

hpt
knowing IT



2022

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN
2022 ANNUAL REPORT

▶ 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”

▶ 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

▶ GIỚI THIỆU CHUNG VỀ HPT

HPT – Am tường công nghệ - Thấu hiểu thông tin

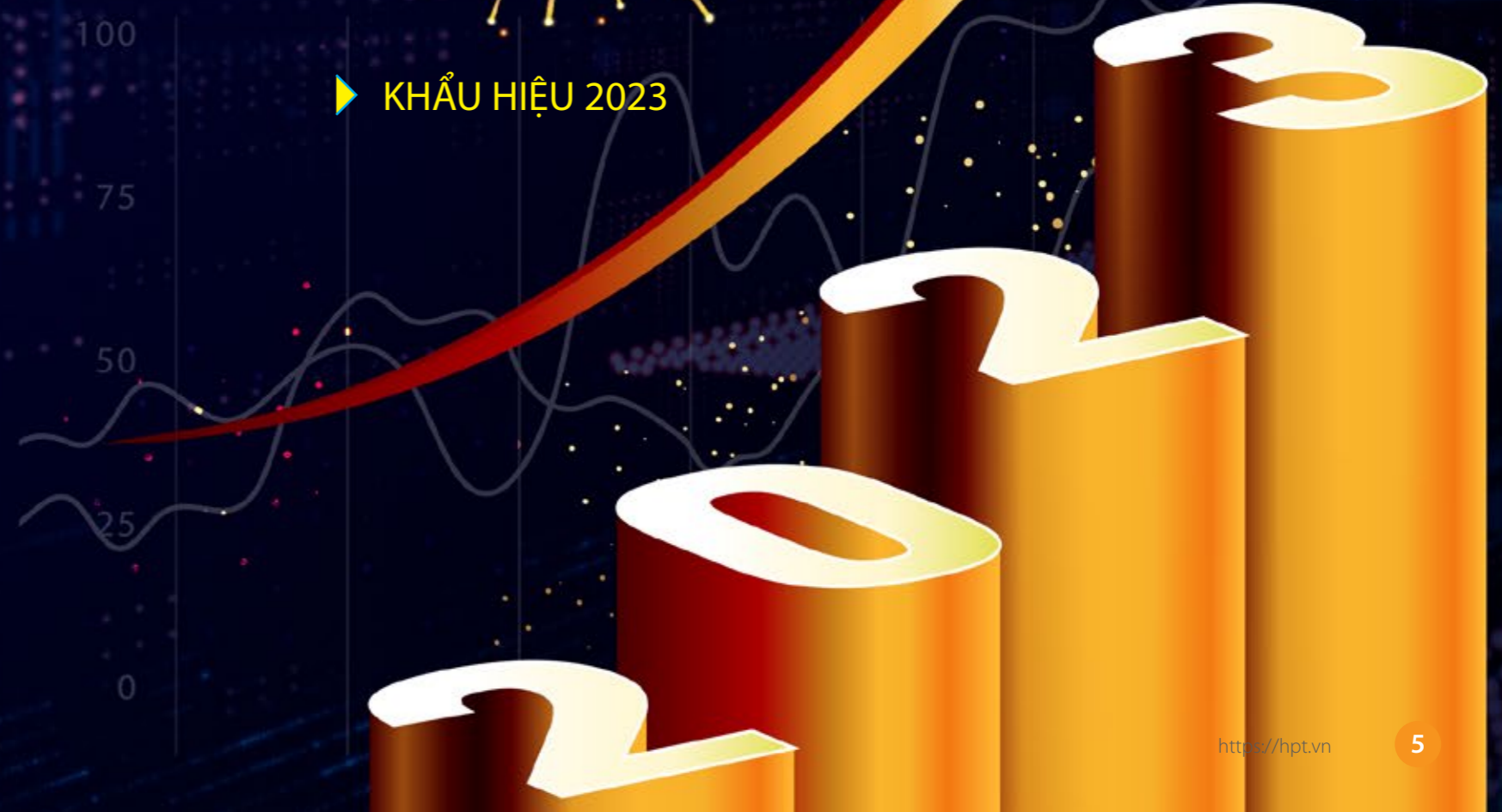
Từ ngày thành lập (13/01/1995), trải qua hơn 28 năm xây dựng và phát triển, Công ty Cổ phần Dịch vụ Công nghệ HPT vươn mình trở thành một trong những doanh nghiệp công nghệ thông tin hàng đầu tại Việt Nam, cung cấp những sản phẩm, giải pháp, dịch vụ CNTT – Truyền thông, Phát triển phần mềm và Tích hợp công nghệ tiên tiến. Với triết lý kinh doanh bằng năng lực và sự tận tụy với khách hàng, hợp tác chặt chẽ với các đối tác CNTT hàng đầu trên thế giới, HPT đã đồng hành, hỗ trợ các doanh nghiệp và tổ chức trên khắp Việt Nam ứng dụng CNTT cho tất cả các lĩnh vực mũi nhọn thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế, cũng như hỗ trợ các công tác quản lý các cơ quan nhà nước.

