được đổi mới bằng dự án thay phần mềm ERP (từ Oracle sang FAST).

Tổng nhân sự toàn công ty năm 2020 bình quân là 300 CBNV tăng khoảng 5% so với năm 2019. Tỷ lệ biến động nhân sự là gần 23% (thấp hơn năm 2019). Tỷ trọng nhân sự khối Kinh doanh là khoảng hơn 19% (tăng gần 3 điểm % so với năm 2019) phản ánh việc tập trung phát triển đội ngũ kinh doanh. Tỷ trọng nhân sự khối Kỹ thuật – Công nghệ xấp xỉ năm 2019, khoảng hơn 53%, duy trì trong nhiều năm, phản ánh giá trị của HPT là kinh doanh trên nền tảng kỹ thuật – công nghệ.

Chương trình phát triển nguồn lực khung (NLK) tiếp tục được triển khai với những điều chỉnh (đặc biệt là công tác đánh giá với 02 kỳ đánh giá, phát huy sáng kiến). Năm 2020 gần 80 nhân sự công ty được chọn vào chương trình NLK (xấp xỉ so với năm 2019), chiếm hơn 26% tổng số nhân sự toàn công ty. Chương trình NLK gồm các chương trình sinh hoạt chuyên đề (tổ chức được 04 lần họp trực tiếp) và các hoạt động cố vấn cá nhân (mentor) trực tiếp.

Mặc dù năm 2020 có những thời điểm dịch bệnh COVID rất phức tạp nhưng HPT vẫn không ngừng chú trọng công tác đào tạo nhằm phục vụ cho việc nâng cao năng lực chuyên môn và phát triển nguồn lực đạt hiệu quả:

- Thi đạt 105 loại chứng chỉ của các hãng CNTT và tham gia 30 khóa đào tạo nâng cao năng lực chuyên môn (tương ứng với 135 lượt tham gia đào tạo bên ngoài và thi chứng chỉ).
- Tất cả các cán bộ quản lý mới được bổ nhiệm đều được cử tham gia các nghiệp vụ và kỹ năng quản lý. Tuy nhiên, tình hình dịch bệnh COVID nên một số khóa đào tạo phải được chuyển sang năm 2021.
- Tổ chức 25 khóa đào tạo nội bộ trực tuyến (tương ứng 686 lượt) với tổng số 213 nhân sự tham gia.
- E-learning: tiếp tục phát huy hiệu quả là công cụ đào tạo và tự đào tạo của công ty. Số bài giảng trực tuyến năm 2020 là: 15 bài (trong đó bổ sung 9 bài giảng mới, chỉnh sửa 1 bài giảng cũ) tăng 150% so với năm 2019.

Cụ thể hoá chiến lược của HĐQT về nguồn nhân lực: đạt trình độ ASEAN, năm 2020, HPT đã tuyển chọn và nộp hồ sơ của hơn 10 chuyên gia kỹ thuật công nghệ cho Hiệp hội kỹ sư chuyên nghiệp ASEAN để xem xét và chứng nhận. Đây là điểm mới và cột mốc để xác thực năng lực đội ngũ chuyên gia HPT theo mặt bằng chuyên nghiệp trong khối ASEAN.

Năm 2020 cũng là năm tổ chức nhiều chương trình sinh hoạt nội bộ: họp toàn công ty trao đổi về hoạt động, định hướng (khoảng 04 lần); các Câu lạc bộ phong trào được tổ chức và sinh hoạt sôi nổi tại văn phòng HPT Khu Công nghệ cao (hiện có khoảng 05 – 06 câu lạc bộ).

8. Các Khó khăn - Hạn chế - Tồn đọng chủ yếu khác:

Dù Ban Điều hành đã thực hiện nhiều việc trong định hướng, cải tiến hiệu quả công việc, bổ sung các biện pháp kinh doanh, bổ sung các giải pháp, dịch vụ nhưng các mục tiêu kinh tế vẫn chưa hoàn thành. Những khó khăn, hạn chế chủ yếu là:

- Dù nhu cầu có tăng, CNTT có nhiều cơ hội trong đại dịch COVID-19 nhưng với tính chất dây chuyền của nền kinh tế, một số khách hàng gặp khó khăn trong ngành vận tải, du lịch, dịch vụ... cũng ảnh hưởng đến kế hoạch doanh thu.
- Sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt trong thị trường CNTT do các doanh nghiệp nhận định sự tiềm năng của ngành này. Các công ty cùng ngành càng ngày càng dùng nhiều cách thức cạnh tranh gay gắt: lôi kéo nguồn lực, bán dưới giá thành (dùng tiềm lực tài chính) trong một số mảng đem lại doanh thu lớn (như bản quyền Microsoft,...) và nhiều cách thức khác. Các công

ty mới thành lập, với quy mô nhỏ, chi phí vận hành thấp, các doanh nghiệp ngành khác mở rộng sang ngành CNTT,... cũng tạo ra nhiều sự cạnh tranh trên thị trường. Các doanh nghiệp lớn trong ngành cũng mở rộng phạm vi và quy mô hoạt động cùng với tiềm lực về thương hiệu đã chiếm lĩnh các khu vực thị trường và khách hàng quan trọng, có ngân sách đầu tư lớn về CNTT.

- Sự thay đổi và các nguyên tắc làm việc của các hãng cũng không tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp có sự đầu tư nhiều về dịch vụ (giá bán sẽ cao) và giải pháp (thường đòi hỏi sự hợp tác mang tính cam kết, rõ ràng và lâu dài).
- Các thị trường lớn như chính phủ, viễn thông, doanh nghiệp nhà nước nói chung không phải là thị trường thể mạnh của HPT (xét về số lượng và khả năng tiếp cận). HPT thiếu nguồn lực (nhân sự và các nguồn lực khác) để xây dựng quan hệ hợp tác, xây dựng các chiến lược cho việc đầu tư CNTT.
- Những khó khăn, hạn chế nêu trên có những việc thuộc chủ quan có thể có biện pháp khắc phục nhưng có những yếu tố mang tính khách quan, đặc thù của ngành CNTT. Vì vậy, trong năm 2021 và những năm về sau, HPT sẽ có những biện pháp và cụ thể hoá các chiến lược về kinh doanh để giảm các khó khăn, khắc phục các hạn chế.

9. Tóm tắt theo 05 tiêu chí thường niên

- Hiệu quả: về tổng thể dù chưa đạt kế hoạch đặt ra nhưng trong năm đại dịch COVID, HPT vẫn duy trì hoạt động kinh doanh an toàn và có lãi. Các số liệu tài chính chi tiết được trình bày ở phần sau. Kết quả lãi ròng (trước thuế) đạt hơn 17 tỷ (tức hơn 96% kế hoạch).
- Tăng trưởng: Các chỉ số tài chính quan trọng: doanh thu, lãi gộp, lãi ròng về giá trị tuyệt đối chưa có tăng trưởng so với năm 2019. Điểm tích cực là tỷ lệ lãi gộp trên doanh thu tăng khoảng 0.5 điểm % (từ 16.2% lên 16.7%). Nhân sự (bình quân) toàn công ty năm 2020 tăng khoảng gần 5% so với 2019 (299 so với 285). Do tổng bình quân nhân sự tăng 5%, tổng lãi gộp giảm nhẹ so với năm 2019 nên các chỉ số lãi gộp/đầu người và lãi ròng/đầu người giảm so với năm 2019. Chi phí bình quân/đầu người giảm nhẹ so với 2019. Tỷ lệ thắng thầu có tăng nhẹ khoảng 4 điểm % so với 2019. Dù doanh thu có giảm nhưng tổng số hợp đồng được ký kết tăng khoảng 10%. Tỷ lệ đóng hợp đồng và hợp đồng triển khai đúng tiến độ tăng nhẹ so với 2019.
- Nâng cao năng lực cạnh tranh: với việc xây dựng khung tiếp cận chuyển đổi số, năng lực cung cấp dịch vụ và giải pháp của HPT được hệ thống một cách tương ứng và tập trung vào 04 trụ cột xây dựng năng lực số cho khách hàng: tương tác khách hàng (của khách hàng); Quy trình và tự động hoá; công nghệ và dữ liệu, phân tích dữ liệu (đối với trụ cột "chiến lược số" thì thực hiện theo từng trường hợp cụ thể). Dựa trên hệ thống hoá năng lực theo cách này, HPT có thể dễ dàng trình bày cho khách hàng và quan trọng là xây dựng năng lực

cạnh tranh phù hợp với xu thế (CDS) chung. Bên cạnh việc tiếp tục phát triển các năng lực cạnh tranh của từng đơn vị đã được nêu trong báo cáo 2019: HSI tiếp tục là MS, ITSM, CSDL, hạ tầng cao cấp; HSC tiếp tục là dịch vụ và đang phát triển mạnh về phát triển phần mềm, giải pháp kho vận; HAS dẫn đầu về DBA, RPA, đang phát triển thêm về giải pháp chống gian lận cho ngân hàng; HSE là an toàn thông tin (giải pháp và dịch vụ), đặc biệt là H-SOC, HIS là tự động hóa phân tích dữ liệu, quản lý năng suất sản xuất, thì năm 2020, việc các Trung tâm mạnh mẽ xây dựng các giải pháp riêng mà HPT có thể làm chủ công nghệ là điểm nổi bật. Trong các giải pháp (riêng) này, đã có những giải pháp đã thương mại hoá (như SAALEM của HAS và một số giải pháp chuẩn bị thương mại hoá (CSEP, SCS-STC,...)).

- Phát triển thị trường, giải pháp mới: với xu thế CDS chung, công tác phát triển thị trường có những điểm mới so với (cách thức những năm trước): về công cụ (digital marketing: trên dưới 10 chiến dịch); về đối tượng khách hàng (doanh nghiệp vừa và nhỏ), về năng lực đáp ứng (không chỉ là công nghệ mà còn là nghiệp vụ như thị trường ngân hàng, sản xuất...). Tỷ lệ phát triển khách hàng mới toàn công ty vẫn chiếm khoảng 24% tổng số khách hàng. Năm 2019, HPT đã có tổng cộng 92 đối tác có quan hệ hợp tác (trong nước khoảng 5% và ngoài nước khoảng 95%) với nhiều sản phẩm và giải pháp khác nhau với nhiều mức hợp tác.
- Phát triển hình ảnh thương hiệu HPT: do tình hình dịch COVID-19, hoạt động phát triển hình ảnh thương hiệu năm 2020 chủ yếu thông qua các hoạt động tổ chức sự kiện (trực tuyến và trực tiếp) với các hãng, đối tác, khách hàng, Sở Thông tin Truyền thông TP.HCM và các hiệp hội với tổng cộng 54 sự kiện khác nhau (80% là trực tuyến). Trong số đó, có 47 sự kiện tổ chức cùng các hãng để giới thiệu sản phẩm giải pháp, gia tăng cả về số lượng và chất lượng so với năm 2019 (14 sự kiện). Năm 2020, HPT đạt danh hiệu “Chìa khóa vàng” 2020 cho Dịch vụ Giám sát An toàn thông tin HPT (VNISA); 2 Danh hiệu: Top 10 doanh nghiệp cung cấp Dịch vụ, giải pháp chuyển đổi số và Top 10 doanh nghiệp bảo mật – an toàn thông tin (VINASA).

10. Một số công tác liên quan đến toà nhà văn phòng HPT tại Khu Công nghệ cao

Năm 2020, HPT tiếp tục thực hiện các thủ tục hoàn công, nghiệm thu toà nhà HPT tại Khu Công nghệ cao TP.HCM. Công ty khai thác vận hành toà nhà hiệu quả, an toàn theo đúng các mục đích đã đặt ra (nơi làm việc xanh, sáng tạo, đậm nét nghệ thuật; ứng dụng công nghệ; trải nghiệm giải pháp cho khách hàng; phát triển các đề tài, ý tưởng sáng tạo để tạo ra sản phẩm). Với thuận lợi về mặt bằng, các hoạt động phong trào của CBNV thông qua các Câu lạc bộ

chuyên đề cũng được phát triển về số lượng và duy trì hoạt động tích cực, góp phần cho đời sống tinh thần của CBNV công ty được tốt hơn.

ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC TRUNG TÂM, ĐƠN VỊ THÀNH VIÊN TRUNG TÂM TÍCH HỢP HỆ THỐNG (HSI):

VỀ QUẢN TRỊ:



- Năm 2020 vẫn là một năm nhiều thách thức đối với mảng tích hợp hệ thống, ngoài việc đầu tư hạ tầng phần cứng của các doanh nghiệp ngày càng bị cạnh tranh gay gắt, các doanh nghiệp nhà nước giảm ngân sách đầu tư hạ tầng phần cứng và tập trung vào thuê dịch vụ; dịch covid 19 diễn ra hai đến ba đợt trong năm 2020 ảnh hưởng nhiều đến các dự án đang triển khai cũng như cắt giảm ngân sách cho một số dự án đã lên kế hoạch. Hàng loạt các dự án có yếu tố nước ngoài (thuê chuyên gia nước ngoài triển khai) đều bị tạm dừng hoặc kéo dài. Có các dự án phải đóng hợp đồng khi chưa hoàn thành triển khai.
- Đối với vấn đề nhân sự: đầu năm 2020 HSI có nhiều biến động về nguồn lực, đặc biệt biến động nguồn lực quản lý và đội ngũ kinh doanh khu vực Hà Nội. Tỷ lệ biến động nhân sự năm 2020 trên 20%, riêng khu vực Hà Nội chiếm 70% số lượng biến động nhân sự toàn trung tâm nên dẫn theo kết quả kinh tế khu vực Hà Nội sụt giảm so với các năm trước (từ 10-15%). Tình hình nhân sự đến 3 tháng cuối năm 2020 mới thực sự ổn định.
- Về các công cụ quản trị, HSI vẫn là đơn vị tiên phong trong việc nghiên cứu, phát triển và triển khai các công cụ quản trị trong công ty như Ứng dụng CRM (Quản trị khách hàng); KNACK (Quản trị hợp đồng) hay "Ứng dụng Microsoft Teams trong quản lý dữ liệu đầu thầu" và áp dụng KPIs cho việc giám sát, quản lý và lên kế hoạch kinh doanh hiệu quả hơn.

VỀ KINH TẾ:



- HSI thực hiện các chỉ tiêu kinh tế chủ chốt: doanh thu đạt 85% và Lãi gộp đạt 91%. Tuy nhiên, việc kiểm soát chi phí chưa tốt nên tổng Lãi ròng toàn trung tâm đạt 52% so với kế hoạch. Điểm tích cực là tỷ lệ lãi gộp trên doanh thu toàn trung tâm đạt 12%.
- Chi tiết một số chỉ số: Tỷ lệ phát triển khách hàng mới của HSI năm 2020 sụt giảm 8 điểm % so với năm 2019 một phần do tình hình dịch Covid 19 diễn ra liên tục trong năm 2020 ảnh hưởng đến việc gặp gỡ, trao đổi và phát triển khách hàng mới. Việc duy trì khách hàng cũ cũng bị ảnh hưởng (duy trì được 65% số lượng khách hàng có hợp đồng năm 2019).
- Việc quan tâm, sâu sát các khách hàng lớn, khách hàng chiến lược cũng bước đầu đạt kết quả tốt. Khách hàng chiến lược dù chỉ chiếm khoảng 8% số lượng khách hàng nhưng đóng góp gần 30% lãi gộp của HSI.

VỀ ĐỐI TÁC:



- Về quan hệ đối tác, việc dịch chuyển theo hướng phần mềm và dịch vụ giúp cho HSI tiếp tục duy trì và phát triển khá tốt quan hệ đối tác với các đối tác chiến lược có ưu thế về định hướng này như Microsoft, Micro focus, ... thông qua việc phát triển đội ngũ, hoàn tất các chứng chỉ, doanh số và đồng hành với đối tác phát triển các giải pháp/ dịch vụ mới. Trong năm 2020, HSI đã hoàn thành việc nâng cấp hạng đối tác đối với HPE (hạng Gold Hybrid IT Solution), Dell Technology (hạng Gold) và đối tác chuyên sâu trong mảng mạng doanh nghiệp của Cisco (Cisco Advanced Enterprise Networking). Việc phát triển, tăng trưởng doanh thu phần cứng có tăng trưởng so với nhiều năm gần đây.



VỀ CHUYÊN MÔN:



- Hoạt động chuyên môn của HSI trong năm 2020 đẩy mạnh các giải pháp và dịch vụ xây dựng năng lực số, giúp cho các khách hàng chuyển đổi số nhanh chóng, dễ dàng và bền vững. Theo đó, các mảng chuyên môn được tái cấu trúc phù hợp với các mục tiêu chuyển đổi số như:
 - Các giải pháp - sản phẩm và dịch vụ giúp cho khách hàng tăng trải nghiệm người dùng, đa dạng hoá kênh tiếp thị - bán hàng và chăm sóc khách hàng.
 - Các sản phẩm - giải pháp và dịch vụ giúp cho khách hàng tối ưu hoá quản lý vận hành, tiết kiệm chi phí và tăng tính tương tác - trải nghiệm của người dùng.
 - Các sản phẩm - giải pháp và dịch vụ hỗ trợ cho khách hàng chuyển đổi mô hình kinh doanh số, phát hành các sản phẩm số hóa dễ dàng và nhanh chóng.
 - Với cấu trúc lại các mảng năng lực, các mảng kỹ thuật chuyên môn cũng đã dịch chuyển năng lực phù hợp, với các khả năng mới như: cung cấp các giải pháp nền tảng hiện đại như Infrastructure As Code, DevOps toolchains ... thay vì chỉ cung cấp giải pháp hạ tầng truyền thống. Tích hợp hệ thống được thực hiện ở cấp độ lập trình tích hợp sâu và cung cấp khả năng tự động hóa tương tác, vận hành.
 - Trong những đợt dịch Covid-19 đầu tiên, HSI cũng kịp thời đưa ra các gói giải pháp đảm bảo kinh doanh liên tục (Business continuity management), giúp cho khách hàng có thể tiếp tục vận hành không gián đoạn trong các thời điểm giãn cách như khả năng làm việc di động, truy cập từ xa, cộng tác và hội họp trực tuyến ... Thông qua chiến dịch này, ngoài các lợi ích mang lại về mặt kinh tế và lòng tin của khách hàng, HPT còn được các đối tác đánh giá cao và mong muốn hợp tác đẩy mạnh chiến dịch tương tự. Điển hình trong năm 2020, HSI thực hiện 46 workshops (có thu phí từ Microsoft) giúp khách hàng trải nghiệm các tính năng mới trong bộ giải pháp của Microsoft, mang lại hiệu quả tốt cho trung tâm.
 - Mặc dù năm 2020 là một năm khó khăn chung về kinh tế, nhưng số lượng dự án được HSI triển khai vẫn tăng đáng kể (năm 2019: 89 dự án; 2020: 113 dự án), đặc biệt mảng giải pháp hệ thống – mạng, giải pháp Microsoft và ITSM.
 - Các dự án đã triển khai có hàm lượng chuyên môn cao, thể hiện được sự tiến bộ về mặt chuyên môn của HSI có thể kể đến như: nâng cấp Active directory, Exchange, Sharepoint, tích hợp hệ thống quản lý định danh và chỉnh sửa cho 18 ứng dụng của Vietcombank, quy mô toàn ngân hàng; dự án đảm bảo hệ thống containers vận hành liên tục cho Talentnet; dự án xử lý, tích hợp và đồng bộ dữ liệu 02 chiều cho Prudential và dự án nâng cấp, hỗ trợ kỹ thuật và đánh giá tình trạng CSDL cho Vietinbank; dự án tư vấn hạ tầng và ATTT cho Chính quyền điện tử - Sở TTTT HCM với khối lượng công việc rất lớn, thực hiện trong một thời gian ngắn và chuyển giao các bản thiết kế /qui hoạch hạ tầng CNTT và ATTT cho toàn Thành phố HCM.
- HSI cũng đã duy trì và phát triển dịch vụ chuyên nghiệp theo hướng managed services trong mảng tích hợp hệ thống, cùng với các trung tâm HSC, HSE, HAS cung cấp dịch vụ CNTT trọn gói cho khách hàng. Cụ thể, HSI đã phối hợp với HSE để xây dựng dịch vụ giám sát ATTT cho khách hàng sử dụng O365 của Microsoft hoặc công cụ SmartNOC được HSI phát triển để giám sát hạ tầng CNTT toàn diện cho các dự án giám sát 24x7. Trong năm 2020, HSI vẫn duy trì và tái ký được các hợp đồng managed services cho nhiều khách hàng. Hoạt động cung cấp dịch vụ cũng được nâng cao tính chuyên nghiệp qua việc nâng cao kiến thức về khoa học dịch vụ của nhân sự qua các khóa đào tạo về ITIL/ SLA, cải tiến và hệ thống hóa các quy trình quản lý cam kết mức độ dịch vụ, đồng thời cũng nâng cấp hạ tầng và nền tảng hỗ trợ như Contact center và Servicedesk.
- Công tác quản lý dự án cũng được cải tiến và nâng cấp rất đáng kể: chuẩn hóa công tác quản lý dự án, thúc đẩy và tăng cường sự phối hợp giữa các bên, bồi dưỡng chuyên môn cho nhân sự quản lý dự án. Kết quả trong năm 2020, 98% dự án đều đạt hoặc vượt tiến độ, trong đó có 12% dự án vượt tiến độ và 12% dự án nghiệm thu sớm so với kế hoạch.
- Năm 2020, HSI đã đặt ra và thực hiện kế hoạch tự phát triển sản phẩm - giải pháp với kết quả như sau:
 - » Giải pháp Quản lý tài sản thông minh cho doanh nghiệp (CSEP) (đã đăng ký SHTT)
 - » Giải pháp giám sát hạ tầng CNTT toàn diện SmartNOC
 - » Nền tảng thu thập dữ liệu IoT (HPT IoT Data platform)
 - » Nguồn lực chuyên môn mặc dù có biến động nhưng vẫn bổ sung kịp thời và đảm bảo hỗ trợ công tác kinh doanh. Đội ngũ mới phần lớn là người trẻ, nhiệt huyết, năng động và có kiến thức chuyên môn sâu, hợp thời.