Là doanh nghiệp tiên phong, “đi trước đón đầu” trong công cuộc chuyển đổi số, HPT nắm bắt công nghệ kịp thời, ứng dụng nhanh chóng vào chính hoạt động của doanh nghiệp

để khẳng định mạnh mẽ vị thế của HPT trong lĩnh vực CNTT. Những sản phẩm, giải pháp, dịch vụ ưu việt do chính người HPT phát triển đã tạo ra những đột phá về công nghệ và nhận được sự đánh giá cao từ khách hàng, các tổ chức uy tín. Đây sẽ là tiền đề để HPT tiếp tục nghiên cứu và phát triển những sản phẩm giải pháp mới, mang tầm vóc của HPT vươn xa hơn nữa. Hiện nay, HPT đã phát triển khắp Việt Nam: Trụ sở chính tại Tp. HCM, Chi nhánh ở Hà Nội, Văn phòng Đại diện tại Đà Nẵng. Năm 2022, HPT cột mốc doanh thu hơn 1000 tỷ đồng - đánh dấu cho những bước phát triển mới, ghi nhận thành công vượt bậc của HPT. Luôn luôn sẵn sàng chuẩn bị cho những thách thức sắp tới, tiếp tục duy trì những thành tựu đã đạt được và không ngừng đổi mới để thành công, HPT luôn kiên định với những định hướng và mục tiêu mà Ban lãnh đạo đề ra.

▶ KHẨU HIỆU 2023

ĐOÀN KẾT VƯỢT KHÓ
TĂNG TRƯỞNG BỀN VỮNG



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

2020: Khánh thành tòa nhà Văn phòng HPT tại Khu Công nghệ cao, TP.Thủ Đức, TP.HCM

2021: Đạt 3 giải thưởng Sao Khuê; Công ty CNTT đầu tiên của Việt Nam có nguồn lực đạt chứng nhận chuyên nghiệp cấp ASEAN

Năm 2022: HPT đạt doanh thu 1.172 tỷ đồng, đạt 117% kế hoạch (tăng trưởng 45% so với năm 2021) và lãi ròng là 26,5 tỷ đồng, đạt 106% kế hoạch (tăng trưởng gần 8% so với năm 2021), tiếp tục đạt 2 giải thưởng Sao Khuê về ATTT. Toàn thể công ty đã tổ chức và thực hiện nhiều hoạt động chào mừng kỷ niệm 20 năm thành lập HPT CNHN.

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

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.

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)

Giai đoạn
**2016
- nay**

Giai đoạn
1995 - 2000

LỊCH SỬ
HÌNH
THÀNH & PHÁT
TRIỂN

Giai đoạn
**2001
- 2010**

Giai đoạn
2011 - 2015

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...

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

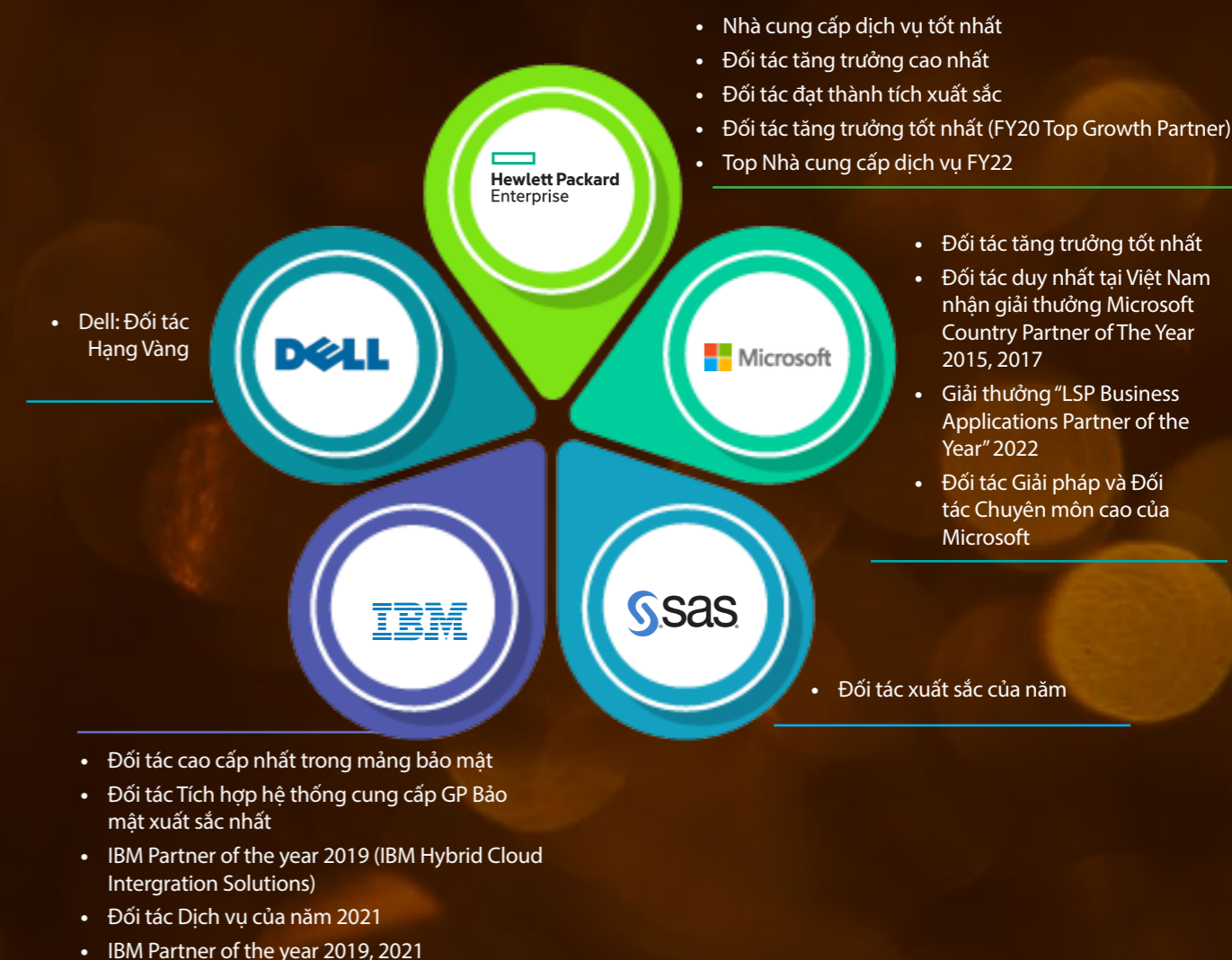


- Huân chương Lao động hạng 3 do Chủ tịch nước trao tặng (2015).
- Bằng khen của Thủ tướng Chính phủ vì đã có nhiều thành tích trong lĩnh vực công nghệ - thông tin - viễn thông từ năm 2005 đến 2009.
- 3 lần nhận Bằng khen của Bộ TT&TT vì thành tích xuất sắc đóng góp vào sự phát triển CNTT Việt Nam (2010, 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&TT TP. 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, 2022, 2023).
- Danh hiệu "Chìa khóa vàng" cho Dịch vụ Giám sát An toàn thông tin HPT (VNISA) (2020, 2022).
- 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 (VNISA - 2020, 2022).
- 5 lần đạt danh hiệu Doanh nghiệp Sài Gòn/ Tp.HCM tiêu biểu (2011, 2013, 2015, 2016, 2022).
- 5 lần đạt danh hiệu Doanh nhân Sài Gòn/ Tp.HCM tiêu biểu (2005, 2006, 2008, 2014, 2020).
- 3 lần đạt danh hiệu Sản phẩm/ Dịch vụ tiêu biểu TP.HCM (2017, 2019, 2021)
- Top 10 Công ty Công nghệ Cung cấp Dịch vụ, Giải pháp Phần mềm & Tích hợp hệ thống uy tín (2021, 2022)
- Bằng khen từ Bộ TT & TT vì đã có thành tích xuất sắc trong triển khai nhiệm vụ đưa Việt Nam xếp hạng thứ 25 các quốc gia dẫn đầu về chỉ số an toàn, an ninh mạng do Liên minh Viễn thông quốc tế đánh giá (2022)
- Giải thưởng Top Doanh nghiệp có sản phẩm số thông minh và Giải pháp Công nghệ Công nghiệp 4.0 2023 do VUSTA bình chọn.