TRUNG TÂM DỊCH VỤ KHÁCH HÀNG (HSC):



VỀ QUẢN TRỊ

- Việc ứng dụng công nghệ thông tin để nâng cao hiệu quả hoạt động là công việc đặt lên hàng đầu giúp cho việc tối ưu nguồn lực và nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng. HSC đang xây dựng và phát triển hệ thống Contact Center, Service Manager,... để ứng dụng hiệu quả trong công tác quản trị, nhất là quản trị dịch vụ
- Trong 6 tháng đầu năm việc thiếu nguồn lực kinh doanh ảnh hưởng đến mục tiêu kinh tế. Cho đến đầu quý III/2020 đội ngũ kinh doanh dần ổn định đã có những biến chuyển rõ rệt trong những tháng cuối năm. Đội ngũ kỹ thuật ổn định về số lượng tuy nhiên năng lực kỹ thuật cần tiếp tục nâng cao để đáp ứng các dự án chuyên sâu, phức tạp.
- Đội ngũ quản trị dự án tiếp tục nâng chất lượng để đạt hiệu quả hơn, hạn chế các rủi ro và đảm bảo thực hiện các cam kết trong hợp đồng.
- Đánh giá kết quả cá nhân qua công cụ KPI cải tiến để đo lường hiệu suất, hiệu quả và thực hiện các chính sách quản trị nhân sự kịp thời.



VỀ KINH TẾ:

- Năm 2020 là năm chưa thành công của HSC trong việc thực hiện chỉ tiêu so với kế hoạch đề ra: doanh thu đạt 91%, lãi gộp đạt 84%, lãi ròng đạt 69%
- Một trong những nguyên nhân không đạt hiệu quả kinh tế là tình hình dịch bệnh kéo dài dẫn đến việc giới thiệu khách hàng gặp nhiều khó khăn. Tuy nhiên các mảng chủ lực của HSC vẫn tiếp tục tăng trưởng so với cùng kỳ như Dịch vụ Outsourcing và Dịch vụ bảo trì tăng 30% so với năm 2019. HSC vẫn đảm bảo việc duy trì khách hàng tái ký hợp đồng/dự án tuy nhiên do tình hình khó khăn một số khách hàng cắt giảm ngân sách đầu tư nên giá trị hợp đồng sụt giảm.
- Bước chuyển biến trong năm 2020, HSC tập trung đẩy mạnh và phát triển Digital Marketing, Telesale nhằm xây dựng thương hiệu và đẩy mạnh giới thiệu các sản phẩm rộng rãi ra thị trường qua các kênh online



VỀ ĐỐI TÁC:

- Việc định hướng phát triển phần mềm và dịch vụ là một trong những mục tiêu trọng tâm của HSC. Vì thế HSC tiếp tục mở rộng nhiều đối tác trong nước và ngoài nước để tìm kiếm cơ hội kinh doanh.



VỀ CHUYÊN MÔN:

- Mảng dịch vụ Outsourcing và dịch vụ bảo trì vẫn là hai mảng chủ lực góp phần tăng trưởng sự phát triển của Trung tâm HSC. Ngoài sản phẩm truyền thống đóng góp cho sự phát triển HSC, HSC đang nghiên cứu và phát triển một số giải pháp mới như Google Suite,...
- Các giải pháp phần mềm cho khách hàng mảng hàng tiêu dùng nhanh (FMCG) và dược phẩm đã và đang triển khai trong nhiều năm qua vẫn tiếp tục mở rộng và phát triển nhiều dự án.
- Giải pháp hệ thống vận hành kho (WMS) đã hoàn thiện các bộ tài liệu marketing và cũng đã giới thiệu cho một số khách hàng trong lĩnh vực thương mại điện tử, 3PL. HSC đã xây dựng giải pháp demo tại khu trải nghiệm giải pháp của công ty để nâng cao tính trực quan trong việc trình bày đến khách hàng.
- Giải pháp truy xuất và xác thực nguồn gốc (SCS-STC) đang trong giai đoạn xây dựng các yêu cầu chức năng và phát triển phần mềm, kế hoạch kinh doanh

TRUNG TÂM GIẢI PHÁP DỊCH VỤ PHẦN MỀM (HAS):



VỀ QUẢN TRỊ

- Năm 2020, HAS tiếp tục duy trì cơ cấu tổ chức đã được định hình từ năm 2019. Ngoài ra, HAS đã bổ sung thêm vị trí Giám Đốc Chuyển Đổi Số (Digital Transformation Director) nhằm đẩy mạnh việc quản trị và ứng dụng các sáng kiến chuyển đổi trong bối cảnh dịch Covid-19 bắt đầu có những ảnh hưởng lớn tới hoạt động của trung tâm.
- HAS đã ứng dụng rộng rãi các giải pháp công nghệ như Jira, Confluence, Knack đem lại hiệu quả trong quá trình hoạt động vận hành, triển khai dự án và chia sẻ thông tin trong nội bộ
- Về nguồn nhân sự, HAS tiếp tục duy trì ổn định, tỉ lệ biến động trong phạm vi cho phép. Đội ngũ HAS là sự phối hợp hiệu quả giữa các thành viên có nhiều kinh nghiệm lâu năm với các bạn trẻ, nhiều năng lượng và sáng tạo để đáp ứng kịp thời các yêu cầu ngày càng cao của các dự án.



VỀ KINH TẾ

- Năm 2020 là một năm có nhiều thách thức do ảnh hưởng của dịch bệnh Covid-19. Ngoài ra đây cũng là năm đầu tiên công ty HPT chuyển dịch chu kỳ năm tài chính. Tuy nhiên, HAS đã cố gắng vượt qua khó khăn để đạt được 1 số kết quả khả quan như có sự tăng trưởng về doanh thu (đạt 114% kế hoạch) và có lợi nhuận mặc dù chưa đạt được như kỳ vọng ban đầu.



VỀ CHUYÊN MÔN

- Năm 2020 HAS đã triển khai thành công một loạt dự án lớn và quan trọng liên quan đến mảng giải pháp DBA quy trình như ECM, BPM và RPA.
- Mảng giải pháp mới như Phòng chống gian lận doanh nghiệp, HAS cũng đã ký được một hợp đồng lớn và quan trọng
- Bên cạnh các giải pháp lõi đang được triển khai, HAS trong năm 2020 đã phát triển và đăng ký quyền SHTT với sản phẩm SAALEM. Giải pháp được chọn để triển khai bởi khách hàng BIDV và bước đầu đạt được những kết quả rất khả quan. Dự kiến, sang năm 2021, SAALEM sẽ tiếp tục mở rộng cả về thương hiệu và quy mô sản phẩm, đóng góp nhiều về giá trị kinh tế cho HPT.
- Tổng quan năm 2020 được đánh giá là một năm chuyển tiếp của HAS trong bối cảnh phức tạp và khó khăn do diễn biến bất thường của dịch bệnh, HAS kỳ vọng sẽ vượt lên và phát triển mạnh mẽ trong những năm sắp tới.

TRUNG TÂM GIẢI PHÁP VÀ DỊCH VỤ AN TOÀN THÔNG TIN (HSE):

VỀ KINH TẾ



- HSE đã chủ động xây dựng năng lực tự phát triển dự án và kinh doanh, từng bước có những đóng góp cụ thể từ hoạt động độc lập theo các năng lực cốt lõi của HSE thông qua các chỉ số cụ thể:
 - » Kế hoạch doanh thu đạt 101%, lãi gộp đạt 103% (tăng trưởng lần lượt đạt 76% và 93% so với 2019)
 - » Phát triển dự án với 19 khách hàng hoàn toàn mới
 - » Hơn 60 dự án dịch vụ (đạt 200% so với kế hoạch đặt ra)
 - » Xây dựng các dự án tổng thể, lộ trình đầu tư dài hạn cho khách hàng về ATTT
- » Phát triển các dự án về SOC với hợp đồng điển hình trị giá hơn 3 tỷ dịch vụ và 15 POC về dịch vụ SOC
- Hoạt động phối hợp với các trung tâm phát triển mạnh - đặc biệt là HSI, mở rộng khả năng phối hợp/cross-sale với HSC.
- Doanh thu chính đến từ các khách hàng trong mảng Tài chính Ngân hàng, Nhà nước và doanh nghiệp, đặc biệt mảng doanh nghiệp có nhiều cơ hội với các tập đoàn lớn như Thế giới Di động, Becamex,
- Nguồn lực có mức độ tập trung cao và chọn lọc hiệu quả theo các mảng dịch vụ lõi của HSE.



VỀ QUẢN TRỊ

- Nguồn lực ổn định, không có biến động ở các nhân sự chủ chốt của HSE, có quyết tâm cao độ và đồng lòng với sự phát triển của HSE.
 - Nguồn lực được phát triển từ sinh viên, có mức độ cam kết lâu dài. Trong đó, đặc biệt phát triển được các nguồn lực cấp quản lý, lãnh đạo (phát triển 01 Phó GD, 01 Trưởng phòng và 02 Trưởng bộ phận).
 - Quy trình phối hợp nội bộ, quy trình phối hợp giữa các trung tâm cũng như quy trình kinh doanh/ triển khai, quản lý dự án được bổ sung và hoàn chỉnh nhằm phục vụ cho hoạt động HSE. Đây cũng là một trong các mục tiêu HSE tiếp tục duy trì, giám sát nhằm đảm bảo chất lượng và tính chuyên nghiệp của đội ngũ triển khai dịch vụ. HSE được nhiều khách hàng đánh giá cao, mở ra các cơ hội kinh doanh mới.
 - Công tác hợp tác đối tác: thường xuyên cập nhật và phối hợp với phòng Quan hệ Đối tác của công ty để tiến hành rà soát, định hình lại các hoạt động hợp tác với các đối tác trong mảng ATTT. HSE cũng đã nhanh chóng phối hợp cùng các hãng (IBM, Microsoft) xây dựng các chương trình hoạt động cho năm 2021.
- Trong đó, đặc biệt phát triển các kênh đối tác mới để mở rộng khả năng tiếp cận khách hàng và phát triển dự án – xây dựng được 03 đối tác chiến lược (Uni, Hải Dương, Ademax) bao phủ thị trường các tỉnh và đặc biệt là Bình Dương.
- Hoạt động marketing: HSE đã xây dựng bộ tài liệu giới thiệu về các dịch vụ về Cyber Security của HPT và trở thành một công cụ hữu ích để quảng bá thương hiệu cho HSE/ HPT trong lĩnh vực ATTT.
 - Đội ngũ kinh doanh được đào tạo liên tục về chuyên môn và nhiệt huyết cao dù chưa nhiều kinh nghiệm. Trong kế hoạch năm 2021, HSE tiếp tục nâng cao năng lực của đội ngũ kinh doanh để thúc đẩy các hoạt động kinh doanh, sớm trở thành một trung tâm có hiệu quả hoạt động tốt và phát triển thương hiệu mảng ATTT của HPT.
 - Thực hiện công tác timesheet và KPI đầy đủ giúp quản lý công tác của đội ngũ HSE được đi vào nề nếp và quản lý có tính hệ thống, đánh giá được năng lực và hiệu quả hoạt động đến từng nhân sự.



VỀ CHUYÊN MÔN

- Các hoạt động chuyên môn (tư vấn, triển khai, nghiên cứu công nghệ, phát triển các gói dịch vụ) được duy trì và phát triển mạnh trong năm 2020 – điển hình là hệ thống SOC đã được triển khai thành một trong các mảng dịch vụ đi đầu, là thế mạnh của HSE nói riêng và HPT nói chung.
- Các mảng giải pháp sức mạnh lõi cũng được rà soát, điều chỉnh nhằm phù hợp với xu thế mới, những thay đổi thực tế của khách hàng và thị trường.
- Các hoạt động chuyên môn của HSE trong năm 2020 đa dạng và phong phú, trong đó đặc biệt đã phát triển và xây dựng 03 phần mềm về ATTT đã và đang đăng ký SHTT:
 - » Threat Intelligence
 - » Threat Hunting (Mavex)
 - » SIEM (Hcapollo)
 - » Network security monitoring (Hcriffin)
 - » SOC-as-a-services
- Đối với mảng Giải pháp ATTT: tập trung nguồn lực triển khai và tích hợp các giải pháp bảo mật, hoàn thành dự án trọng điểm về SOC cho khách hàng Tân Cảng, TPBank và tiếp tục triển khai cho EVNHCM. HPT là đơn vị đầu tiên tại Việt Nam có khả năng triển khai khả năng tự động hoá về SOC trên nền tảng SOAR của IBM.
- Trong năm 2020, HSE tiếp tục xây dựng và hoàn thiện hệ thống HSOC nhằm cung cấp SOC như một nền tảng dịch vụ (SOC-as-a-service) – đây tiếp tục là dịch vụ chuyên môn cao và là sức mạnh lõi của HSE trong năm 2021. HSOC sẽ phát triển rộng rãi và mở ra hình thức cung cấp dịch vụ mới, đóng vai trò trong công tác duy trì và đảm bảo an toàn thông tin cho khách hàng là các tổ chức/ doanh nghiệp trong cả nước trong bối cảnh yêu cầu về ATTT là một thành phần bắt buộc và cần thiết trong các dự án đầu tư CNTT.
- Định hướng MSSP kết hợp cùng Cisco đã được phát triển khá thành công với những hợp đồng trong năm 2020, tiếp tục hoàn thiện về quy trình phối hợp để đẩy mạnh công tác dự án trong năm 2021. Hiện tại, HPT vẫn là đối tác đầu tiên và duy nhất của Cisco trong mảng hợp tác này tại Việt Nam.
- Trong 2020, HSE đã chủ động phối hợp cùng Microsoft để trở thành đối tác đầu tiên ở Việt Nam có năng lực tích hợp cùng hạ tầng Cloud của Microsoft, xây dựng các gói dịch vụ giám sát ATTT cho khách hàng sử dụng hạ tầng Cloud của Microsoft. Trong 2021, HSE sẽ tiếp tục đẩy mạnh các hoạt động phối hợp liên quan nhằm khai thác tập khách hàng đang sử dụng các sản phẩm Microsoft cloud ở Việt Nam.
- Chủ động nghiên cứu các Giải pháp mới để theo kịp nhu cầu và xu hướng về ATTT như giải pháp tình báo An ninh mạng (Threat Intelligence), giải pháp làm sạch dữ liệu (Data Sanitization).

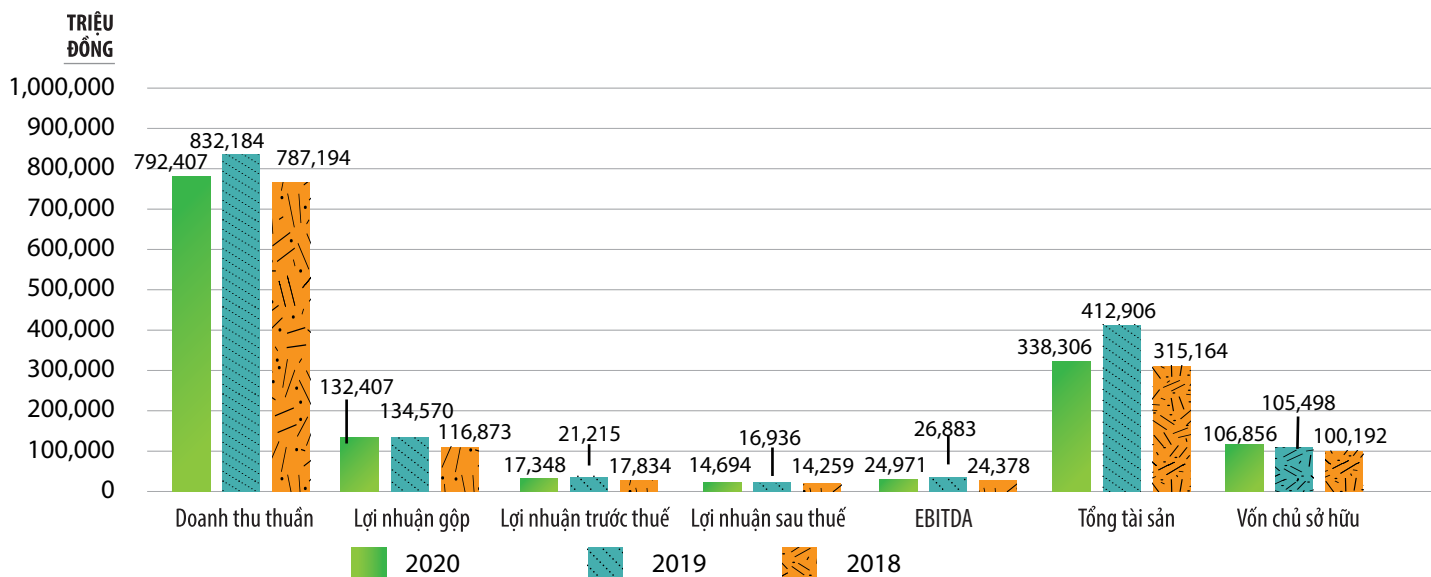


TÓM TẮT KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2019 TOÀN CÔNG TY:

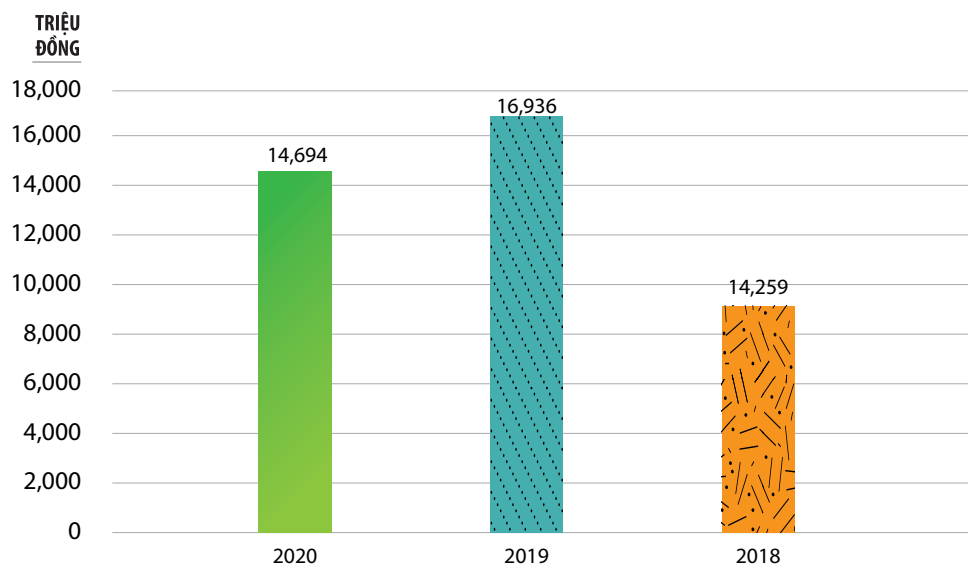
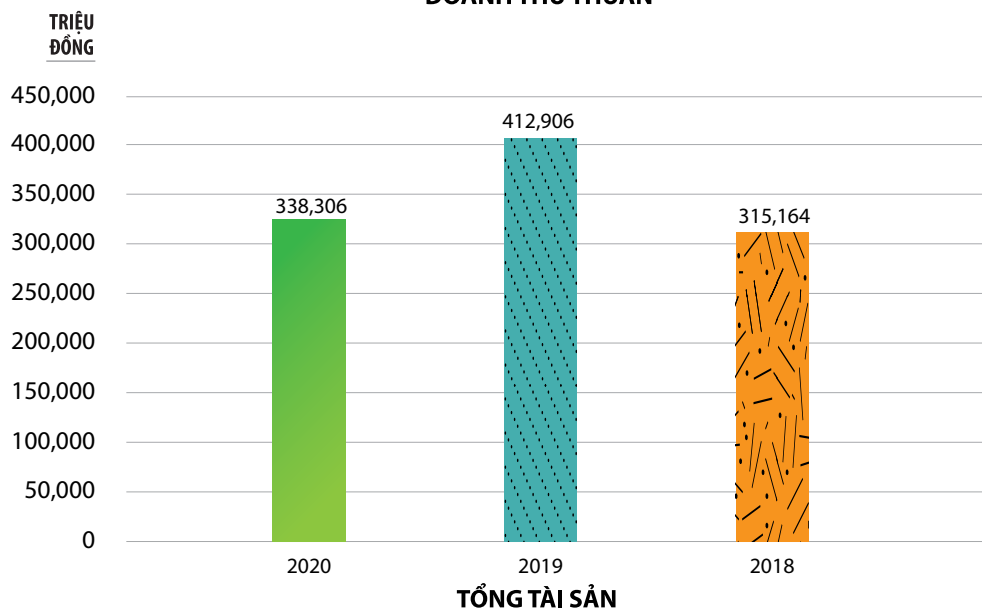
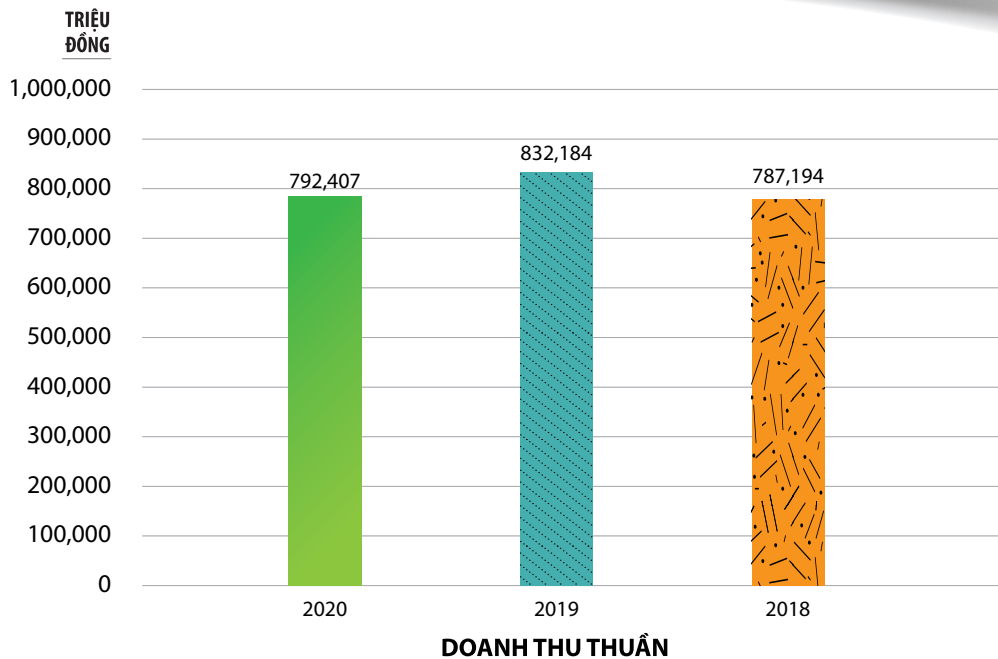


TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH:

1. Một số chỉ tiêu tài chính cơ bản của công ty HPT trong 3 năm gần nhất 2018, 2019, 2020



SỐ LIỆU TÀI CHÍNH QUA 3 NĂM GẦN NHẤT



2. Các chỉ số tài chính

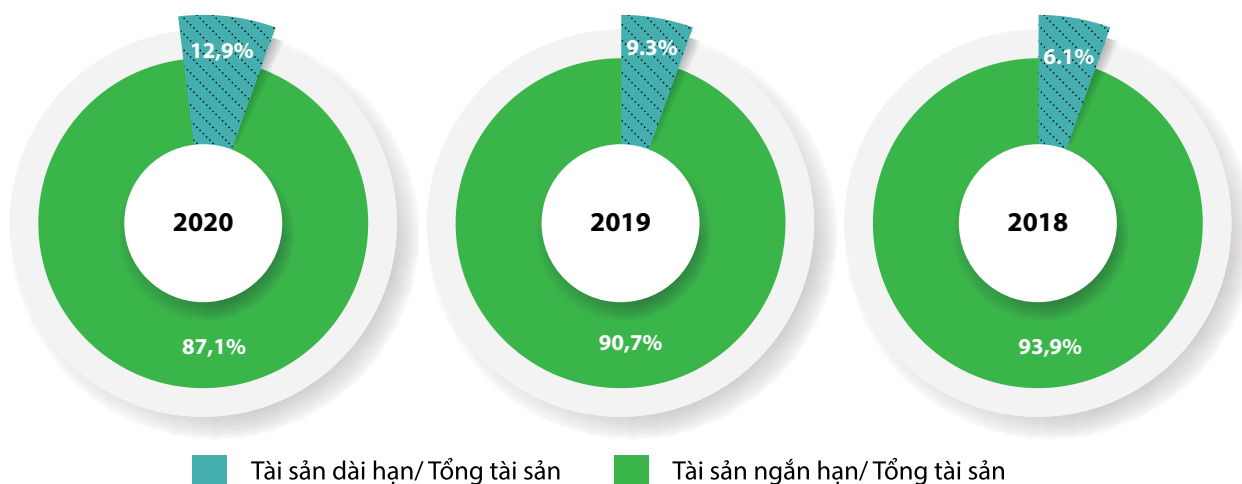
Khả năng sinh lời	2020	2019	2018
Tỷ lệ Lãi gộp/ Doanh thu thuần	16.7%	16.2%	14.8%
Tỷ suất lợi nhuận ròng sau thuế/ Doanh thu thuần	1.9%	2.0%	1.8%
Tỷ suất lợi nhuận ròng sau thuế/ Tổng tài sản (ROA)	4.3%	4.1%	4.5%
Tỷ suất lợi nhuận ròng sau thuế/ Vốn chủ sở hữu (ROE)	13.8%	16.1%	14.2%

Năm 2020 mặc dù doanh thu giảm 4.8% so với năm 2019 nhưng tỷ lệ lãi gộp trên doanh thu tăng 0.5 điểm % nhờ công ty tập trung vào mảng dịch vụ và phần mềm đem lại hiệu quả cao. Tuy nhiên do lãi gộp giảm 1.6% so với năm 2019 trong khi chi phí tăng 4% nên các chỉ tiêu lợi nhuận ròng sau thuế trên doanh thu, ROE đều giảm so với các năm trước.

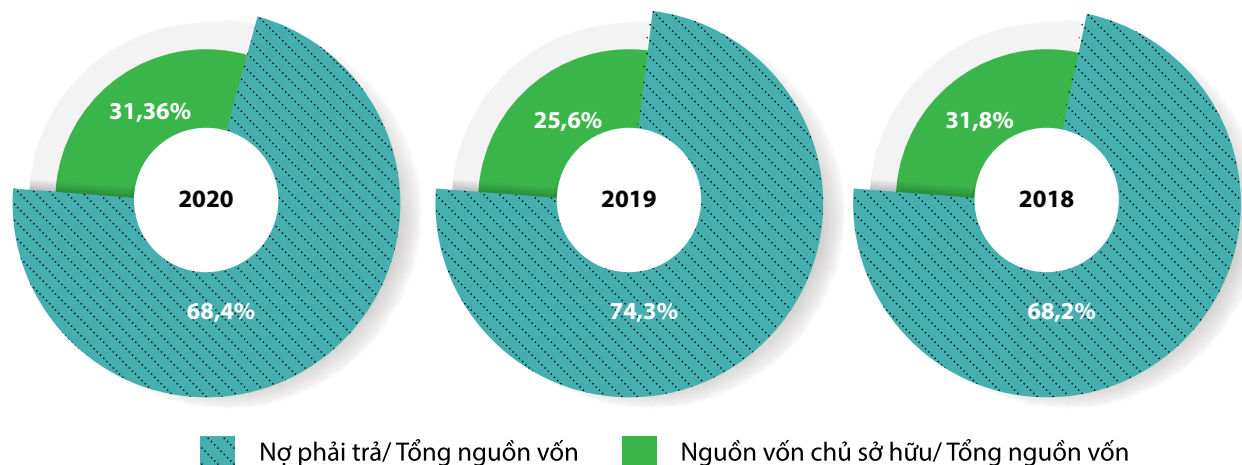
Khả năng thanh toán	2020	2019	2018
Khả năng thanh toán nhanh	1.11	1.10	1.29
Khả năng thanh toán hiện hành	1.31	1.25	1.39

Các hệ số thanh toán năm 2020 đều tăng hơn năm 2019 và luôn duy trì ở mức an toàn, đảm bảo khả năng thanh toán đúng hạn các khoản nợ và các khoản vay Ngân hàng. Công ty luôn nằm trong danh sách xếp hạng tín nhiệm loại A+ tại các ngân hàng.

Cơ cấu tài sản



Cơ cấu nguồn vốn



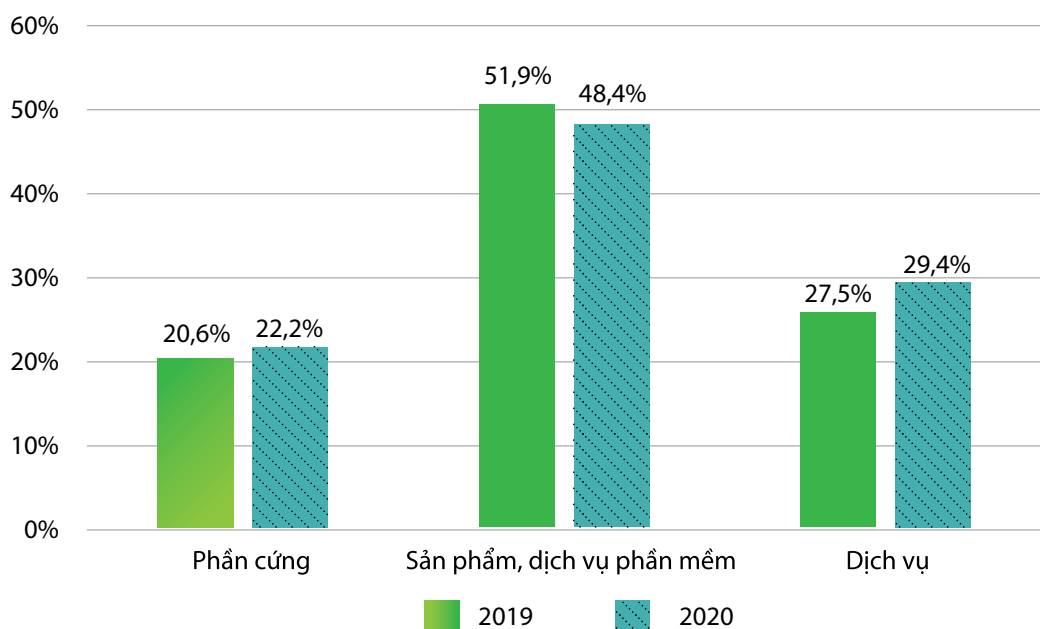
Chỉ tiêu liên quan đến cổ phần	2020	2019	2018
Số cổ phiếu phổ thông lưu hành bình quân năm	7,747,076	7,379,228	7,379,228
Thu nhập trên mỗi cổ phần - EPS (đồng)	1,897	2,229	1,932
Giá trị sổ sách của mỗi cổ phần tại thời điểm 31/12 (đồng)	13,111	14,297	13,578

HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

1. Doanh thu

Doanh thu năm 2020 đạt hơn 792 tỷ đồng. Cơ cấu doanh thu tập trung nhiều ở mảng dịch vụ và phần mềm. Tỷ trọng dịch vụ tăng 1.9 điểm %, phần cứng tăng 1.6 điểm % và phần mềm giảm 3.5 điểm % chủ yếu giảm mảng license.

Cơ cấu doanh thu theo ngành hàng:



2. Một số chỉ tiêu về hoạt động kinh doanh của công ty trong năm tài chính 2020

ĐVT: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2019	Tăng trưởng 2010/2019
1	Tổng tài sản	338,306	412,906	-18%
2	Doanh thu thuần	792,407	832,184	-5%
3	Giá vốn hàng bán	660,000	697,613	-5%
4	Lợi nhuận gộp	132,407	134,571	-2%
5	Doanh thu hoạt động tài chính	1,647	1,006	64%
6	Chi phí tài chính	5,153	5,426	-5%
	Trong đó: Chi phí lãi vay	4,889	5,151	-5%
7	Tổng chi phí HDKD	122,371	116,797	5%
	Trong đó:			
7.1	Chi phí bán hàng	88,826	80,396	10%
7.2	Chi phí quản lý	33,545	36,401	-8%
8	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	6,530	13,354	-51%
9	Lợi nhuận khác (*)	10,818	7,861	38%
10	Tổng Lợi nhuận trước thuế (EBT)	17,348	21,215	-18%
11	Thuế TNDN (**)	2,654	3,584	-38%
12	Lợi nhuận sau thuế (EAT)**	14,694	4,252	-13%

TÌNH HÌNH THỰC HIỆN NGHĨA VỤ NỘP THUẾ

Trong năm 2020, công ty HPT đã nộp cho ngân sách nhà nước gần 28 tỷ đồng tiền thuế các loại. Trong đó bao gồm 1.9 tỷ đồng thuế GTGT, 23.5 tỷ đồng thuế thu nhập doanh nghiệp và hơn 2.5 tỷ đồng các loại thuế khác.

CÁC HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ:

Năm 2020 công ty HPT tập trung ổn định hoạt động kinh doanh trong tình hình dịch COVID nên không phát sinh hoạt động đầu tư.

KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2021

I. Các nội dung chính trong kế hoạch hoạt động 2021

1. Tiếp tục thực thi chiến lược và các định hướng:

Chiến lược của HĐQT: Từ chiến lược công ty 2020 – 2025 do HĐQT đề ra, Ban Điều hành đã thực hiện việc hệ thống hoá, cụ thể hoá từng nội dung chiến lược để xây dựng các mục tiêu cụ thể trong hoạt động hàng năm. Năm 2021 là năm thứ 2 thực hiện chiến lược này và (tại thời điểm xây dựng báo cáo này), tình hình kinh tế, xã hội vẫn chưa được ổn định về trạng thái bình thường (mới). Vì vậy, Ban Điều hành sẽ phải nỗ lực và bám sát các hoạt động của công ty, tiếp tục linh hoạt trong các biện pháp để duy trì 02 mục tiêu: an toàn phòng dịch và hoạt động có hiệu quả.

Tiếp tục định hướng về Chuyển đổi số:

Xu hướng năm 2020, với việc triển khai định hướng chuyển đổi số trong quản trị và hoạt động kinh doanh, chuyên môn, HPT nhận định việc này đang đi đúng hướng và là hành trình dài hạn cho cả 02 nội dung trên. Với khung tiếp cận CDS: 03 mục tiêu tập trung của HPT là: tăng trải nghiệm khách hàng, số hoá- tự động hoá quy trình và cải tiến hiệu quả, hiệu suất; điều chỉnh – bổ sung mô hình kinh doanh (bằng năng lực số). Mỗi mục tiêu sẽ có những chi tiết cụ thể hàng năm và mang tính kế thừa. Các công tác đã đề cập trên phân báo cáo về tổng thể đã nêu khá cụ thể các nội dung này nên năm 2021 chủ yếu là tiếp tục triển khai và triển khai có kết quả.

2. Một số cơ sở cho việc lập kế hoạch năm 2020:

Tương tự như năm 2020, vào thời điểm (tháng 07 năm 2021) khi đang hoàn thiện báo cáo này thì đại dịch COVID-19 vẫn chưa có dấu hiệu thuyên giảm. Thậm chí tại Việt Nam, nếu cùng thời gian năm trước (2019) tình hình dịch được kiểm soát tốt hơn các nước thì lúc này, tình hình Việt Nam lại khó khăn hơn, đặc biệt khu vực thành phố Hồ Chí Minh dịch đang diễn biến hết sức phức tạp, chưa thể đánh giá khi nào mọi việc mới quay lại bình thường. Nhiều lĩnh vực ngành nghề đang khó khăn gấp nhiều lần: du lịch, vận tải hành khách, nhà hàng, giải trí, giáo dục,... Vì vậy, Ban Điều hành đánh giá rằng tình hình sẽ còn nhiều khó khăn hơn năm 2020 và các chỉ tiêu cần phải dựa thật cụ thể trên cả hoàn cảnh khách quan và năng lực tốt nhất của công ty.

Các cơ sở (thuận lợi) cho việc lập kế hoạch 2021 (chưa tính đến ảnh hưởng của dịch bệnh đến kinh tế, xã hội):

- Xu thế chuyển đổi số tiếp tục gia tăng về yêu cầu và nhu cầu chung.
- Định hướng và thực thi về CDS của HPT là phù hợp và có những nền tảng thuận lợi từ thương hiệu, uy tín, năng lực cạnh tranh ở một số lĩnh vực chuyên môn (giải pháp và dịch vụ).
- Các giải pháp do HPT làm chủ công nghệ đang có những thành công đầu tiên và giúp HPT tăng hiệu quả, mở rộng số lượng khách hàng.

- HPT có sự chuẩn bị từ năm 2020 cho việc bổ sung và điều chỉnh mô hình kinh doanh.

3. Mục tiêu chính năm 2021:

Cụ thể hoá về mục tiêu của CDS:

Với nền tảng số (digital capabilities) đã và đang xây dựng, năm 2021, Ban Điều hành đặt 03 mục tiêu của CDS trong hoạt động của công ty là:

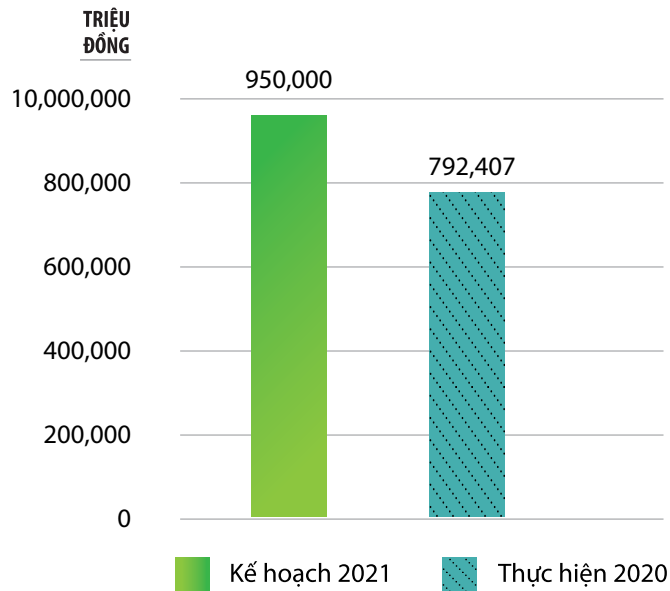
- Phát triển các giải pháp do HPT làm chủ công nghệ: với những đánh giá và báo cáo cụ thể bên trên, năm 2021 sẽ có thương mại hoá. Nhiệm vụ xây dựng các giải pháp riêng do HPT phát triển sẽ là nhiệm vụ thường xuyên của các Trung tâm và nằm trong kế hoạch đầu tư phát triển của công ty.
- Chuyên nghiệp hoá dịch vụ: bằng việc quy trình hoá, định lượng, đo lường và cải tiến thông qua các công cụ công nghệ (phần mềm) và nhất là (dự kiến) áp dụng phương pháp cải tiến theo mô hình Lean Six Sigma.
- Phát triển số lượng khách hàng: Ngoài các phương thức tiếp cận khách hàng truyền thống, năm 2021, HPT sẽ triển khai những kế hoạch tổng thể về các phương thức tiếp cận khách hàng, marketing trên nền tảng số (digital marketing) cũng như những giải pháp, dịch vụ phù hợp với số lượng khách hàng lớn cùng với mô hình kinh doanh linh hoạt hơn (so với mô hình kinh doanh dựa trên dự án (project-based) hiện tại).

Các mục tiêu cụ thể:

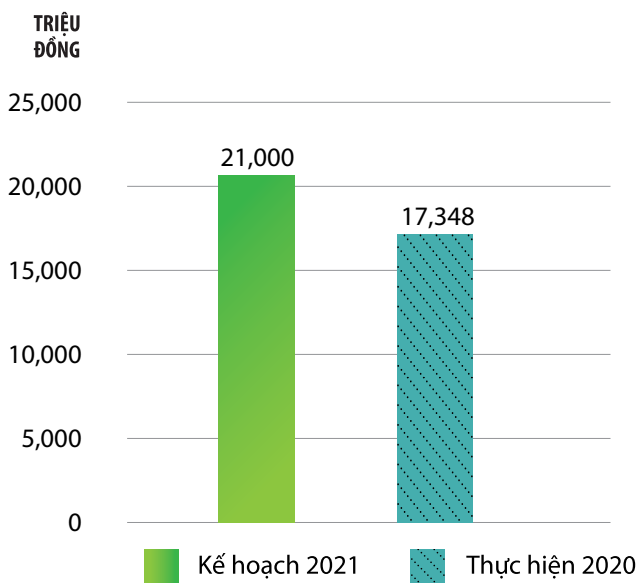
- Mục tiêu quan trọng về CDS như nêu trên.
- Mục tiêu tài chính: lãi ròng trước thuế 21 tỷ đồng với doanh thu kỳ vọng là 950 tỷ đồng.
- Mục tiêu về khách hàng: duy trì tỷ lệ phát triển khách hàng mới từ 30% trở lên, ít nhất 40% khách hàng chiến lược có gia tăng doanh thu so với năm 2020. Đặt mục tiêu HPT có 1,000 khách hàng doanh nghiệp trong vòng 02 năm tới.
- Mục tiêu về quy trình: xây dựng các quy trình theo mô hình CDS, sử dụng các công cụ phù hợp, đặc biệt là việc quy trình hoá theo công cụ quản trị Lean Six Sigma.
- Mục tiêu về nguồn lực: tỷ lệ biến động xung quanh 20%; đạt các chứng nhận kỹ sư ASEAN, triển khai hiệu quả hơn chương trình NLK (cụ thể: phát triển đội ngũ quản lý từ chương trình này, định lượng các sáng kiến đóng góp cho hoạt động công ty từ các thành viên).
- Mục tiêu về đối tác: bổ sung ít nhất 02 đối tác cho các mảng công nghệ mà HPT đã định hướng nhưng chưa có nhiều đối tác khả thi: IoT, phân tích nhận dạng (AI) và phân tích dữ liệu.