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:





GIỚI THIỆU HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



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 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.



Bà ĐINH HÀ DUY TRINH

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

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.



Ông ĐINH HÀ DUY LINH

Thành viên Hội đồng Quản trị / Tổng Giám Đốc



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 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 QUYỀN

Thành viên Hội đồng Quản trị / 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 Azerbaijan (Liên Xô cũ) năm 1974 và hoàn thành luận án Phó Tiến sĩ tại Phân viện Hàn lâm khoa học Liên Xô (Siber). Từ năm 1990 đến nay, Ông công tác tại Viện Khoa học Vật liệu ứng dụng thuộc Trung tâm Khoa học và Công nghệ Việt Nam.

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



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.

GIỚI THIỆU BAN KIỂM SOÁT - KẾ TOÁN TRƯỞNG



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 NGA

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 QUYỀN

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, hiện nay kiêm thêm vị trí Giám đốc TT Tích hợp hệ thống HSI - 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 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 HƯƠNG

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 vào Ban 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 VÕ 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.



Ông NGUYỄN QUANG TRUNG

Phó Giám đốc TT An toàn thông tin (HSE)

Từ 2021, ông được bổ nhiệm vào Ban giám đốc Trung tâm HSE. Ông đã có những đóng góp và tham gia tư vấn, thiết kế hệ thống mức tổng thể về các giải pháp ATTT HPT.

SỰ KIỆN NỔI BẬT



01

HPT vượt cột mốc doanh thu vượt kế hoạch lãi ròng cam kết với cổ đông 1.000 TỶ ĐỒNG

Năm 2022 HPT hoàn thành vượt mức chỉ tiêu Doanh thu và Lãi ròng: Doanh thu đạt 1.172 tỷ đồng (117% kế hoạch), Lãi ròng đạt 26,5 tỷ đồng (106% kế hoạch). Trong đó lần đầu tiên sau 28 năm hoạt động, HPT vượt cột mốc doanh thu trên 1000 tỷ đồng



Chuỗi hoạt động mừng kỷ niệm 20 năm HPT CNHN (8/11/2002 – 8/11/2022)

02

Toàn thể công ty đã tổ chức và thực hiện nhiều hoạt động chào mừng kỷ niệm 20 năm thành lập HPT CNHN như: các hoạt động thể thao, từ thiện, giao lưu thể thao với đối tác – khách hàng thân thiết, đặc biệt là ra mắt ấn phẩm sách viết “HPT Chi nhánh Hà Nội - Vững bước tuổi 20” cũng như khép lại chuỗi hoạt động bằng buổi tri ân CBNV cùng đêm tiệc trang trọng, ấm cúng cảm ơn khách hàng, đối tác vào ngày 25/11



03

HPT tiếp tục triển khai nhiều dự án lớn, quy mô phức tạp để tiếp tục khẳng định uy tín, thương hiệu của HPT:



- Cung cấp dịch vụ kiểm định an toàn các hệ thống công nghệ thông tin TTDL TCHQ;
- Triển khai Triển khai Aruba ClearPass cho AVN;
- Thay thế hạ tầng máy chủ cho Kho bạc Nhà nước các tỉnh, thành phố phía Nam;
- Triển khai giải pháp SECURITY SIEM – IBM QRADAR cho Công ty TNHH Lọc Hóa Dầu Nghi Sơn (NSRP);
- Triển khai Dịch vụ Giám sát An toàn thông tin – SOC As a Service cho Công ty Cổ phần Chứng khoán Thành Phố Hồ Chí Minh (HSC);
- Dự án cung cấp giải pháp DMS cho khách hàng Công ty TNHH Nước giải khát SUNTORY PEPSICO Việt Nam;
- Triển khai giải pháp Quản lý khoản vay cho 1 trong 04 ngân hàng lớn nhất Việt Nam,...

04

Sản phẩm thương hiệu HPT – Dịch vụ chuyên sâu có nhiều bước phát triển vượt trội



- Sản phẩm SALEM: nguồn lực kỹ thuật tăng 180% so với năm 2021. Tăng trưởng mạnh mẽ về doanh thu: hơn 700% so với năm 2021 (bao gồm giá trị bản quyền phần mềm)
- SMARTNOC: tiếp cận với 40 cơ hội, 4 lần phối hợp PoC cho khách hàng và ký được 03 hợp đồng, với doanh số ước tính khoảng 500 triệu VNĐ; đóng vai trò tích cực trong công tác hỗ trợ khắc phục cho các sự cố lớn của các khách hàng chủ lực
- Bộ sản phẩm – dịch vụ Giám sát An toàn thông tin: phát triển hơn 5 khách hàng mới, đóng góp tăng trưởng cho mảng dịch vụ Giám sát ATTT (doanh thu tăng 18% và lãi gộp tăng 34%), đóng góp vào nhiều dự án lớn về giám sát ATTT



Tăng trưởng kết quả hợp tác với một số đối tác lớn

05

Phát triển thêm 20 đối tác mới; giá trị trả thưởng từ đối tác gần 60%, quỹ marketing với đối tác tăng trưởng 18% so với 2021

06

Giải thưởng

HPT tiếp tục đạt được các giải thưởng/ danh hiệu quan trọng do Cơ quan nhà nước, tổ chức, hiệp hội ngành nghề công nhận như:

- Bằng khen từ Bộ Thông tin Truyền thông;
- Giải Sao Khuê 2023 về Dịch vụ Giám sát An toàn thông tin và Dịch vụ Kiểm thử xâm nhập;
- Chia khóa vàng 2022 do Hiệp hội ATTT bình chọn;
- Doanh nghiệp TP.HCM tiêu biểu do Hiệp hội Doanh nghiệp TP.HCM (HUBA) trao;
- Top 10 Doanh nghiệp bảo mật, an toàn thông tin do Hiệp hội Phần mềm và Dịch vụ CNTT Việt Nam (VINASA) bình chọn;
- Bằng khen của Hội Tin học;
- Top 10 Nơi làm việc tốt nhất ngành công nghệ thông tin 2022



07

Xây dựng và chuẩn bị ban hành bộ chỉ số cốt lõi

Công ty đã thực hiện xây dựng bộ chỉ số cốt lõi các mảng: Tài chính, nhân sự - đào tạo, quan hệ đối tác, quản lý khách hàng và cơ hội kinh doanh (bộ chỉ số CRM), hệ thống thông tin. Việc xây dựng và áp dụng Bộ chỉ số cốt lõi là nền tảng để thực hiện việc “Quản trị và ra quyết định dựa trên dữ liệu”



08

Hoạt động đóng góp xã hội, cộng đồng

HPT tham gia và đóng góp nhiều công sức, nguồn lực cho các hoạt động xã hội, cộng đồng: Hội Chữ thập đỏ TP.HCM vinh danh Gương “Hoa việc thiện” tiêu biểu năm 2022; tài trợ 10 máy tính bảng cho học sinh khó khăn tỉnh Phú Yên; trao

160 phần quà cho bệnh nhi ung thư trong chương trình Trung thu âm áp – Trao tặng yêu thương; tài trợ Giải bóng đá IT Bank HCM; tài trợ các sự kiện của VNISA, HCA.



09

Tăng trưởng về nguồn lực

Năm 2022, nguồn nhân lực HPT tăng trưởng và phát triển mạnh mẽ nhất trong vòng 5 năm gần đây: tỷ lệ tăng trưởng nhân sự vượt bậc: 18%, trong đó nguồn nhân lực kỹ thuật có tỷ lệ tăng trưởng cao nhất, tăng 27% so với năm 2021.