KẾ HOẠCH CHỦ TIÊU KINH TẾ NĂM 2021:

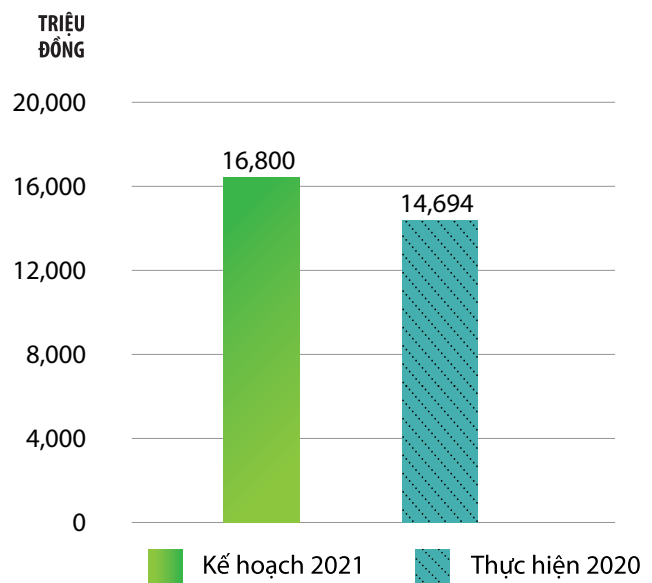
Trên cơ sở đã phân tích phần trên về việc lập kế hoạch năm 2021, HPT quyết tâm đặt kế hoạch Lợi nhuận năm 2021 là 21 tỷ đồng



DOANH THU



LỢI NHUẬN RÒNG TRƯỚC THUẾ



LỢI NHUẬN RÒNG SAU THUẾ

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2021	Thực hiện 2020
1	Số cổ phiếu lưu hành bình quân (cổ phiếu)	7,379,228	7,379,228
2	Lãi cơ bản trên cổ phiếu (EPS)- Đồng/cổ phiếu	1,951	1,951

KẾ HOẠCH CỔ TỨC NĂM 2021

Công ty HPT dự kiến mức cổ tức năm 2021 là 8%-10% bằng tiền mặt và/hoặc cổ phiếu.

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

BÁO CÁO CỦA BAN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2022

Hội đồng Quản trị trân trọng đề trình báo cáo này cùng với các Báo cáo tài chính đã được kiểm toán cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2022.

THÔNG TIN CHUNG VỀ CÔNG TY:

Thành lập:

Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Công Nghệ Tin Học HPT hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0301447426 ngày 11 tháng 05 năm 2004 (đăng ký thay đổi lần 13, ngày 15 tháng 3 năm 2021) do Sở kế hoạch và Đầu tư TP. HCM cấp.

Hình thức sở hữu vốn: Công ty cổ phần.

Hoạt động kinh doanh của Công ty:

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.

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.

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.

Xử lý dữ liệu, cho thuê các hoạt động liên quan.

Sửa chữa, bảo hành, bảo trì hệ thống công nghệ thông tin.

Cung ứng và quản lý nguồn lao động trong nước (trừ cho thuê lại lao động).

Thiết lập trang thông tin điện tử tổng hợp.

Tên tiếng anh: HPT VIETNAM CORPORATION

Tên viết tắt: HPT

Mã chứng khoán: HPT (UPCOM).

Trụ sở chính: Lô E2a-3 Đường D1, Khu Công Nghệ Cao, Phường Long Thạnh Mỹ, Thành phố Thủ Đức, Thành phố HCM.

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 các báo cáo tài chính đính kèm.

BÁO CÁO CỦA BAN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2022

THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN KIỂM SOÁT, BAN TỔNG GIÁM ĐỐC:

Thành viên Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc trong năm và đến ngày lập báo cáo tài chính gồm có:

Hội đồng Quản trị

Ông	Ngô Vi Đồng	Chủ tịch
Bà	Đinh Hà Duy Trinh	Phó Chủ tịch
Ông	Nguyễn Đức Tiến	Thành viên
Ông	Đinh Hà Duy Linh	Thành viên
Bà	Hàn Nguyệt Thu Hương	Thành viên
Ông	Trần Anh Hoàng	Thành viên
Ông	Nguyễn Quyên	Thành viên

Ban Kiểm soát

Bà	Nguyễn Thị Hoàng Yến	Trưởng ban
Bà	Huỳnh Thị Thanh Nga	Kiểm soát viên
Ông	Lê Nhựt Hoàng Nam	Kiểm soát viên

Ban Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng

Ông	Đinh Hà Duy Linh	Tổng Giám Đốc
Ông	Nguyễn Quyên	Phó Tổng Giám Đốc
Ông	Huỳnh Thế Vinh	Phó Tổng Giám Đốc
Bà	Nguyễn Thị Hồng Hải	Phó Tổng Giám Đốc
Ông	Phùng Quốc Bảo	Kế toán trưởng

Người đại diện theo pháp luật của Công ty trong năm và đến ngày lập báo cáo tài chính như sau:

Ông	Đinh Hà Duy Linh	Tổng Giám Đốc
-----	------------------	---------------

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 3 năm 2022.

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 3 năm 2022, kết quả hoạt động kinh doanh và các luồng lưu chuyển tiền tệ của năm tài chính kết thúc cùng ngày. 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 HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2022

XÁC NHẬN

Theo ý kiến của Hội đồng Quản trị, chúng tôi xác nhận rằng các Báo cáo tài chính bao gồm Bảng cân đối kế toán tại ngày 31 tháng 3 năm 2022, 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 3 năm 2022.

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

Tp. HCM, ngày 19 tháng 6 năm 2022

Thay mặt Hội đồng Quản trị



Đinh Hà Duy Linh

Thành viên Hội đồng Quản trị

BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP

Kính gửi :

**QUÝ CỔ ĐÔNG
HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN TỔNG GIÁM ĐỐC
CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT**

Chúng tôi đã kiểm toán báo cáo tài chính kèm theo của Công ty Cổ Phần Dịch Vụ Công Nghệ Tin Học HPT, được lập ngày 19 tháng 6 năm 2022, từ trang 05 đến trang 38, bao gồm Bảng cân đối kế toán tại ngày 31 tháng 3 năm 2022, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày và Bản thuyết minh báo cáo tài chính.

Trách nhiệm của Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm về việc lập và trình bày trung thực và hợp lý báo cáo tài chính của Công ty theo chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính và chịu trách nhiệm về kiểm soát nội bộ mà Ban Tổng Giám đốc xác định là cần thiết để đảm bảo cho việc lập và trình bày báo cáo tài chính không có sai sót trọng yếu do gian lận hoặc nhầm lẫn.

Trách nhiệm của Kiểm toán viên

Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về báo cáo tài chính dựa trên kết quả của cuộc kiểm toán. Chúng tôi đã tiến hành kiểm toán theo các chuẩn mực kiểm toán Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu chúng tôi tuân thủ chuẩn mực và các quy định về đạo đức nghề nghiệp, lập kế hoạch và thực hiện cuộc kiểm toán để đạt được sự đảm bảo hợp lý về việc liệu báo cáo tài chính của Công ty có còn sai sót trọng yếu hay không.

Công việc kiểm toán bao gồm thực hiện các thủ tục nhằm thu thập các bằng chứng kiểm toán về các số liệu và thuyết minh trên báo cáo tài chính. Các thủ tục kiểm toán được lựa chọn dựa trên xét đoán của kiểm toán viên, bao gồm đánh giá rủi ro có sai sót trọng yếu trong báo cáo tài chính do gian lận hoặc nhầm lẫn. Khi thực hiện đánh giá các rủi ro này, kiểm toán viên đã xem xét kiểm soát nội bộ của Công ty liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính trung thực, hợp lý nhằm thiết kế các thủ tục kiểm toán phù hợp với tình hình thực tế, tuy nhiên không nhằm mục đích đưa ra ý kiến về hiệu quả của kiểm soát nội bộ của Công ty. Công việc kiểm toán cũng bao gồm đánh giá tính thích hợp của các chính sách kế toán được áp dụng và tính hợp lý của các ước tính kế toán của Ban Tổng Giám đốc cũng như đánh giá việc trình bày tổng thể báo cáo tài chính.

Chúng tôi tin tưởng rằng các bằng chứng kiểm toán mà chúng tôi đã thu thập được là đầy đủ và thích hợp làm cơ sở cho ý kiến kiểm toán của chúng tôi.

Ý kiến của Kiểm toán viên

Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của Công ty Cổ Phần Dịch Vụ Công Nghệ Tin Học HPT tại ngày 31 tháng 3 năm 2022, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính.

Tp. HCM, ngày 19 tháng 6 năm 2022


Phạm Văn Vinh
Số GCNĐKHNKT: 0112-2018-005-1
Bộ Tài Chính Việt Nam cấp

KIỂM TOÁN VIÊN



Lê Thị Thanh Tâm

Số GCNĐKHNKT: 3199-2020-005-1

Bộ Tài Chính Việt Nam cấp

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 01 - DN

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31 tháng 3 năm 2022

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	31/03/2022	01/04/2021
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	100		251,478,561,298	294,625,107,924
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	V.1	27,568,054,523	24,405,413,696
1. Tiền	111		27,568,054,523	16,405,413,696
2. Các khoản tương đương tiền	112		-	8,000,000,000
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120		-	-
1. Chứng khoán kinh doanh	121		-	-
2. Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh	122		-	-
3. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	123		-	-
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130		172,252,028,729	225,669,595,645
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131	V.3	158,103,998,461	214,840,555,434
2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	132	V.4	13,337,869,264	9,893,150,661
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133		-	-
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	134		-	-
5. Phải thu về cho vay ngắn hạn	135		-	-
6. Phải thu ngắn hạn khác	136	V.5	810,161,004	935,889,550
7. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	137		-	-
8. Tài sản thiếu chờ xử lý	139		-	-
IV. Hàng tồn kho	140	V.6	50,826,355,532	43,714,495,029
1. Hàng tồn kho	141		50,826,355,532	43,714,495,029
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		-	-
V. Tài sản ngắn hạn khác	150		832,122,514	835,603,554
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151	V.9a	277,961,120	243,560,730
2. Thuế GTGT được khấu trừ	152		554,161,394	592,042,824
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	153		-	-
4. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	154		-	-
5. Tài sản ngắn hạn khác	155		-	-

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31 tháng 3 năm 2022

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	31/03/2022	01/04/2021
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	200		46,134,992,199	43,680,564,313
I. Các khoản phải thu dài hạn	210		957,675,900	942,675,900
1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211		-	-
2. Trả trước cho người bán dài hạn	212		-	-
3. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	213		-	-
4. Phải thu nội bộ dài hạn	214		-	-
5. Phải thu về cho vay dài hạn	215		-	-
6. Phải thu dài hạn khác	216	V.5	957,675,900	942,675,900
7. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	219		-	-
II. Tài sản cố định	220		26,751,206,773	31,285,876,207
1. Tài sản cố định hữu hình	221	V.7	26,482,616,446	30,854,281,876
- Nguyên giá	222		48,334,189,268	47,997,386,178
- Giá trị hao mòn lũy kế	223		(21,851,572,822)	(17,143,104,302)
2. Tài sản cố định thuê tài chính	224		-	-
- Nguyên giá	225		-	-
- Giá trị hao mòn lũy kế	226		-	-
3. Tài sản cố định vô hình	227	V.8	268,590,327	431,594,331
- Nguyên giá	228		2,028,199,984	2,028,199,984
- Giá trị hao mòn lũy kế	229		(1,759,609,657)	(1,596,605,653)
III. Bất động sản đầu tư	230		-	-
- Nguyên giá	231		-	-
- Giá trị hao mòn lũy kế	232		-	-
IV. Tài sản dở dang dài hạn	240		-	-
1. Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang dài hạn	241		-	-
2. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	242		-	-
V. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	250	V.2	654,330,000	654,330,000
1. Đầu tư vào công ty con	251		-	-
2. Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết	252		-	-
3. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	253		654,330,000	654,330,000
4. Dự phòng đầu tư tài chính dài hạn	254		-	-
5. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	255		-	-
VI. Tài sản dài hạn khác	260		17,771,779,526	10,797,682,206
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	V.9b	17,771,779,526	10,797,682,206
2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262		-	-
3. Thiết bị, vật tư, phụ tùng thay thế dài hạn	263		-	-
4. Tài sản dài hạn khác	268		-	-
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	270		297,613,553,497	338,305,672,237

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 01 - DN

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31 tháng 3 năm 2022

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

NGUỒN VỐN	Mã số	Thuyết minh	31/03/2022	01/04/2021
C. NỢ PHẢI TRẢ	300		180,492,402,617	231,449,691,954
I. Nợ ngắn hạn	310		179,666,506,215	225,131,132,676
1. Phải trả cho người bán ngắn hạn	311	V.11	129,128,497,223	94,042,290,955
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312	V.12	20,884,912,005	17,666,098,892
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	313	V.13	13,305,569,507	11,040,872,574
4. Phải trả người lao động	314		6,516,000,000	3,836,000,000
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315	V.14	4,708,400,509	21,978,904,307
6. Phải trả nội bộ ngắn hạn	316		-	-
7. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	317		-	-
8. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	318		-	-
9. Phải trả ngắn hạn khác	319	V.15	1,828,669,123	1,552,124,503
10. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320	V.10a	1,257,114,222	71,798,167,209
11. Dự phòng phải trả ngắn hạn	321		-	-
12. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	322	V.16	2,037,343,625	3,216,674,236
13. Quỹ bình ổn giá	323		-	-
14. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	324		-	-
II. Nợ dài hạn	330		825,896,402	6,318,559,278
1. Phải trả người bán dài hạn	331		-	-
2. Người mua trả tiền trước dài hạn	332		-	-
3. Chi phí phải trả dài hạn	333		-	-
4. Phải trả nội bộ về vốn kinh doanh	334		-	-
5. Phải trả nội bộ dài hạn	335		-	-
6. Doanh thu chưa thực hiện dài hạn	336		-	-
7. Phải trả dài hạn khác	337		-	-
8. Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	338	V.10b	825,896,402	6,318,559,278
9. Trái phiếu chuyển đổi	339		-	-
10. Cổ phiếu ưu đãi	340		-	-
11. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	341		-	-
12. Dự phòng phải trả dài hạn	342		-	-
13. Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	343		-	-

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31 tháng 3 năm 2022

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

NGUỒN VỐN	Mã số	Thuyết minh	31/03/2022	01/04/2021
D. VỐN CHỦ SỞ HỮU	400		117,121,150,880	106,855,980,283
I. Vốn chủ sở hữu	410	V.17	117,121,150,880	106,855,980,283
1. Vốn góp của chủ sở hữu	411		82,726,050,000	82,726,050,000
- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết	411a		82,726,050,000	82,726,050,000
- Cổ phiếu ưu đãi	411b		-	-
2. Thặng dư vốn cổ phần	412		139,500,000	139,500,000
3. Quyền chọn chuyển đổi trái phiếu	413		-	-
4. Vốn khác của chủ sở hữu	414		-	-
5. Cổ phiếu quỹ	415		(2,155,280,020)	(2,155,280,020)
6. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	416		-	-
7. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	417		-	-
8. Quỹ đầu tư phát triển	418		7,550,034,110	6,936,648,392
9. Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp	419		-	-
10. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	420		-	-
11. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	421		28,860,846,790	19,209,061,911
- LNST chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước	421a		9,098,234,166	4,515,355,616
- LNST chưa phân phối kỳ này	421b		19,762,612,624	14,693,706,295
12. Nguồn vốn đầu tư XDCB	422		-	-
II. Nguồn kinh phí, quỹ khác	430		-	-
1. Nguồn kinh phí	431		-	-
2. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	432		-	-
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	440		297,613,553,497	338,305,672,237

Tp. HCM, ngày 19 tháng 6 năm 2022

Người lập biểu



Đỗ Quốc Tú

Kế toán trưởng



Phùng Quốc Bảo

Tổng Giám đốc



Đinh Hà Duy Linh

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2022

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Từ 01/04/2021 đến 31/03/2022	Từ 01/04/2020 đến 31/03/2021
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	VI.1	807,541,420,772	792,407,264,393
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02		-	-
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10	VI.2	807,541,420,772	792,407,264,393
4. Giá vốn hàng bán	11	VI.3	662,288,385,785	660,000,362,313
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	20		145,253,034,987	132,406,902,080
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	VI.4	1,643,851,621	1,647,462,475
7. Chi phí tài chính	22	VI.5	4,658,445,595	5,152,978,013
Trong đó: Chi phí lãi vay	23		4,341,576,495	4,889,105,768
8. Chi phí bán hàng	25	VI.6	102,618,615,788	88,825,889,356
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	VI.6	36,101,994,975	33,545,547,145
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + (21 - 22) - (25 + 26))	30		3,517,830,250	6,529,950,041
11. Thu nhập khác	31	VI.7	21,562,098,109	11,325,627,897
12. Chi phí khác	32	VI.8	400,907,292	507,613,187
13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40		21,161,190,817	10,818,014,710
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50		24,679,021,067	17,347,964,751
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	VI.10	4,916,408,443	2,654,258,456
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52		-	-
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 - 51 - 52)	60		19,762,612,624	14,693,706,295
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	VI.11	2,435	1,423
19. Lãi suy giảm trên cổ phiếu	71	VI.11	2,435	1,423

Tp. HCM, ngày 19 tháng 6 năm 2022

Người lập biểu



Đỗ Quốc Tú

Kế toán trưởng



Phùng Quốc Bảo

Tổng Giám đốc



Đinh Hà Duy Linh

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT
BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

Mẫu số B 03 - DN

(Theo phương pháp gián tiếp)
 Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2022

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Từ 01/04/2021 đến 31/03/2022	Từ 01/04/2020 đến 31/03/2021
I. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH				
1. Lợi nhuận trước thuế	01		24,679,021,067	17,347,964,751
2. Điều chỉnh cho các khoản :				
- Khấu hao tài sản cố định và bất động sản đầu tư	02	V.7, 8	5,494,072,524	5,953,266,675
- Các khoản dự phòng	03		-	-
- Lãi, lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ	04	VI.4	(12,491,846)	(60,739,720)
- Lãi, lỗ từ hoạt động đầu tư	05	VI.4	(179,910,786)	(524,847,394)
- Chi phí lãi vay	06	VI.5	4,341,576,495	4,889,105,768
- Các khoản điều chỉnh khác	07		-	-
3. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động	08		24,389,650,914	7,461,900,566
- Tăng (-), giảm (+) các khoản phải thu	09		53,440,448,346	(18,084,764,254)
- Tăng (-), giảm (+) hàng tồn kho	10		(7,111,860,503)	19,470,222,141
- Tăng (+), giảm (-) các khoản phải trả (không kể lãi vay phải trả, thuế thu nhập phải nộp)	11		24,389,650,914	7,461,900,566
- Tăng (-), giảm (+) chi phí trả trước	12		(7,008,497,710)	(7,176,184,678)
- Tăng (-), giảm (+) chứng khoán kinh doanh	13		-	-
- Tiền lãi vay đã trả	14		(4,341,576,495)	(4,889,105,768)
- Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	15		(3,503,659,609)	(2,300,000,000)
- Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	16		-	11,271,082,443
- Tiền chi khác từ hoạt động kinh doanh	17		(4,344,093,000)	(2,543,831,470)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	20		85,842,679,397	30,814,069,060
II. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ				
1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ và các TSDH khác	21		(1,355,603,090)	(10,760,737,552)
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các TSDH khác	22		-	54,545,454
3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	23		-	-
4. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	24		-	-
5. Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	25		-	-
6. Tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	26		-	-
7. Tiền thu từ lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	27	VI.4	179,910,786	443,041,440
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	30		(1,175,692,304)	(10,263,150,658)

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)

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2022

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Từ 01/04/2021 đến 31/03/2022	Từ 01/04/2020 đến 31/03/2021
III. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH				
1. Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của CSH	31		-	-
2. Tiền trả lại vốn góp cho các chủ sở hữu, mua lại cổ phiếu của doanh nghiệp đã phát hành	32		-	-
3. Tiền thu từ đi vay	33	VII.1	269,530,214,141	277,432,608,069
4. Tiền trả nợ gốc vay	34	VII.2	(345,563,930,004)	(296,253,194,932)
5. Tiền trả nợ gốc thuê tài chính	35		-	-
6. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	36	V.16, 18	(5,622,098,900)	(3,668,224,560)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	40		(81,655,814,763)	(22,488,811,423)
Lưu chuyển tiền thuần trong năm (50 = 20+ 30 + 40)	50		3,011,172,330	(1,937,893,021)
Tiền và tương đương tiền đầu năm	60		24,405,413,696	26,340,312,483
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	61		151,468,497	2,994,234
Tiền và tương đương tiền cuối năm (70 = 50+60+61)	70	V.1	27,568,054,523	24,405,413,696

Tp. HCM, ngày 19 tháng 6 năm 2022

Người lập biểu



Đỗ Quốc Tú

Kế toán trưởng



Phùng Quốc Bảo

Tổng Giám đốc



Đinh Hà Duy Linh

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2022

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

I. ĐẶC ĐIỂM HOẠT ĐỘNG CỦA DOANH NGHIỆP**1. Thành lập:**

Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Công Nghệ Tin Học HPT hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0301447426 ngày 11 tháng 05 năm 2004 (đăng ký thay đổi lần 13, ngày 15 tháng 3 năm 2021) do Sở kế hoạch và Đầu tư TP. HCM cấp.

Hình thức sở hữu vốn: Công ty cổ phần.

2. Lĩnh vực kinh doanh: Thương mại và dịch vụ.**3. Ngành nghề kinh doanh**

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.

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.

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.

Xử lý dữ liệu, cho thuê các hoạt động liên quan.

Sửa chữa, bảo hành, bảo trì hệ thống công nghệ thông tin.

Cung ứng và quản lý nguồn lao động trong nước (trừ cho thuê lại lao động).

Thiết lập trang thông tin điện tử tổng hợp.

4. Chu kỳ sản xuất, kinh doanh thông thường.

Chu kỳ sản xuất kinh doanh của Công ty kéo dài trong vòng 12 tháng.

5. Đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp trong năm tài chính có ảnh hưởng đến báo cáo tài chính: không có.**6. Tổng số nhân viên đến ngày 31 tháng 3 năm 2022:** 375 nhân viên. (Ngày 31/3/2021: 367 nhân viên)**7. Tuyên bố về khả năng so sánh thông tin trên Báo cáo tài chính**

Việc lựa chọn số liệu và thông tin cần phải trình bày trong báo cáo tài chính được thực hiện theo nguyên tắc có thể so sánh được giữa các kỳ kế toán tương ứng.

II. KỲ KẾ TOÁN ĐƠN VỊ TIỀN TỆ SỬ DỤNG TRONG KẾ TOÁN**1. Kỳ kế toán năm**

Kỳ kế toán năm của Công ty áp dụng cho việc lập báo cáo tài chính bắt đầu từ ngày 1 tháng 4 và kết thúc ngày 31 tháng 3.

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2022

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

2. Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán

Đồng Việt Nam (VND) 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 Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam theo hướng dẫn tại Thông tư số 200/2014/TT-BTC được Bộ Tài chính Việt Nam ban hành ngày 22/12/2014 và các thông tư sửa đổi bổ sung.

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

Chúng tôi đã thực hiện công việc kế toán lập và trình bày báo cáo tài chính theo các chuẩn mực kế toán Việt Nam chế độ kế toán doanh nghiệp 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”.

IV. CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN ÁP DỤNG**1. Các loại tỷ giá hối đoái áp dụng trong kế toán**

Công ty thực hiện quy đổi đồng ngoại tệ ra đồng Việt Nam căn cứ vào tỷ giá giao dịch thực tế và tỷ giá ghi sổ kế toán.

Nguyên tắc xác định tỷ giá giao dịch thực tế

Tất cả các giao dịch bằng ngoại tệ phát sinh trong kỳ (mua bán ngoại tệ góp vốn hoặc nhận vốn góp ghi nhận nợ phải thu nợ phải trả các giao dịch mua sắm tài sản hoặc các khoản chi phí được thanh toán ngay bằng ngoại tệ) được hạch toán theo tỷ giá thực tế tại thời điểm giao dịch phát sinh.

Số dư cuối kỳ của các khoản mục tiền tệ (tiền tương đương tiền các khoản phải thu và phải trả ngoại trừ các khoản mục khoản trả trước cho người bán người mua trả tiền trước chi phí trả trước các khoản đặt cọc và các khoản doanh thu nhận trước) có gốc ngoại tệ được đánh giá lại theo tỷ giá giao dịch thực tế công bố tại thời điểm lập báo cáo tài chính:

- Tỷ giá giao dịch thực tế khi đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ được phân loại là tài sản: áp dụng theo tỷ giá mua ngoại tệ của Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam. Tỷ giá mua quy đổi tại ngày 31/03/2022: 22.695 VND/USD.
- Tỷ giá giao dịch thực tế khi đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ được phân loại là nợ phải trả: áp dụng theo tỷ giá bán ngoại tệ của Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam. Tỷ giá bán quy đổi tại ngày 31/03/2022: 22.975 VND/USD.

Chênh lệch tỷ giá phát sinh trong năm từ các giao dịch bằng ngoại tệ được ghi nhận vào kết quả hoạt động kinh doanh. Chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ tại ngày kết thúc năm tài chính sau khi bù trừ chênh lệch tăng và chênh lệch giảm được ghi nhận vào kết quả hoạt động kinh doanh.

Nguyên tắc xác định tỷ giá ghi sổ kế toán

Khi thu hồi các khoản nợ phải thu các khoản ký cược ký quỹ hoặc thanh toán các khoản nợ phải trả bằng ngoại tệ Công ty sử dụng tỷ giá ghi sổ thực tế đích danh.

Khi thanh toán tiền bằng ngoại tệ Công ty sử dụng tỷ giá ghi sổ bình quân gia quyền di động.

2. Nguyên tắc ghi nhận các khoản tiền và tương đương tiền

Tiền bao gồm tiền mặt tiền gửi ngân hàng không kỳ hạn.

3. Nguyên tắc kế toán các khoản đầu tư tài chính**Nguyên tắc kế toán các khoản đầu tư góp vốn vào đơn vị khác**

Khoản đầu tư góp vốn vào đơn vị khác là khoản Công ty đầu tư vào công cụ vốn của đơn vị khác nhưng không có quyền kiểm soát hoặc đồng kiểm soát không có ảnh hưởng đáng kể đối với bên được đầu tư.

Các khoản đầu tư được ghi nhận theo giá gốc bao gồm giá mua và các chi phí liên quan trực tiếp đến việc đầu tư. Trường hợp đầu tư bằng tài sản phi tiền tệ giá trị khoản đầu tư được ghi nhận theo giá trị hợp lý của tài sản phi tiền tệ tại thời điểm phát sinh.

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2022

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

Khoản đầu tư mà Công ty nắm giữ lâu dài (không phân loại là chứng khoán kinh doanh) và không có ảnh hưởng đáng kể đối với bên được đầu tư việc lập dự phòng tổn thất được thực hiện như sau:

- Khoản đầu tư vào cổ phiếu niêm yết hoặc giá trị hợp lý khoản đầu tư được xác định tin cậy việc lập dự phòng dựa trên giá trị thị trường của cổ phiếu.
- Khoản đầu tư không xác định được giá trị hợp lý tại thời điểm báo cáo việc lập dự phòng được thực hiện căn cứ vào khoản lỗ của bên được đầu tư. Căn cứ để trích lập dự phòng tổn thất đầu tư vào đơn vị khác là báo cáo tài chính hợp nhất của công ty được đầu tư nếu công ty này là công ty mẹ và là báo cáo tài chính của công ty được đầu tư nếu công ty này là doanh nghiệp độc lập không có công ty con.

Phương pháp kế toán đối với khoản cổ tức được chia bằng cổ phiếu

Đối với khoản cổ tức được chia bằng cổ phiếu Công ty chỉ theo dõi số lượng cổ phiếu được nhận trên thuyết minh Báo cáo tài chính không ghi nhận tăng giá trị khoản đầu tư và doanh thu hoạt động tài chính.

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.

Việc phân loại các khoản phải thu là phải thu khách hàng và phải thu khác tùy thuộc theo tính chất của giao dịch phát sinh hoặc quan hệ giữa công ty và đối tượng phải thu.

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 và các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn khác có bản chất tương tự các khoản phải thu khó có khả năng thu hồi đã quá hạn thanh toán chưa quá hạn nhưng có thể không đòi được do khách nợ không có khả năng thanh toán vì lâm vào tình trạng phá sản đang làm thủ tục giải thể mất tích bỏ trốn...

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 được xác định như sau:

- Nguyên liệu vật liệu hàng hóa: bao gồm giá mua chi phí vận chuyển 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: Theo giá thực tế đích danh.

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 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. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho được lập cho từng mặt hàng tồn kho có giá gốc lớn hơn giá trị thuần có thể thực hiện được.

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

6.1 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.

Tài sản cố định hình thành do đầu tư xây dựng theo phương thức giao thầu nguyên giá là giá quyết toán công trình đầu

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2022

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

tư xây dựng các chi phí liên quan trực tiếp khác và lệ phí trước bạ (nếu có).

Tài sản cố định là nhà cửa vật kiến trúc gắn liền với quyền sử dụng đất thì giá trị quyền sử dụng đất được xác định riêng biệt và ghi nhận là tài sản cố định vô hình.

6.2 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

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.

6.3 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:

Nhà cửa, vật kiến trúc	10 - 25 năm
Máy móc thiết bị	5 - 8 năm
Phương tiện vận tải truyền dẫn	6 năm
Thiết bị dụng cụ quản lý	3 năm
Tài sản cố định hữu hình khác	3 - 5 năm
Phần mềm máy tính	3 - 8 năm

7. Nguyên tắc ghi nhận chi phí trả trước

Chi phí trả trước tại Công ty bao gồm các chi phí thực tế đã phát sinh nhưng có liên quan đến kết quả hoạt động kinh doanh của nhiều kỳ kế toán. Chi phí trả trước của công ty bao gồm các chi phí sau: Chi phí thuê đất, chi phí đào tạo nghiên cứu khoa học, chi phí đầu tư sửa chữa văn phòng, công cụ dụng cụ.

Phương pháp phân bổ chi phí trả trước: Việc tính và phân bổ chi phí trả trước vào chi phí hoạt động kinh doanh 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 36 tháng. Riêng tiền thuê đất trả trước được phân bổ vào chi phí theo phương pháp đường thẳng tương ứng với thời gian thuê (40 năm).

8. Nguyên tắc ghi nhận nợ phải trả

Các khoản nợ phải trả được ghi nhận theo nguyên giá và không thấp hơn nghĩa vụ phải thanh toán.

Công ty thực hiện phân loại các khoản nợ phải trả là phải trả người bán phải trả nội bộ phải trả khác tùy thuộc theo tính chất của giao dịch phát sinh hoặc quan hệ giữa công ty và đối tượng phải trả.

Các khoản nợ phải trả được theo dõi chi tiết theo kỳ hạn phải trả đối tượng phải trả loại nguyên tệ phải trả (bao gồm việc đánh giá lại nợ phải trả thỏa mãn định nghĩa các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ) và các yếu tố khác theo nhu cầu quản lý của Công ty.

Tại thời điểm lập báo cáo tài chính Công ty ghi nhận ngay một khoản phải trả khi có các bằng chứng cho thấy một khoản tổn thất có khả năng chắc chắn xảy ra theo nguyên tắc thận trọng.

9. Nguyên tắc ghi nhận vay

Giá trị các khoản vay được ghi nhận là tổng số tiền đi vay của các ngân hàng.

Các khoản vay được theo dõi chi tiết theo từng đối tượng cho vay cho nợ từng kế ước vay nợ.

10. Nguyên tắc ghi nhận các khoản chi phí đi vay:

Nguyên tắc ghi nhận chi phí đi vay: 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".

11. Nguyên tắc ghi nhận chi phí phải trả:

Chi phí phải trả bao gồm chi phí bảo trì chi phí triển khai dự án để tạm tính giá vốn hàng hóa đã phát sinh trong kỳ báo

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2022

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

cáo nhưng thực tế chưa chi trả. Các chi phí này được ghi nhận dựa trên các ước tính hợp lý về số tiền phải trả theo các hợp đồng.

12. Nguyên tắc ghi nhận vốn chủ sở hữu**Nguyên tắc ghi nhận vốn góp của chủ sở hữu:**

Vốn góp của chủ sở hữu được hình thành từ số tiền đã góp vốn ban đầu góp bổ sung của các cổ đông. Vốn góp của chủ sở hữu 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.

Nguyên tắc ghi nhận thặng dư vốn cổ phần

Phần ánh khoản chênh lệch tăng giữa giá phát hành cổ phiếu 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 quý. 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 lợi nhuận chưa phân phối.

Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối được ghi nhận là số lợi nhuận (hoặc lỗ) từ kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp sau khi trừ (-) chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp của kỳ hiện hành và các khoản điều chỉnh do áp dụng hồi tố thay đổi chính sách kế toán điều chỉnh hồi tố sai sót trọng yếu của các năm trước.

Việc phân phối lợi nhuận được căn cứ vào điều lệ Công ty và thông qua Đại hội đồng cổ đông hàng năm.

13. Nguyên tắc ghi nhận Cổ phiếu quỹ

Các công cụ vốn chủ sở hữu được Công ty mua lại (cổ phiếu quỹ) được ghi nhận theo nguyên giá và trừ vào vốn chủ sở hữu. Công ty không ghi nhận các khoản lãi/(lỗ) khi mua bán phát hành hoặc hủy các công cụ vốn chủ sở hữu của mình. Khi tái phát hành chênh lệch giữa giá tái phát hành và giá sổ sách của cổ phiếu quỹ được ghi vào khoản mục "Thặng dư vốn cổ phần".

14. Nguyên tắc và phương pháp ghi nhận Doanh thu và thu nhập khác**Nguyên tắc và phương pháp ghi nhận doanh thu bán hàng**

Doanh thu của giao dịch về cung cấp dịch vụ được ghi nhận khi kết quả của giao dịch đó được 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. Doanh thu cung cấp dịch vụ được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn tất cả bốn (4) điều kiện: 1. Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn. Khi hợp đồng quy định người mua được quyền trả lại dịch vụ đã mua theo những điều kiện cụ thể doanh nghiệp chỉ được ghi nhận doanh thu khi những điều kiện cụ thể đó không còn tồn tại và người mua không được quyền trả lại dịch vụ đã cung cấp; 2. Doanh nghiệp đã hoặc sẽ 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 cung cấp dịch vụ

Doanh thu hoạt động tài chính phản ánh doanh thu từ tiền lãi tiền thưởng cổ tức lợi nhuận được chia và doanh thu hoạt động tài chính khác của doanh nghiệp (Lãi tỷ giá hối đoái).

Doanh thu phát sinh từ tiền lãi tiền bản quyền 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 doanh thu hoạt động tài chính

Doanh thu hoạt động tài chính phản ánh doanh thu từ tiền lãi tiền thưởng cổ tức lợi nhuận được chia và doanh thu hoạt động tài chính khác của doanh nghiệp (Lãi tỷ giá hối đoái).

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2022

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

Doanh thu phát sinh từ tiền lãi tiền bản quyền 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.

15. Nguyên tắc và phương pháp ghi nhận giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng bán phản ánh trị giá vốn của hàng hóa dịch vụ bán trong kỳ; các chi phí khác được ghi nhận vào giá vốn hoặc ghi giảm giá vốn trong kỳ báo cáo. Giá vốn được ghi nhận tại thời điểm giao dịch phát sinh hoặc khi có khả năng tương đối chắc chắn sẽ phát sinh trong tương lai không phân biệt đã chi tiền hay chưa. Giá vốn hàng bán và doanh thu được ghi nhận đồng thời theo nguyên tắc phù hợp. Các chi phí vượt trên mức tiêu hao bình thường được ghi nhận ngay vào giá vốn theo nguyên tắc thận trọng.

16. 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 và đi vay vốn; lỗ tỷ giá hối đoái 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.

17. Nguyên tắc và phương pháp ghi nhận chi phí thuế TNDN hiện hành

Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp bao gồm chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành và chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại phát sinh trong năm làm căn cứ xác định kết quả hoạt động kinh doanh sau thuế của Công ty trong năm tài chính hiện hành.

Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành là số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp tính trên thu nhập chịu thuế trong năm và thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành.

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.

Thuế suất thuế TNDN của các hoạt động khác của Công ty được điều chỉnh thành 20% theo qui định hiện hành.

18. 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. 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 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.

19. Nguyên tắc trình bày tài sản doanh thu kết quả kinh doanh theo bộ phận

Bộ phận kinh doanh bao gồm bộ phận theo lĩnh vực kinh doanh và bộ phận theo khu vực địa lý.

Bộ phận theo lĩnh vực kinh doanh là một bộ phận có thể phân biệt được của Công ty tham gia vào quá trình sản xuất hoặc cung cấp sản phẩm dịch vụ riêng lẻ một nhóm các sản phẩm hoặc các dịch vụ có liên quan mà bộ phận này có rủi ro và lợi ích kinh tế khác với các bộ phận kinh doanh khác.

Bộ phận theo khu vực địa lý là một bộ phận có thể phân biệt được của Công ty tham gia vào quá trình sản xuất hoặc cung cấp sản phẩm dịch vụ trong phạm vi một môi trường kinh tế cụ thể mà bộ phận này có rủi ro và lợi ích kinh tế khác với các bộ phận kinh doanh trong các môi trường kinh tế khác.

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2022

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

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

1. Tiền và các khoản tương đương tiền	31/03/2022	01/04/2021
Tiền	27,568,054,523	16,405,413,696
Tiền mặt	3,151,200,354	201,850,696
Tiền gửi ngân hàng không kỳ hạn	24,416,854,169	16,203,563,000
Các khoản tương đương tiền	-	8,000,000,000
Các khoản tương đương tiền dưới 03 tháng	-	8,000,000,000
Cộng	27,568,054,523	24,405,413,696

2. Các khoản đầu tư tài chính : xem trang 35.

3. Phải thu của khách hàng ngắn hạn (*)	31/03/2022		01/04/2021	
	Giá trị	Dự phòng	Giá trị	Dự phòng
Khách hàng trong nước	157,928,685,120	-	212,929,321,510	-
- Ngân hàng TMCP Hàng hải Việt Nam	7,596,000,000	-	-	-
- Công ty CP TM DV Vùng Trời Thông Tin	22,452,894,167	-	22,995,580,618	-
- Ngân Hàng TMCP Quốc tế Việt Nam	9,283,970,400	-	9,246,078,400	-
- Tổng Cục Thuế	10,644,367,000	-	15,559,895,000	-
- Ngân Hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam	6,669,810,000	-	22,961,915,000	-
- Công ty TNHH MTV Phát triển Công viên Phần mềm Quang Trung	11,996,485,400	-	9,063,460,125	-
- Ngân Hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam	647,490,600	-	35,404,199,400	-
- Ngân Hàng Chính sách Xã hội	8,927,719,680	-	-	-
- Công ty TNHH Tech Mahindra Việt Nam	806,653,675	-	7,145,381,890	-
- Tổng công ty Viễn thông Mobifone	8,968,000,000	-	-	-
- Các khách hàng khác	69,935,294,198	-	90,552,811,077	-
Khách hàng nước ngoài	175,313,341	-	1,911,233,924	-
Cộng	158,103,998,461	-	214,840,555,434	-

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2022

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

4. Trả trước cho người bán ngắn hạn	31/03/2022		01/04/2021	
	Giá trị	Dự phòng	Giá trị	Dự phòng
Nhà cung cấp trong nước	12,663,059,419	-	9,845,932,974	-
- Công ty TNHH MTV Nelpoleon Việt Nam	908,058,000	-	-	-
- Công ty Cổ Phần Công Nghệ Elite	1,092,197,353	-	1,092,037,338	-
- Công ty Cổ phần Cơ điện lạnh Phong Vân	1,763,520,000	-	3,967,920,000	-
- Công ty Cổ phần Tập Đoàn HIPT	-	-	829,907,100	-
- Công Ty TNHH ATM Việt Nam	1,732,319,920	-	-	-
- CN Công ty CP Đầu tư và Phát triển Công nghệ Quốc gia ADG (Hà Nội)	1,522,998,160	-	-	-
- Nhà cung cấp khác	5,643,965,986	-	3,956,068,536	-
Nhà cung cấp nước ngoài	674,809,845	-	47,217,687	-
Cộng	13,337,869,264	-	9,893,150,661	-
5. Phải thu khác	31/03/2022		01/04/2021	
	Giá trị	Dự phòng	Giá trị	Dự phòng
a. Ngắn hạn	810,161,004	-	935,889,550	-
Tạm ứng	532,579,200	-	663,810,200	-
Phải thu khác	94,951,804	-	68,149,350	-
Ký quỹ	182,630,000	-	203,930,000	-
b. Dài hạn	957,675,900	-	942,675,900	-
Ký quỹ bảo lãnh dự thầu	657,548,400	-	657,548,400	-
Ký quỹ khác	300,127,500	-	285,127,500	-
Cộng	1,767,836,904	-	1,878,565,450	-
6. Hàng tồn kho	31/03/2022		01/04/2021	
	Giá gốc	Dự phòng	Giá gốc	Dự phòng
Hàng hoá	50,826,355,532	-	43,714,495,029	-
Cộng	50,826,355,532	-	43,714,495,029	-

- Giá trị hàng tồn kho ứ đọng, kém, mất phẩm chất không có khả năng tiêu thụ tại thời điểm cuối năm: Không có.
- Giá trị hàng tồn kho dùng để thế chấp, cầm cố bảo đảm các khoản nợ phải trả tại thời điểm cuối năm: Không có.

7. Tài sản cố định hữu hình: xem trang 36.

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2022

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

8. Tài sản cố định vô hình	Phần mềm máy tính	Tổng cộng
Nguyên giá		
Số dư đầu năm	2,028,199,984	2,028,199,984
Số dư cuối năm	2,028,199,984	2,028,199,984
Giá trị hao mòn lũy kế		
Số dư đầu năm	1,596,605,653	1,596,605,653
<i>Khấu hao trong năm</i>	163,004,004	163,004,004
Số dư cuối năm	1,759,609,657	1,759,609,657
Giá trị còn lại		
Số dư đầu năm	431,594,331	431,594,331
Số dư cuối năm	268,590,327	268,590,327

* Nguyên giá tài sản cố định vô hình cuối năm đã khấu hao hết nhưng vẫn còn sử dụng: 1.539.187.984 VND.

9. Chi phí trả trước	31/03/2022	01/04/2021
a. Chi phí trả trước ngắn hạn	277,961,120	243,560,730
Chi phí trả trước khác	277,961,120	243,560,730
b. Chi phí trả trước dài hạn	17,771,779,526	10,797,682,206
Chi phí đào tạo nghiên cứu KHKT	262,834,918	387,261,967
Chi phí sửa chữa văn phòng công ty	811,616,156	1,209,616,799
Chi phí công cụ dụng cụ	1,531,029,637	1,604,725,953
Chi phí thuê đất	7,270,620,316	5,614,584,004
Chi phí khác	7,895,678,499	1,981,493,483
Cộng	18,049,740,646	11,041,242,936

10. Vay và nợ thuê tài chính	31/03/2022		01/04/2021	
	Giá trị	Số có khả năng trả nợ	Giá trị	Số có khả năng trả nợ
a. Vay ngắn hạn	1,257,114,222	1,257,114,222	71,798,167,209	71,798,167,209
Vay ngân hàng	1,257,114,222	1,257,114,222	71,798,167,209	71,798,167,209
(1) Ngân hàng TMCP Quốc Tế VN - CN Sài Gòn	-	-	38,054,557,043	38,054,557,043
(2) Ngân hàng Đầu Tư và Phát Triển VN - CN Phú Nhuận	1,020,642,000	1,020,642,000	16,529,028,918	16,529,028,918
(3) Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam (Techcombank)	-	-	17,214,581,248	17,214,581,248
(4) Ngân hàng TNHH MTV Shinhan VN - CN Sài Gòn	236,472,222	236,472,222	-	-

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2022

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

b. Vay dài hạn	825,896,402	825,896,402	6,318,559,278	6,318,559,278
(4) Ngân hàng TNHH MTV Shinhan VN - CN Sài Gòn	825,896,402	825,896,402	1,125,638,892	1,125,638,892
(5) Ngân hàng TMCP Phương Đông - Hội Sở	-	-	5,192,920,386	5,192,920,386
Cộng	2,083,010,624	2,083,010,624	78,116,726,487	78,116,726,487

Thuyết minh các khoản vay ngân hàng

Khoản vay ngân hàng gồm có các hợp đồng vay sau:

(1) Khoản vay của Ngân hàng TMCP Đầu Tư và Phát Triển Việt Nam theo hợp đồng tín dụng số 01/2021/999250/HĐTD ngày 09/8/2021. Tổng hạn mức: 150 tỷ đồng hoặc ngoại tệ quy đổi. Thời hạn cấp tín dụng là 12 tháng kể từ ngày ký hợp đồng. Lãi suất vay theo từng hợp đồng tín dụng cụ thể. Mục đích vay: Bổ sung vốn lưu động bảo lãnh mở L/C. Biện pháp đảm bảo: (a) Tài sản thế chấp là 1 Xe Ô Tô Camry Le 3.5 trị giá 750.000.000 VNĐ, biển số 52U-4940; (b) Quyền sử dụng đất số BG 647738 (06452) ngày 07/9/2011 (cập nhật ngày 17/4/2021) tọa lạc tại tỉnh Đồng Nai có giá trị 12.015.000.000 VNĐ là bất động sản của bên thứ ba là Bà Hàn Nguyệt Thu Hương.

(2) Khoản vay Ngân hàng TNHH MTV Shinhan VN - CN Sài Gòn theo hợp đồng sau:

2.1 - Khoản vay Ngân hàng TNHH MTV Shinhan VN - CN Sài Gòn theo hợp đồng SHBVN/CP/HĐTD/HPT/202112 ngày 16/12/2021. Tổng hạn mức tín dụng: 650.000.000 đồng. Thời hạn tín dụng: 36 tháng. Lãi suất cố định 7,5%/ năm. Mục đích vay: Thanh toán tiền mua ô tô Toyota. Tài sản đảm bảo: Thế chấp xe ô tô Toyota biển kiểm soát 51K-018.41.

2.2 - Khoản vay Ngân hàng TNHH MTV Shinhan VN - CN Sài Gòn theo hợp đồng SHBVN/CP/HĐTD/HPT/202005 ngày 18/05/2020. Tổng hạn mức tín dụng: 633.000.000 đồng. Thời hạn tín dụng: 36 tháng. Lãi suất xác định tại thời điểm giải ngân. Mục đích vay: Thanh toán tiền mua ô tô 7 chỗ Nisan Terra E. Tài sản đảm bảo: Thế chấp xe ô tô Nisan Terra E biển kiểm soát 51H-642.25

2.3 - Khoản vay Ngân hàng TNHH MTV Shinhan VN - CN Sài Gòn theo hợp đồng SHBVN/CP/HĐTD/HPT/201909 ngày 16/09/2019. Tổng hạn mức tín dụng: 559.000.000 đồng. Thời hạn tín dụng: 36 tháng. Lãi suất xác định tại thời điểm giải ngân. Mục đích vay: Thanh toán tiền mua ô tô con 5 chỗ Mazda. Tài sản đảm bảo: Thế chấp xe ô tô Mazda biển kiểm soát 51G-971.52.

2.4 - Khoản vay Ngân hàng TNHH MTV Shinhan VN - CN Sài Gòn theo hợp đồng SHBVN/CP/HĐTD/HPT/201909 ngày 21/10/2019. Tổng hạn mức tín dụng: 737.000.000 đồng. Thời hạn tín dụng: 36 tháng. Lãi suất xác định tại thời điểm giải ngân. Mục đích vay: Thanh toán tiền mua ô tô con 7 chỗ Honda. Tài sản đảm bảo: Thế chấp xe ô tô Honda biển kiểm soát 51G-991.34.

11. Phải trả người bán ngắn hạn

	31/03/2022		01/04/2021	
	Giá trị	Số có khả năng trả nợ	Giá trị	Số có khả năng trả nợ
Nhà cung cấp trong nước	49,055,768,934	49,055,768,934	25,814,933,896	25,814,933,896
- Công ty Cổ Phần Công Nghệ Elite	7,123,925,512	7,123,925,512	779,565,600	779,565,600
- Công ty Cổ phần Giải pháp IDS Việt Nam	4,632,000,000	4,632,000,000	-	-
- Công ty TNHH Tech Data Advanced Solutions (Việt Nam)	11,689,883,700	11,689,883,700	4,901,552,900	4,901,552,900
- Nhà cung cấp khác	25,609,959,722	25,609,959,722	20,133,815,396	20,133,815,396

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2022

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

Nhà cung cấp nước ngoài:

3.485.210,64 USD	80,072,728,289	80,072,728,289	68,227,357,059	68,227,357,059
- Microsoft Regional Sales Corporation	1,278,421,037	1,278,421,037	1,289,550,859	1,289,550,859
- SAS Institute Sdn.Bhd	77,954,175	77,954,175	8,503,877,142	8,503,877,142
- Ch Biz Solutions Ltd	45,323,081,175	45,323,081,175	35,576,939,025	35,576,939,025
- Microsoft Regional Sales PTE. Ltd	33,031,435,949	33,031,435,949	21,323,442,877	21,323,442,877
- Nhà cung cấp khác	361,835,953	361,835,953	1,533,547,156	1,533,547,156
Cộng	129,128,497,223	129,128,497,223	94,042,290,955	94,042,290,955

12. Người mua trả tiền trước ngắn hạn

	31/03/2022	01/04/2021
Khách hàng trong nước	20,181,197,248	16,416,236,864
- Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam	-	5,901,928,000
- Ngân hàng Thương mại TNHH MTV Dầu khí Toàn cầu	611,504,740	2,589,999,940
- Cục Công nghệ Thông tin - Kho bạc Nhà Nước	3,590,000,000	-
- Tổng cục thuế	4,140,000,000	4,578,000,000
- Các khác hàng khác	11,839,692,508	3,346,308,924
Khách hàng nước ngoài	703,714,757	1,249,862,028
Cộng	20,884,912,005	17,666,098,892

13. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước

	01/04/2021	Số phải nộp trong năm	Số đã thực nộp trong năm	31/03/2022
Thuế GTGT đầu ra	2,130,055,594	43,810,420,101	43,627,568,294	2,312,907,401
Thuế GTGT hàng nhập khẩu	-	282,793,383	282,793,383	-
Thuế GTGT nộp thay	37,881,430	-	14,844,130	23,037,300
Thuế TNDN	354,258,456	4,916,408,443	3,504,258,456	1,766,408,443
Thuế thu nhập cá nhân	149,691,543	5,680,087,597	5,329,368,483	500,410,657
Thuế TNDN nộp thay	8,368,985,551	18,932,496,999	18,598,676,844	8,702,805,706
Cộng	11,040,872,574	73,622,206,523	71,357,509,590	13,305,569,507

14. Chi phí phải trả ngắn hạn

	31/03/2022	01/04/2021
Chi phí triển khai và bảo trì dự án	4,708,400,509	21,978,904,307
Cộng	4,708,400,509	21,978,904,307

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2022

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

15. Phải trả khác ngắn hạn	31/03/2022	01/04/2021
Kinh phí công đoàn	587,484,000	413,784,000
Bảo hiểm xã hội	562,092,804	531,705,568
Bảo hiểm y tế	86,756,571	103,866,188
Bảo hiểm thất nghiệp	59,387,558	46,162,750
Cổ tức lợi nhuận phải trả	508,768,457	449,005,857
Các khoản phải trả khác	24,179,733	7,600,140

Cộng	1,828,669,123	1,552,124,503
-------------	----------------------	----------------------

16. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	31/03/2022	01/04/2021
Quỹ khen thưởng	1,183,356,533	2,545,682,862
Quỹ phúc lợi	853,987,092	670,991,374

Cộng	2,037,343,625	3,216,674,236
-------------	----------------------	----------------------

17. Vốn chủ sở hữu**a. Bảng đối chiếu biến động của Vốn chủ sở hữu:** xem trang 37

b. Chi tiết vốn góp của chủ sở hữu	Tỷ lệ vốn góp	31/03/2022	01/04/2021
Ông Ngô Vi Đồng	13.35%	11,040,850,000	10,830,853,000
Công ty CP Đầu Tư Phân Phối SATICO	7.90%	6,539,038,000	6,539,038,000
Ông Nguyễn Đức Tiến	6.23%	5,156,129,000	5,156,129,000
Bà Hàn Nguyệt Thu Hương	7.79%	6,446,450,000	4,455,853,000
Bà Đinh Hà Duy Trinh	5.60%	4,630,920,000	4,270,926,000
Ông Đinh Hà Duy Linh	6.18%	5,113,370,000	4,376,744,000
Cổ phiếu quỹ	1.88%	1,556,600,000	1,556,600,000
Vốn góp của các cổ đông khác	51.06%	42,242,693,000	45,539,907,000
Cộng	100.00%	82,726,050,000	82,726,050,000

* Số lượng cổ phiếu quỹ: 155.660 cổ phiếu.

c. Các giao dịch về vốn với các chủ sở hữu và phân phối cổ tức chia lợi nhuận	Từ 01/04/2021 đến 31/03/2022	Từ 01/04/2020 đến 31/03/2022
Vốn đầu tư của chủ sở hữu	82,726,050,000	82,726,050,000
Vốn góp đầu năm	82,726,050,000	75,348,880,000
Vốn góp tăng trong năm	-	7,377,170,000
Vốn góp giảm trong năm	-	-
Vốn góp cuối năm	82,726,050,000	82,726,050,000

Cổ tức lợi nhuận đã chia kỳ này: 5.681.861.500 VND.

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2022

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

d. Cổ tức	Từ 01/04/2021 đến 31/03/2022	Từ 01/04/2020 đến 31/03/2022
Cổ tức đã công bố sau ngày kết thúc niên độ	Dự kiến 8% - 10%	7%
Cổ tức đã công bố trên cổ phiếu thường		
e. Cổ phiếu	31/03/2022	01/04/2021
Số lượng cổ phiếu đăng ký phát hành	8,272,605	8,272,605
Số lượng cổ phiếu đã bán ra công chúng	8,272,605	8,272,605
<i>Cổ phiếu phổ thông</i>	8,272,605	8,272,605
Số lượng cổ phiếu được mua lại	155,660	155,660
<i>Cổ phiếu phổ thông</i>	155,660	155,660
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	8,116,945	8,116,945
<i>Cổ phiếu phổ thông</i>	8,116,945	8,116,945
Mệnh giá cổ phiếu đang lưu hành: đồng Việt Nam/cổ phiếu.	10,000	10,000
f. Các quỹ của doanh nghiệp	31/03/2022	01/04/2021
Quỹ đầu tư phát triển	7,550,034,110	6,936,648,392
Cộng	7,550,034,110	6,936,648,392
* Mục đích trích lập và sử dụng quỹ của doanh nghiệp		
<i>Quỹ đầu tư phát triển được trích lập từ lợi nhuận sau thuế thu nhập 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.</i>		
VI. THÔNG TIN BỔ SUNG CHO CÁC KHOẢN MỤC TRÌNH BÀY TRONG BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH		
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	Từ 01/04/2021 đến 31/03/2022	Từ 01/04/2020 đến 31/03/2022
Doanh thu bán hàng hóa	494,153,142,275	562,434,247,069
Doanh thu cung cấp dịch vụ	313,388,278,497	229,973,017,324
Cộng	807,541,420,772	792,407,264,393
2. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	Từ 01/04/2021 đến 31/03/2022	Từ 01/04/2020 đến 31/03/2022
Doanh thu thuần bán hàng hóa	494,153,142,275	562,434,247,069
Doanh thu thuần cung cấp dịch vụ	313,388,278,497	229,973,017,324
Cộng	807,541,420,772	792,407,264,393
3. Giá vốn hàng bán	Từ 01/04/2021 đến 31/03/2022	Từ 01/04/2020 đến 31/03/2022
Giá vốn của hàng hóa	420,979,411,342	480,621,408,800
Giá vốn của dịch vụ	241,308,974,443	179,378,953,513
Cộng	662,288,385,785	660,000,362,313

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2022

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

4. Doanh thu hoạt động tài chính

	Từ 01/04/2021 đến 31/03/2022	Từ 01/04/2020 đến 31/03/2021
Lãi tiền gửi	123,615,586	443,041,440
Cổ tức lợi nhuận được chia	56,295,200	27,260,500
Lãi chênh lệch tỷ giá đã thực hiện	1,311,870,681	1,113,338,433
Lãi chênh lệch tỷ giá chưa thực hiện thực hiện	152,070,154	63,822,102
Cộng	1,643,851,621	1,647,462,475

5. Chi phí tài chính

	Từ 01/4/2021 đến 31/03/2022	Từ 01/04/2020 đến 31/03/2021
Lãi tiền vay	4,341,576,495	4,889,105,768
Lỗ chênh lệch tỷ giá đã thực hiện	151,783,364	260,789,863
Lỗ chênh lệch tỷ giá chưa thực hiện thực hiện	139,578,308	3,082,382
Chi phí tài chính khác	25,507,428	-
Cộng	4,658,445,595	5,152,978,013

6. Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp

	Từ 01/4/2021 đến 31/03/2022	Từ 01/04/2020 đến 31/03/2021
a. Chi phí bán hàng		
Chi phí nhân viên	92,414,703,153	78,214,766,627
Chi phí khấu hao TSCĐ	590,486,657	626,921,633
Thuế phí và lệ phí	-	11,000,000
Chi phí dịch vụ mua ngoài	9,205,605,468	9,884,454,241
Chi phí bằng tiền khác	407,820,510	88,746,855
Cộng	102,618,615,788	88,825,889,356

b. Chi phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí nhân viên	21,113,435,016	17,386,543,969
Chi phí đồ dùng văn phòng	611,131,280	669,543,492
Chi phí khấu hao TSCĐ	2,299,132,491	2,106,623,919
Thuế phí lệ phí	3,418,758,161	3,818,364,818
Chi phí dịch vụ mua ngoài	7,578,951,333	9,027,552,139
Chi phí bằng tiền khác	1,080,586,694	536,918,808
Cộng	36,101,994,975	33,545,547,145

7. Thu nhập khác

	Từ 01/4/2021 đến 31/03/2022	Từ 01/04/2020 đến 31/03/2021
Thu tiền giảm giá và thưởng	21,062,628,873	9,696,148,957
Thanh lý tài sản cố định	-	54,545,454
Các khoản khác	499,469,236	1,574,933,486
Cộng	21,562,098,109	11,325,627,897

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2022

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

	Từ 01/4/2021 đến 31/03/2022	Từ 01/04/2020 đến 31/03/2021
8. Chi phí khác		
Chi phí vi phạm hành chính	178,450	12,275,304
Truy thu thuế	-	36,844,133
Chi phí khác	400,728,842	458,493,750
Cộng	400,907,292	507,613,187
9. Chi phí sản xuất, kinh doanh theo yếu tố		
Chi phí nguyên vật liệu	634,015,959,471	605,221,769,666
Chi phí nhân công	113,528,138,169	95,601,310,596
Chi phí khấu hao tài sản cố định	5,494,072,524	5,953,266,675
Chi phí dịch vụ mua ngoài	17,395,688,081	19,581,549,872
Chi phí khác bằng tiền	4,907,165,365	4,455,030,481
Cộng	775,341,023,610	730,812,927,290
10. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành		
1. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	24,679,021,067	17,347,964,751
2. Các khoản điều chỉnh tăng giảm lợi nhuận kế toán để xác định thu nhập chịu thuế thu nhập doanh nghiệp:	(96,978,851)	(7,221,747)
- Các khoản điều chỉnh tăng	99,996,094	47,435,304
+ Chi phí không được trừ	99,996,094	47,435,304
- Các khoản điều chỉnh giảm	(196,974,945)	(54,657,051)
+ Chênh lệch tỷ giá chưa thực hiện cuối năm	(140,679,745)	(27,396,551)
+ Cổ tức lợi nhuận được chia	(56,295,200)	(27,260,500)
3. Thu nhập chịu thuế năm hiện hành (1+2)	24,582,042,216	17,340,743,004
Thu nhập từ hoạt động kinh doanh	24,582,042,216	17,340,743,004
4. Chuyển lỗ của kỳ trước	-	(4,069,450,723)
5. Thu nhập tính thuế năm hiện hành	24,582,042,216	13,271,292,281
6. Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp	20%	20%
7. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	4,916,408,443	2,654,258,456
8. Tổng chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	4,916,408,443	2,654,258,456
11. Lãi trên cổ phiếu		
Lợi nhuận kế toán sau thuế thu nhập doanh nghiệp	19,762,612,624	14,693,706,295
Các khoản điều chỉnh tăng hoặc giảm	-	(3,665,978,589)
- Các khoản điều chỉnh tăng	-	-
- Các khoản điều chỉnh giảm	-	(3,665,978,589)
+ Trích Quỹ Khen thưởng, Phúc lợi (1)	-	(3,665,978,589)
Lợi nhuận phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông	19,762,612,624	11,027,727,706
Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành bình quân trong năm	8,116,945	7,747,076
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	2,435	1,423
Lãi suy giảm trên cổ phiếu (2)	2,435	1,423

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2022

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

(1) Theo Nghị quyết Hội đồng quản trị số 28/22/NQ/HPT ngày 02/6/2022, Công ty tổ chức Đại hội cổ đông thường niên vào ngày 22/7/2022 nên chưa thông qua việc phân phối lợi nhuận và trích quỹ cho năm 2021.

(1) Theo Nghị quyết số 40/21/NQ-HPT ngày 15/10/2021 trích Quỹ khen thưởng, phúc lợi của năm 2020 là 3.665.978.589 đồng làm cho lãi cơ bản trên cổ phiếu kỳ trước từ 1.897 đồng giảm còn 1.423 đồng."

(2) Không có tác động nào làm suy giảm các cổ phiếu phổ thông tại ngày 31 tháng 3 năm 2022.

12. 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 và áp dụng các chính sách quản lý cho những rủi ro nói trên như sau:

12.1. 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 phân tích độ nhạy như được trình bày dưới đây liên quan đến tình hình tài chính của Công ty tại ngày 31 tháng 3 năm 2022 và ngày 31 tháng 3 năm 2021.

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, 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 3 năm 2022 và ngày 31 tháng 3 năm 2021.

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 khoản vay và nợ, tiền và các khoản tiền gửi ngắn hạn 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 vay và nợ, tiền và các khoản tiền gửi ngắn hạn) 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 (khoản vay) với lãi suất thả nổi có ảnh hưởng đến lợi nhuận trước thuế của Công ty như sau:

	Tăng/giảm điểm cơ bản	Ảnh hưởng đến lợi nhuận trước thuế
Ngày 31 tháng 3 năm 2022		
VND	+ 100	(242,920,402)
VND	- 100	242,920,402
USD	+ 100	(793,514,131)
USD	- 100	793,514,131
Ngày 31 tháng 3 năm 2021		
VND	+ 200	(1,602,142,739)
VND	- 200	1,602,142,739
USD	+ 200	(1,352,929,336)
USD	- 200	1,352,929,336

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2022

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

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.

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. Công ty không sử dụng bất kỳ công cụ tài chính phái sinh để phòng ngừa rủi ro ngoại tệ của mình.

Độ nhạy đối với ngoại tệ

Công ty không thực hiện phân tích độ nhạy đối với ngoại tệ vì rủi ro do thay đổi ngoại tệ tại ngày lập báo cáo tài chính là không đáng kể

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. Hội đồng Quản trị của Công ty cũng xem xét và phê duyệt các quyết định đầu tư vào cổ phiếu.

12.2 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 công ty thường xuyên theo dõi chặt chẽ nợ phải thu để đôn đốc thu hồi. Trên cơ sở này và khoản phải thu của Công ty liên quan đến nhiều khách hàng khác nhau nên rủi ro tín dụng không tập trung vào một khách hàng nhất định.

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.

12.3 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:

Ngày 31 tháng 3 năm 2022	Dưới 1 năm	Từ 1-5 năm	Trên 5 năm	Tổng cộng
Các khoản vay và nợ	1,257,114,222	825,896,402	-	2,083,010,624
Phải trả người bán	129,128,497,223	-	-	129,128,497,223
Chi phí phải trả	4,708,400,509	-	-	4,708,400,509
	<u>135,094,011,954</u>	<u>825,896,402</u>	<u>-</u>	<u>135,919,908,356</u>

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2022

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

Ngày 31 tháng 3 năm 2021

Các khoản vay và nợ	71,798,167,209	6,318,559,278	-	78,116,726,487
Phải trả người bán	94,042,290,955	-	-	94,042,290,955
Chi phí phải trả	21,978,904,307	-	-	21,978,904,307
	<u>187,819,362,471</u>	<u>6,318,559,278</u>	<u>-</u>	<u>194,137,921,749</u>

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.

Tài sản đảm bảo

Công ty đã sử dụng tài sản là các khoản phải thu, phương tiện vận chuyển làm tài sản thế chấp cho khoản vay từ Ngân hàng (Thuyết minh V.11 - Vay và nợ thuê tài chính).

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

1. Số tiền đi vay thực thu trong năm	Từ 01/4/2021 đến 31/03/2022	Từ 01/04/2020 đến 31/03/2021
- Tiền thu từ đi vay theo kế ước thông thường	269,530,214,141	277,432,608,069
2. Số tiền đã thực trả gốc vay trong năm	Từ 01/4/2021 đến 31/03/2022	Từ 01/04/2020 đến 31/03/2021
- Tiền trả nợ gốc vay theo kế ước thông thường	(345,563,930,004)	(296,253,194,932)

VIII. NHỮNG THÔNG TIN KHÁC

1. Những khoản nợ tiềm tàng khoản cam kết và những thông tin tài chính khác: Không có.

2. Các sự kiện phát sinh sau ngày kết thúc năm tài chính

Không có sự kiện quan trọng nào xảy ra kể từ ngày kết thúc năm tài chính yêu cầu phải có các điều chỉnh hoặc thuyết minh trong các báo cáo tài chính.

3. Giao dịch với các bên liên quan

Bên liên quan	Mối quan hệ	Tính chất	Phát sinh trong năm	Số dư cuối năm phải thu/(phải trả)
Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam	Đơn vị được đầu tư	Phí dịch vụ	13,206,676,500	1,831,011,500

+ Thu nhập của Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc	Từ 01/4/2021 đến 31/03/2022	Từ 01/4/2020 đến 31/03/2021	
Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc	Lương và thưởng	6,114,661,000	5,198,329,424
Cộng	6,114,661,000	5,198,329,424	

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2022

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

4. Trình bày tài sản doanh thu kết quả kinh doanh theo bộ phận

Công ty hiện chỉ hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực thương mại và cung cấp dịch vụ phần mềm không có sự khác biệt về rủi ro và lợi ích kinh tế giữa các bộ phận nên không trình bày báo cáo bộ phận theo lĩnh vực kinh doanh và khu vực địa lý.

5. Thông tin về hoạt động liên tục: Công ty vẫn tiếp tục hoạt động trong tương lai.

Tp. HCM, ngày 19 tháng 6 năm 2022

Người lập biểu



Đỗ Quốc Tú

Kế toán trưởng



Phùng Quốc Bảo

Tổng Giám đốc



Đinh Hà Duy Linh

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2022

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

V.2. Các khoản đầu tư tài chính

	31/3/2022			01/4/2021		
	Giá gốc	Dự phòng	Giá trị hợp lý	Giá gốc	Dự phòng	Giá trị hợp lý
Đầu tư vào đơn vị khác	654,330,000	-	2,283,474,050	654,330,000	-	2,189,018,150
Ngân hàng TMCP						
Công thương Việt Nam	654,330,000	-	2,283,474,050	654,330,000	-	2,189,018,150
Cộng	654,330,000	-	2,283,474,050	654,330,000	-	2,189,018,150

Tại thời điểm ngày 31 tháng 3 năm 2022, số lượng cổ phiếu là 70.369 cổ phiếu và giá trị thị trường (giá trị hợp lý) của chứng khoán Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam (mã chứng khoán: CTG) là 2.283.474.050 VND cao hơn giá gốc. Trong năm, Công ty được trả cổ tức bằng cổ phiếu là 15.848 cổ phiếu.

V.7. Tài sản cố định hữu hình

Khoản mục	Nhà cửa, vật kiến trúc	Máy móc thiết bị	Phương tiện vận tải	Thiết bị dụng cụ quản lý	Tổng cộng
Nguyên giá					
Số dư đầu năm	23,569,583,061	11,774,009,739	7,454,387,261	5,199,406,117	47,997,386,178
Mua trong năm	-	-	861,379,727	494,223,363	1,355,603,090
Giảm khác	-	(1,018,800,000)	-	-	(1,018,800,000)
Số dư cuối năm	23,569,583,061	10,755,209,739	8,315,766,988	5,693,629,480	48,334,189,268
Giá trị hao mòn lũy kế					
Số dư đầu năm	1,323,861,093	6,630,883,719	4,781,744,373	4,406,615,116	17,143,104,302
Khấu hao trong năm	1,323,861,096	3,442,517,221	476,924,939	87,765,264	5,331,068,520
Giảm khác	-	(622,600,000)	-	-	(622,600,000)
Số dư cuối năm	2,647,722,189	9,450,800,940	5,258,669,312	4,494,380,380	21,851,572,822
Giá trị còn lại					
Số dư đầu năm	22,245,721,968	5,143,126,020	2,672,642,888	792,791,001	30,854,281,876
Số dư cuối năm	20,921,860,872	1,304,408,799	3,057,097,676	1,199,249,100	26,482,616,446

* Nguyên giá tài sản cố định cuối năm đã khấu hao hết nhưng vẫn còn sử dụng: 12.698.994.322 VND.

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2022

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

V.17. Vốn chủ sở hữu**a. Bảng đối chiếu biến động của Vốn chủ sở hữu**

Khoản mục	Vốn góp của chủ sở hữu	Thặng dư vốn cổ phần	Cổ phiếu quỹ	Quỹ đầu tư phát triển	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	Cộng
Số dư tại ngày 01/4/2020	75,348,880,000	139,500,000	(2,155,280,020)	6,558,860,671	21,519,165,564	101,411,126,215
Lợi nhuận trong năm trước	-	-	-	-	14,693,706,295	14,693,706,295
Tăng vốn từ chia cổ tức	7,377,170,000	-	-	-	(7,377,170,000)	-
Trích quỹ KTPL năm 2019	-	-	-	-	(5,088,879,384)	(5,088,879,384)
Trích lập các quỹ năm 2019	-	-	-	848,146,564	(848,146,564)	-
Trả cổ tức năm 2019	-	-	-	-	(3,689,614,000)	(3,689,614,000)
Giảm khác	-	-	-	(470,358,843)	-	(470,358,843)
Số dư tại ngày 31/3/2021	82,726,050,000	139,500,000	(2,155,280,020)	6,936,648,392	19,209,061,911	106,855,980,283
Số dư tại ngày 01/4/2021	82,726,050,000	139,500,000	(2,155,280,020)	6,936,648,392	19,209,061,911	106,855,980,283
Lợi nhuận trong năm nay	-	-	-	-	19,762,612,624	19,762,612,624
Trích quỹ KTPL năm 2020	-	-	-	-	(3,665,978,589)	(3,665,978,589)
Trích lập các quỹ năm 2020	-	-	-	733,195,718	(733,195,718)	-
Trả cổ tức năm 2020	-	-	-	-	(5,681,861,500)	(5,681,861,500)
Giảm khác	-	-	-	(119,810,000)	(29,791,938)	(149,601,938)
Số dư tại ngày 31/3/2022	82,726,050,000	139,500,000	(2,155,280,020)	7,550,034,110	28,860,846,790	117,121,150,880

VI. 13. 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.

	Giá trị ghi sổ		Giá trị hợp lý	
	31/3/2022	01/4/2021	31/3/2022	01/4/2021
	Giá trị	Dự phòng	Giá trị	Dự phòng
Tài sản tài chính				
- Tài sản tài chính sẵn sàng để bán	654,330,000	-	654,330,000	-
- Phải thu khách hàng	158,103,998,461	-	214,840,555,434	-
- Phải thu khác	810,161,004	-	935,889,550	-
- Tiền và các khoản tương đương tiền	27,568,054,523	-	24,405,413,696	-
TỔNG CỘNG	187,136,543,988	-	240,836,188,680	-
Nợ phải trả tài chính				
- Vay và nợ	2,083,010,624	-	78,116,726,487	-
- Phải trả người bán	129,128,497,223	-	94,042,290,955	-
- Chi phí phải trả	4,708,400,509	-	21,978,904,307	-
TỔNG CỘNG	135,919,908,356	-	194,137,921,749	-



HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Hội đồng quản trị (HĐQT) của công ty năm 2021 gồm 7 thành viên, trong đó có 2 thành viên HĐQT độc lập. Thành phần và cơ cấu của HĐQT như sau:

Stt	Tên thành viên	Chức danh	Tỷ lệ sở hữu cổ phần(*)
01	Ông Ngô Vi Đồng	Chủ tịch HĐQT	1.083.085 cp (13.34%)
02	Bà Đinh Hà Duy Trinh	Phó CT HĐQT	427.092 cp (5.26%)
03	Bà Hàn Nguyệt Thu Hương	Thành viên HĐQT	445.585 cp (5.49%)
04	Ông Đinh Hà Duy Linh	Thành viên HĐQT- Tổng Giám đốc	437.674 cp (5.39%)
05	Ông Nguyễn Quyền	Thành viên HĐQT	186.628 cp (2.30%)
06	Ông Nguyễn Đức Tiến	Thành viên HĐQT độc lập	515.612 cp (6.35%)
07	Ông Trần Anh Hoàng	Thành viên HĐQT độc lập	Sở hữu cá nhân: 61.404 cp (0.76%) Đại diện công ty CP Đầu tư phân phối Satico: 653.903 cp (8.06%)

(*) Theo danh sách cổ đông chốt ngày 08/6/2022 và tỷ lệ tính trên số cổ phần có quyền biểu quyết là 8.116.945 CP.

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 Hội đồng Quản trị 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 2020 (tính đến thời điểm tháng 4/2021), Hội đồng quản trị đã tiến hành 02 cuộc họp định kỳ và một số cuộc họp đột xuất. Nội dung các cuộc họp HĐQT như sau:

Phiên họp

16/4/2020

Số thành viên tham dự

7/7 Và 01 TV Ban kiểm soát

Nội dung:

Chủ tịch HĐQT chia sẻ một số tình hình chung:

- Ban lãnh đạo HPT đã có những chỉ đạo kịp thời, để ra các quy định rất cụ thể hướng dẫn cán bộ nhân viên tuân thủ quy định phòng dịch Covid -19 theo yêu cầu của Bộ y tế, trong khi vẫn cố gắng đảm bảo các hoạt động kinh doanh, nhiệm vụ chuyên môn, phục vụ khách hàng.
- Bắt đầu năm tài chính 2021 với rất nhiều hoạt động: Khai trương văn phòng mới tại Khu công nghệ cao Q9; Lễ kỷ niệm 25 năm HPT; xây dựng kế hoạch 2021; chuẩn bị cho đại hội cổ đông 2021.
- Chia sẻ tóm tắt nội dung báo cáo Đại hội cổ đông 2021; Đặc biệt trong báo cáo xây dựng chiến lược tầm nhìn 2025 (có 6 mục tiêu và 5 chiến lược). Quan trọng biến các chủ trương chiến lược thành hành động cụ thể.
- Khẩu hiệu năm 2021 “Vượt khó – Sáng tạo – Quyết liệt - Hành động”

Tổng giám đốc chia sẻ định hướng hoạt động 2021

- Chuyển đổi số trong quản trị nội bộ:
 - Xây dựng phần mềm Dashboard phục vụ công tác quản trị của Ban lãnh đạo
 - Số hóa các hợp đồng
 - Thay đổi tương tác khách hàng – contact center, thống nhất kênh để phục vụ kinh doanh trực tuyến; CRM

- Tăng cường tổng hợp trên portal
- Xây dựng ứng dụng di động HPT: Quản lý công việc của nhân viên; giai đoạn 2 tiến tới phục vụ cho khách hàng về việc triển khai dự án
- Đăng ký đầu số SMS cho CBNV
- Hệ thống digital marketing
- Những vấn đề quan trọng trong năm 2021:
 - Đổi niên độ tài chính từ 1/4 đến 31/3 hàng năm
 - Xây dựng giải pháp phần mềm “quản lý quy trình cho vay” sản phẩm thương mại hóa cho 1 số khách hàng

Phó chủ tịch HĐQT chia sẻ công tác chuẩn bị cho Đại hội cổ đông (ĐHCĐ) thường niên năm 2021:

- Chia sẻ chương trình ĐHCĐ thường niên năm 2021
- Chia sẻ báo cáo thường niên 2021
- Chia sẻ các tờ trình sẽ trình tại ĐHCĐ 2021: (Nội dung chi tiết trong các tờ trình)
 - Phương án phân phối Lợi nhuận và trích lập các quỹ năm 2019
 - Chi trả cổ tức năm 2019 – Kế hoạch cổ tức 2021
 - Chỉnh sửa điều lệ Công ty
 - Phương án phát hành cổ phần tăng vốn điều lệ
 - Kinh phí hoạt động của HĐQT và ban kiểm soát
 - Đơn vị kiểm toán

Phiên họp

19/4/2021

Số thành viên tham dự

7/7 (có 1 thành viên họp online kết nối qua MS team) Và 01 TV Ban kiểm soát

Nội dung:

Chủ tịch HĐQT tóm tắt hoạt động chung của HPT năm 2020

- Năm 2020 là năm đầu tiên HPT thay đổi niên độ tài chính, từ 01/04 đến 31/03 hàng năm.
- Năm 2020 là năm rất khó khăn do ảnh hưởng dịch bệnh Covid-19, tuy nhiên Ban lãnh đạo luôn cố gắng đảm bảo an ninh an toàn và vẫn duy trì hoạt động kinh doanh. Tuy không đạt mục tiêu như kỳ vọng nhưng công ty vẫn kinh doanh có hiệu quả kinh tế và đạt gần sát với mức Lợi nhuận cam kết với cổ đông.
- Hồ sơ nghiệm thu giai đoạn 1 văn phòng HPT tại Khu công nghệ cao (Khu CNC) chưa hoàn tất vì một số khó

khăn về thủ tục, tuy nhiên văn phòng HPT tại khu CNC rất đẹp, là niềm tự hào của tập thể HPT.

- HPT đã xây dựng chương trình Nguồn lực khùng để giữ cán bộ chủ chốt. Tuy HPT có biến động nguồn lực nhưng một số cán bộ nòng cốt và tâm huyết vẫn cam kết gắn bó với HPT.
- HPT có 4 trung tâm kinh tế: 2 trung tâm truyền thống (HSI, HSC) và 2 trung tâm mới tiềm năng (HSE, HAS) sẽ đầu tư, phát triển nguồn nhân lực và những lĩnh vực chuyên môn sâu.
- Hội đồng quản trị (HĐQT) có kế hoạch chiến lược hỗ trợ công tác truyền thông, đẩy mạnh thương hiệu HPT

bền vững và phát triển mạnh mẽ hơn. Mong muốn HPT bức phá hơn nữa. Năm 2021 chuẩn bị phương án đầu tư xây dựng dự án giai đoạn 2 tại khu CNC và Phương án phát triển kinh doanh,

- Từng thành viên HĐQT phải giúp các đơn vị kinh tế đạt được hiệu quả và phát triển bền vững.
- HPT có nền tảng tốt về công tác quản trị, xây dựng được hình ảnh thương hiệu uy tín.
- HPT mời được một nhân sự để bổ sung thành viên của Ban Tổng giám đốc, là chuyên gia giỏi, tâm huyết hỗ trợ các công tác quản trị và chuyên môn mảng an ninh thông tin.

Tổng giám đốc báo cáo kết quả hoạt động năm 2020 và đề xuất mục tiêu kế hoạch năm 2021

Đánh giá các hoạt động chung năm 2020 (chi tiết theo báo cáo của Ban Tổng giám đốc)

- Định hướng chuyển đổi số: Tiếp cận và mô hình Digital Transformation (DT) của HPT; Hệ thống hóa chiến lược chung theo DT, định hình chiến lược kinh doanh; Truyền thông và thực thi; Tài liệu marketing
- Chiến lược số của HPT: Thúc đẩy chuyển đổi số nội bộ - định hình năng lực cung cấp giải pháp/dịch vụ chuyển đổi số cho khách hàng: chuyển biến trong 4 đơn vị kinh tế + 1 phòng trực thuộc khối văn phòng tổng công ty.
- Trọng tâm: Dữ liệu bao gồm: Giai đoạn 1 Dashboard dành cho lãnh đạo (Nội bộ: Nhân sự, tài chính, tri thức; Bên ngoài: Khách hàng, đối tác, ngành nghề)
- Công nghệ: xác định 6 định hướng (Nhận dạng: hình ảnh, âm thanh, ký tự; IoT; Đổi mới & quy trình; An ninh thông tin; Phân tích dữ liệu; Tích hợp và đảm bảo hệ thống công nghệ)
- Con người: Nguồn lực chuyển đổi số theo 6 định hướng công nghệ: 3/6; Trải nghiệm của nhân viên (EX): đang thực hiện
- Khách hàng: Môi trường/ công cụ số để gắn kết khách hàng: SMS branding; Contact Center; Khu trải nghiệm giải pháp; HPT MobieApp; Khách hàng của khách hàng
- Kinh tế: Tạo lớp "áo số" cho toàn bộ các giải pháp/dịch vụ hiện có: chưa thực hiện được; Ít nhất 2 sản phẩm kinh doanh (DT) mới/1 năm: đang thực hiện: SAALEM; QLTS; TXNG; WMS; Ít nhất 1 mảng kinh doanh (DT) mới/2 năm: chuẩn bị triển khai.
- Công cụ: HPT MobieApp: Đã triển khai; HPT Platform
- DT đối với hoạt động kinh doanh: Hệ thống hóa SP/DN theo mô hình DT của HPT; Tạo sự chuyển biến và thực hiện định hướng của các TT và phòng HIS
- Ứng dụng DT; SMS branding; Contact center
- Triển khai telesales của HSI, HSC – hướng đến là Digital sales
- Trình bày cho các khách hàng: ngân hàng, điện lực sản xuất

- Chia sẻ một số sản phẩm/giải pháp do HPT làm chủ hoặc cùng phối hợp với đối tác.

Đánh giá kết quả thực hiện chỉ tiêu kinh tế năm 2020 (12 tháng năm tài chính mới- từ 1/4/2020 đến 31/3/2021):

- Doanh thu: 792,4 tỷ đồng đạt 83,4% kế hoạch
- Lãi ròng: 17,3 tỷ đồng đạt 96% kế hoạch

Kế hoạch năm 2021 (chi tiết theo báo cáo của Ban Tổng Giám đốc)

Chỉ tiêu kinh tế:

- Doanh thu: 950 tỷ đồng
- Lãi ròng trước thuế: 21 tỷ đồng
- Đề xuất sử dụng quỹ đầu tư phát triển cho các sản phẩm mới là 1,5 tỷ đồng.

Thành viên Hội đồng quản trị- trưởng ban đầu tư chia sẻ về dự án văn phòng HPT tại khu CNC

- Giai đoạn 1 đã xây dựng hoàn tất, dự kiến sẽ xong việc hoàn công và nghiệm thu vào tháng 5-6/2021. Sau khi hoàn công sẽ tiến hành xây dựng nhà để xe.
- Phát sinh phần truy thu tiền đất cho diện tích dôi dư: khoảng 5,5 tỷ đồng theo hồ sơ kiểm toán Nhà nước.
- Khai thác sử dụng mặt bằng giai đoạn 1 đã gần lấp đầy.
- Chuẩn bị giai đoạn 2 của dự án: Năm 2024 phải hoàn tất xây dựng giai đoạn 2 từ 9-12 tầng. Cuối năm 2021 phải chuẩn bị lên kế hoạch, xây dựng đề án.

Phó CT HĐQT đề xuất và báo cáo HĐQT thông qua một số vấn đề về tài chính:

- Đề xuất mức cổ tức năm 2020 là 7% chi trả bằng tiền mặt sẽ trình đại hội cổ đông thường niên năm 2021.
- Dự kiến cổ tức năm 2021 là 8%-10% bằng tiền mặt và/ hoặc cổ phiếu sẽ trình đại hội cổ đông thường niên năm 2021
- Thời gian tổ chức đại hội cổ đông thường niên năm 2021 trong khoảng thời gian từ 22-24/7/2021. Ban cổ đông HPT sẽ thực hiện các thủ tục thông báo và công tác chuẩn bị tổ chức đại hội theo quy định.
- Việc xây dựng giai đoạn 2 của tòa nhà HPT tại khu CNC không nên dùng nguồn vốn vay mà nên phát hành cổ phần huy động vốn hoặc hợp tác với đối tác.
- Các thành viên HĐQT đã thảo luận và thống nhất các nội dung được trình bày tại cuộc họp.

Phiên họp**Các cuộc họp đột xuất vào các ngày 21/2/2022; 18/3/2021; 27/6/2021****Số thành viên tham dự****7/7 (có 1 thành viên họp online qua MS Team)****Nội dung:**

- Thông qua hạn mức tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần Kỹ thương Việt Nam (Techcombank)
- Về việc tái cấp vốn tại ngân hàng Thương mại cổ phần Quốc tế Việt Nam (VIB)- Chi nhánh Sài Gòn
- Thông qua hạn mức tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và phát triển Việt Nam (BIDV)

HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT

Ban kiểm soát gồm có 3 thành viên

STT	Thành viên Ban Kiểm soát	Chức danh	Số buổi tham dự họp	Tỷ lệ tham dự họp
01	Bà Nguyễn Thị Hoàng Yến	Trưởng ban	2/2	100%
02	Bà Huỳnh Thị Thanh Nga	Thành viên	2/2	100%
03	Ông Lê Nhựt Hoàng Nam	Thành viên	2/2	100%

Trong năm 2021, Ban Kiểm soát tổ chức họp định kỳ 6 tháng/lần, Trưởng Ban kiểm soát đại diện cho Ban Kiểm soát tham gia cuộc họp HĐQT và các thành viên thường xuyên gặp gỡ trao đổi trực tiếp, email, điện thoại 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 2021 và pháp luật hiện hành trong các hoạt động của HPT.
- Ban kiểm soát đã xem xét báo cáo tài chính năm 2021 của công ty và đã thống nhất với kết quả hoạt động kinh doanh và các chỉ tiêu trong báo cáo tài chính đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Kiểm toán và Dịch vụ Tin học Moore Aisc (Moore AISC).
- Ban kiểm soát thực hiện giám sát việc bổ sung/ sửa đổi Điều lệ công ty, sửa đổi quy chế hội đồng quản trị và bổ sung quy chế quản trị công ty.
- Giám sát việc thực hiện các chỉ tiêu kinh tế của công ty.
- Giám sát việc thực hiện công bố thông tin theo qui định.
- Phối hợp với Phòng Tài chính 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 tuân thủ theo quy định của Luật Doanh nghiệp hiện hành.
- 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.
- Phối hợp với văn phòng tổng công ty về việc phòng chống dịch covid, đề ra các biện pháp đảm bảo an toàn cho CBNV và duy trì hoạt động công ty ổn định.

Đến hết năm 2021, 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. Ban kiểm soát không nhận được kiến nghị, khiếu nại nào của cổ đông về Hội đồng Quản trị và cán bộ quản lý của công ty HPT. 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 31/03/2022**

Stt	Ngày	Vốn điều lệ (Đồng)	Giấy CNĐKDN	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
11	22/08/2017	75,348,880,000	0301447426	Công ty Cổ phần
12	01/09/2020	82,726,050,000	0301447426	Công ty Cổ phần
13	Đến nay	82,726,050,000	0301447426	Công ty Cổ phần

II. TÌNH HÌNH VỐN CỔ PHẦN NĂM 2021

Mã cổ phiếu: HPT Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông

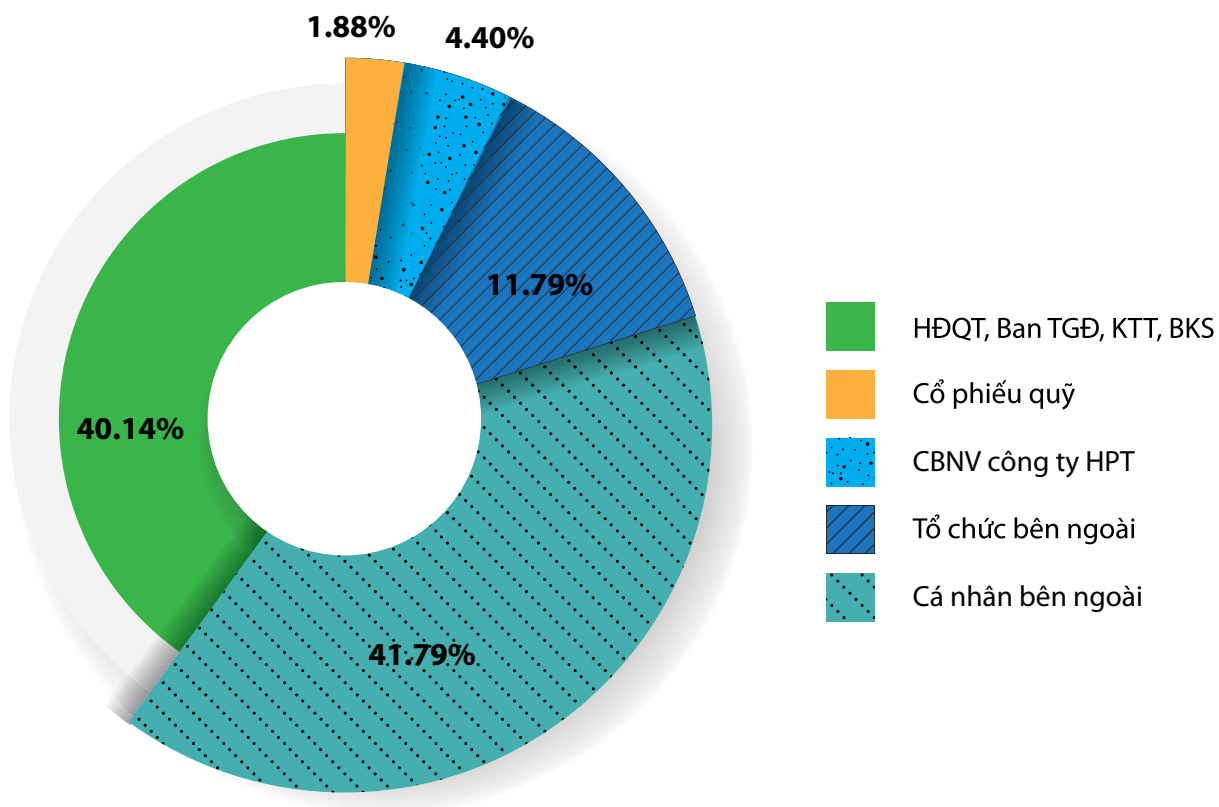
Tên cổ phiếu: Cổ phiếu Công ty Cổ phần Dịch vụ Công nghệ Tin học HPT

Sàn giao dịch: UPCOM

Đến ngày 31/03/2022, công ty HPT có 8,272,605 cổ phiếu, không tăng so với năm 2020. Toàn bộ là cổ phiếu phổ thông. Mệnh giá 10.000đ/ cổ phiếu, tương đương 82,726,050,000 đồng (Tám mươi hai tỷ bảy trăm hai mươi sáu triệu không trăm năm mươi nghìn đồng). Trong đó có 8,116,945 cổ phiếu đang lưu hành và 155,660 cổ phiếu quỹ.

Cơ cấu cổ đông đến ngày 08/06/2021

STT	Loại hình cổ đông	Số lượng	Tổng vốn (VNĐ)	Tỷ lệ sở hữu/VĐL
1	HĐQT, Ban TGĐ, Ban KS, KTT	13	36,748,670,000	44.42%
2	CBNV công ty HPT	43	2,865,790,000	3.47%
3	Tổ chức	6	10,285,510,000	12.43%
4	Cá nhân	484	31,269,480,000	37.80%
5	Cổ phiếu quỹ		1,556,600,000	1.88%
	Tổng cộng	546	82,726,050,000	100.00%



- Tổng số lượng cổ đông năm 2021 có biến động tăng so với cùng kỳ năm 2020.
- Trong cơ cấu cổ đông, tỷ lệ sở hữu của HĐQT, BKS và Ban điều hành có tăng nhẹ so với năm 2020.
- Năm 2021, công ty HPT không giao dịch cổ phiếu Quỹ.

III. TÌNH HÌNH CHI TRẢ CỔ TỨC

Tình hình kinh doanh của công ty có những thay đổi theo từng năm. Tuy nhiên Công ty HPT cam kết vẫn duy trì mức chi trả cổ tức ổn định cho cổ đông.

Năm 2021 là năm ghi nhận sự ảnh hưởng nghiêm trọng của dịch bệnh Covid19 với hàng loạt các chỉ thị 15, 16, 19 được áp dụng toàn quốc, đặc biệt là các trung tâm kinh tế lớn như HCM, Hà Nội. Dịch bệnh đặc biệt đã ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh hầu hết gần như toàn bộ các doanh nghiệp, trong đó công ty HPT cũng không ngoại lệ. Tuy nhiên với sự linh hoạt thích ứng, điều chỉnh kịp thời và với sự nỗ lực của Ban điều hành cùng toàn thể cán bộ nhân viên, kết thúc năm tài chính 2021 của công ty HPT, lợi nhuận ròng trước thuế rất khả quan là 24,7 tỷ đồng, đạt 117,5% kế hoạch.

Để đảm bảo quyền lợi cũng như đáp lại niềm tin của cổ đông, Hội đồng Quản trị công ty HPT quyết định đề xuất mức chi trả cổ tức năm 2021 bằng tiền mặt với tỷ lệ là 5% và cổ tức bằng cổ phiếu là 10%. Kế hoạch chi trả cổ tức này sẽ được trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2022.

THÔNG TIN VỀ CỔ TỨC BẰNG TIỀN MẶT VÀ CỔ PHIẾU (2014-2020)

Năm	Tỷ lệ	Hình thức	Thời gian thực hiện
2020	7%	Tiền mặt	2021
2019	10%	Cổ phiếu	2020
	5%	Tiền mặt	2020
2018	10%	Tiền mặt	2019
2017	10%	Tiền mặt	2018
2016	10%	Cổ phiếu	2017
	8%	Tiền mặt	2017
2015	5%	Tiền mặt	2016
2014	8%	Tiền mặt	2015

Thu nhập trên mỗi cổ phần:

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022
Lãi cơ bản trên mỗi cổ phần (VNĐ)	2,435	1,897	2,299	1,932

IV. THÔNG TIN CÁC CỔ ĐÔNG SỞ HỮU TRÊN 5% /SỐ CP CÓ QUYỀN BIỂU QUYẾT TÍNH ĐẾN NGÀY 22/06/2022

Stt	Họ và tên cổ đông	Chức vụ	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu/Số CP có quyền BQ
01	Ngô Vi Đồng	Chủ tịch HĐQT	1,104,085 cp	13.60%
02	Công ty CP Đầu Tư Phân Phối SATICO	Tổ chức	653,903 cp	8.06%
03	Nguyễn Đức Tiến	Thành viên HĐQT	515.612 cp	6.35%
04	Hàn Nguyệt Thu Hương	Thành viên HĐQT	647,145 cp	7.97%
05	Đình Hà Duy Trinh	Phó CT HĐQT	463,092 cp	5.71%
06	Đình Hà Duy Linh	Thành viên HĐQT- Tổng Giám đốc	511,337 cp	6.30%

V. TÌNH HÌNH GIAO DỊCH CỔ PHIẾU TRÊN SÀN UPCOM

1. Đánh giá chung:

Tính từ ngày 01/04/2021 đến ngày 31/03/2022, số lượng cổ phiếu HPT đã được giao dịch trên UPCOM là 1,679,102 CP. Trong năm 2021, thị trường chứng khoán được đánh giá có nhiều tích cực hỗ trợ phát triển hơn năm 2020. Tính chung cả năm 2021, thị trường chứng khoán đã tăng khá nhiều so với năm 2020. Riêng đối với thị trường UPCOM, năm 2021 giá trị vốn hóa tăng 41% so với cuối năm 2020.

Số lượng cổ đông của HPT vẫn ổn định hàng năm, dao động khoảng 400-500 cổ đông. Các nhà đầu tư vẫn quan tâm, 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 Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát và Kế toán trưởng và các cổ đông lớn vẫn ổn định và có tăng nhẹ trong năm vừa qua.

Đến ngày 22/06/2022, số lượng cổ phiếu HPT được Nhà đầu tư là tổ chức nước ngoài nắm giữ là 208,000 CP, chiếm tỷ lệ 2.56%/ Số cổ phần có quyền biểu quyết.

2. Tình hình giao dịch của cổ đông nội bộ (tính từ ngày 01/04/2021 đến nay): Có phát sinh 17 giao dịch của cổ đông nội bộ và Người có liên quan.

VI. HOẠT ĐỘNG CỦA BAN CỔ ĐÔNG

Các công tác truyền thông đến với các cổ đông không chỉ thông qua HNX/SSC/VSD mà còn thông qua Ban Cổ đông để truyền tải thông tin kịp thời đến Quý Cổ đông/Nhà Đầu tư.

Trong năm 2021, 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 đến tình hình hoạt động của công ty, về cổ tức, về việc 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 2021
- Tiến hành các thủ tục để chi trả cổ tức năm 2020 bằng tiền mặt với tỷ lệ 7%
- Thực hiện việc công bố thông tin đầy đủ và kịp thời theo Quy định.

Các hoạt động với cổ đông và nhà đầu tư:

Công ty HPT đảm bảo tính trung thực, minh bạch, công khai và thường xuyên cập nhật thông tin đến cổ đông. Hiện nay, Công ty HPT luôn duy trì các kênh thông tin chính thức đến các cổ đông, nhà đầu tư như sau:

- Kênh thông tin thông qua Website của công ty www.hpt.vn về các thông tin như Báo cáo thường niên, báo cáo tài chính, thông cáo báo chí, hồ sơ công bố thông tin theo qui định.
- Lãnh đạo công ty HPT luôn lắng nghe ý kiến đóng góp của các cổ đông và trao đổi thảo luận với các cổ đông thông qua các buổi gặp gỡ trực tiếp như Đại hội cổ đông, email, qua điện thoại. Ban lãnh đạo đã tiếp nhận ý kiến đóng góp và phản hồi đầy đủ và kịp thời các ý kiến của cổ đông.



HOẠT ĐỘNG CỘNG ĐỒNG

Ý thức được trách nhiệm 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.

Duy trì thực hiện các hoạt động hướng đến cộng đồng:

- Định kỳ hàng năm thực hiện chương trình **Thắp sáng bàn em** dành cho đồng bào vùng cao tại các tỉnh phía Bắc, trao những phần quà thiết thực (Hà Giang, Lào Cai, Cao Bằng, Yên Bái, Bắc Kạn)
- Định kỳ hàng năm phối hợp cùng Hội Chữ thập đỏ địa phương tổ chức trình hiến máu nhân đạo **"Giọt hồng yêu thương"** tại công ty
- Định kỳ hàng năm thực hiện chương trình **Chia sẻ yêu thương** với đồng bào/ học sinh nghèo các tỉnh miền Nam (Bình Phước, Di Linh, Biên Hòa)
- Tổ chức các chuyến tham quan kết hợp thăm và trao quà cho các trung tâm xã hội tại thành phố Cần Thơ, Đồng Tháp



TÀI TRỢ CÁC CHƯƠNG TRÌNH

- Chuỗi sự kiện “Ngày An toàn thông tin” do VNISA tổ chức hàng năm
- Đồng hành cùng các chương trình thể hiện trách nhiệm xã hội đối với cộng đồng: Quyền góp ủng hộ các cán bộ nơi tuyến đầu phòng chống dịch COVID-19, tài trợ cuộc thi Open API Challenge, quyền góp xây dựng 2 nhà tình thương tại miền Trung, tài trợ sự kiện Tuần Lễ Doanh nhân và Sách 2020 với chủ đề “Đô thị thông minh”, tài trợ cuộc thi Sinh viên với quyền sở hữu trí tuệ, tài trợ Hội thi Ứng dụng Trí tuệ Nhân tạo (AI) trên địa bàn TP. Hồ Chí Minh năm 2020.
- Các chương trình, sự kiện cộng đồng ngành CNTT do UBND, các Hiệp hội ngành CNTT tổ chức.



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 một 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:

- Kỷ niệm ngày thành lập Công ty HPT 13/01: Chương trình Lễ kỷ niệm 25 năm thành lập Công ty và Ngày hội gia đình HPT được tổ chức long trọng và ấm cúng, tạo ấn tượng tốt đẹp cho Khách hàng, Đối tác và sự tự hào trong mỗi thành viên HPT.
- Chương trình chào mừng ngày 8/3 và 20/10 dành cho phụ nữ HPT: thi cắm hoa, thi ảnh đẹp, gian hàng, nấu ăn, biểu diễn thời trang... tạo điều kiện cho CBNV nữ được thư giãn, thể hiện sự quý mến của tập thể dành cho phái nữ.
- Chương trình ngày 1/6 dành cho con em CBNV qua những phần quà khuyến khích thành tích học tập, quà cho năm học mới.

- Duy trì tốt các hoạt động phong trào về thể thao, chương trình nghỉ hè, các chương trình teambuilding nối kết tinh thần của các thành viên công ty, hội thao, sinh nhật tập thể.
- Thường xuyên đi nước ngoài cho các CBNV xuất sắc hàng năm.
- Duy trì chương trình Tri ân CBNV có thâm niên cống hiến cho Công ty nhằm tri ân sự đóng góp bền bỉ của tất cả các thành viên HPT gắn bó với công ty trong suốt thời gian qua, từ những thành viên đồng sáng lập công ty đến các anh chị gắn bó làm việc với công ty trên 20 năm, trên 10 năm và trên 5 năm.



CÁC ẢN PHẨM

MANG THƯƠNG HIỆU HPT:

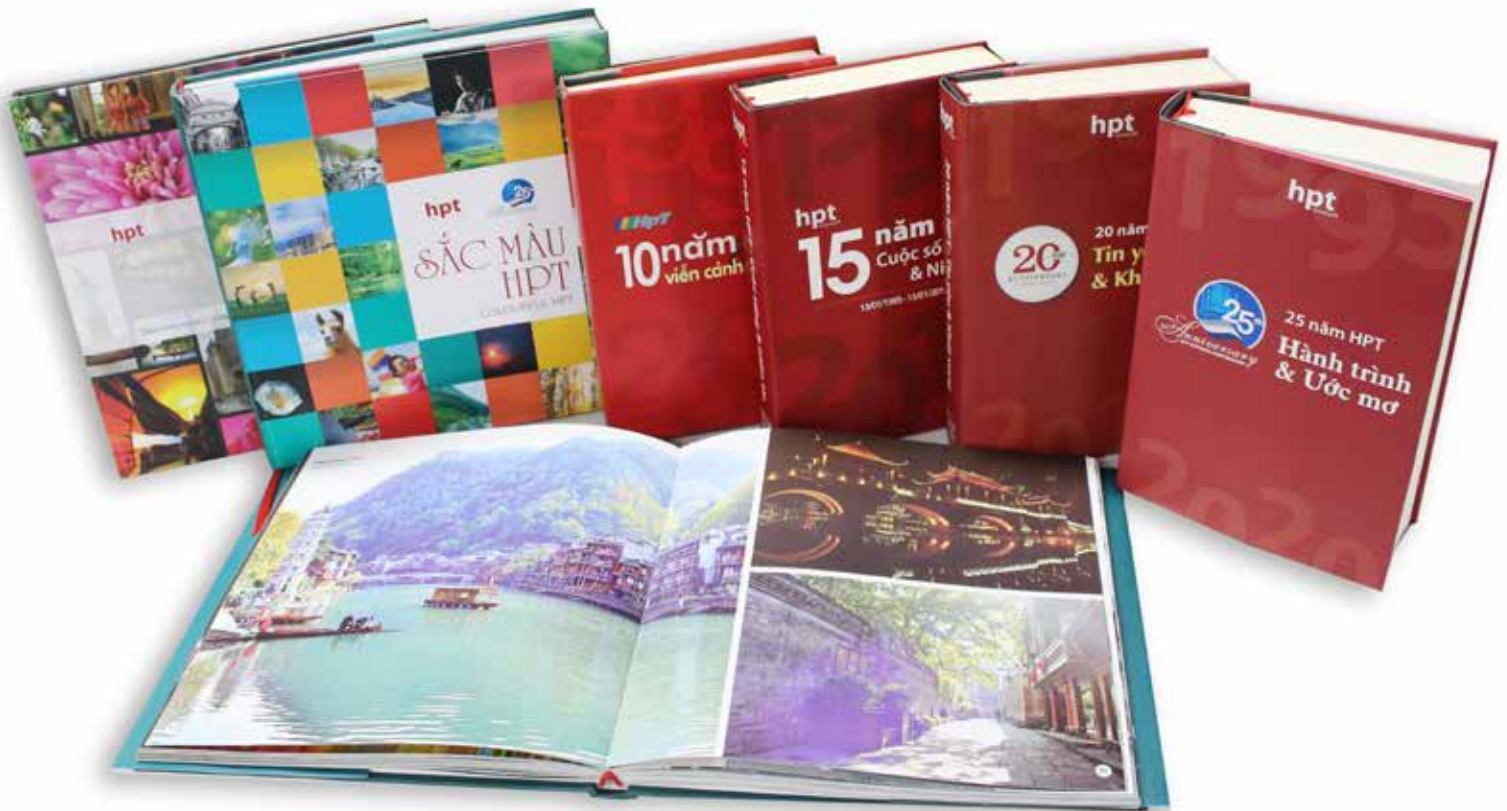
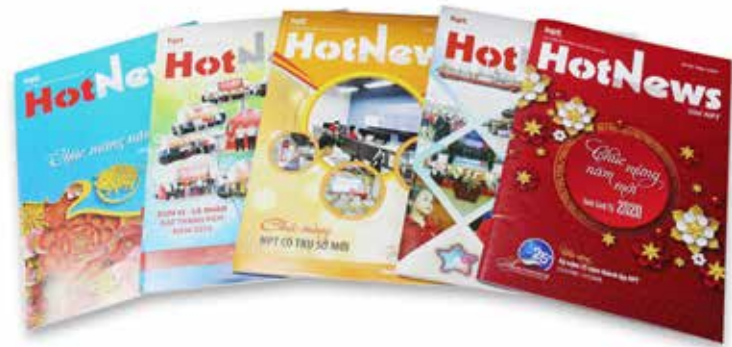
Bản tin nhanh: Bản tin nội bộ HPT được cập nhật liên tục, chia sẻ những thông tin “hot”, kịp thời đến Cán bộ nhân viên công ty.

Chương trình Âm nhạc VOH: một chương trình âm nhạc theo yêu cầu, kết nối yêu thương và tình cảm của con người HPT.

Bản tin nội bộ “Hotnews”: Một ấn phẩm nội bộ được thực hiện hàng quý 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.

Các ấn phẩm đặc biệt: Công ty HPT thường xuyên xuất bản các ấn phẩm đặc biệt sách viết, sách ảnh... để đánh dấu những mốc phát triển của mình.

Giải thưởng “Con trâu” và cá nhân tiêu biểu của năm được vinh danh hàng năm dành cho các cá nhân và các tập thể có đóng góp xuất sắc trong sự nghiệp phát triển của HPT.



CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

AM TƯỜNG CÔNG NGHỆ - THẤU HIỂU THÔNG TIN

Website: www.hpt.vn