10

Hoạt động phong trào - gắn kết:



HPT tổ chức nhiều chương trình sinh hoạt và đào tạo nội bộ, giao lưu, chia sẻ trong tập thể CBNV công ty như: họp toàn công ty: 02 lần; họp CBNVNLK: 02 lần; họp khối kinh doanh: 03 lần; họp khối kỹ thuật: 02 lần; Workshop: “Công nghệ truyền dẫn quang không dây: Nghiên cứu và ứng dụng” do PGS – Tiến sĩ Lê Minh Hòa – Trường Đại học Northumbria (Newcastle, Anh quốc) chủ trì chia sẻ; Đào tạo tập trung “kỹ năng giao tiếp” do chị Hàn Nguyệt

Thu Hương dẫn dắt; tổ chức nghỉ hè chung toàn công ty tại Nha Trang; tổ chức tham quan nước ngoài cho CBNV đạt thành tích xuất sắc 2021; các hoạt động phong trào khác: chương trình 8/3, chương trình Trung thu âm áp - Trao tặng yêu thương, chương trình Trang trí góc làm việc nhân dịp Giáng sinh, tổ chức các giải bóng đá Tứ hùng HPT và các hoạt động chăm sóc, thu hoạch vườn rau sạch ở VP Thủ Đức.



I. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG 2022

1. Đánh giá tổng quát

Thưa các Quý vị Cổ đông và toàn thể Cán bộ Nhân viên Công ty HPT,

Bức tranh kinh tế toàn cầu năm 2022 nhiều gam màu sáng, tối đan xen. Trong năm 2022, các nền kinh tế từng bước mở cửa trở lại, dù vẫn ghi nhận những diễn biến phức tạp của dịch bệnh COVID-19 và các dịch bệnh mới (như bệnh đậu mùa khi). Xung đột Nga - Ukraina bùng phát từ tháng 2-2022 và kéo dài đã ảnh hưởng nặng nề đến đà phục hồi của chuỗi cung ứng, giá nhiều mặt hàng trên thị trường thế giới tăng cao, an ninh năng lượng, an ninh lương thực ở nhiều nước, kể cả các nền kinh tế hàng đầu bị đe dọa.

Trong bối cảnh kinh tế toàn cầu có nhiều biến động mạnh và khó đoán định, tăng trưởng ở hầu hết các quốc gia và khu vực cho thấy nhiều bất ổn và thách thức, song tăng trưởng kinh tế Việt Nam được đánh giá cao, như một điểm sáng phát triển. Chúng ta vẫn thực hiện được mục tiêu ổn định kinh tế vĩ mô, kiểm soát lạm phát, thúc đẩy tăng trưởng, bảo đảm các cân đối lớn của nền kinh tế. GDP năm 2022 tăng 8,02%; GDP bình quân đầu người đạt 4.109 USD; CPI bình quân tăng 3,15%; thu NSNN đạt 1.815,5 nghìn tỷ đồng, đáp ứng kịp thời, đầy đủ các nhiệm vụ chi đầu tư phát triển, thực hiện chính sách an sinh xã hội, cải cách tiền lương và các nhiệm vụ cấp thiết khác.

Hoạt động của ngành Thông tin và Truyền thông (TT&TT) năm 2022 tiếp tục đạt được những thành tích đáng khích lệ, doanh thu toàn ngành ước đạt 3.893.595 tỷ đồng, tăng 12,7% so với năm 2021 và gấp 1,5 lần so với dự báo tốc độ tăng trưởng GDP năm 2022 của cả nước. Đánh giá chung được nêu trong tổng kết của Bộ TTTT là "Tiếp nối các thành tích đã đạt được, năm 2022, ngành Thông tin và Truyền thông tiếp tục nỗ lực phấn đấu và đã đạt thêm nhiều kết quả quan trọng. Công cuộc chuyển đổi số quốc gia do ngành TT&TT chủ trì xây dựng và triển khai thực hiện với mục tiêu kép là vừa phát triển chính phủ số, kinh tế số, xã hội số, vừa hình thành các doanh nghiệp công nghệ số lớn mạnh của Việt Nam để vươn ra thế giới ngày càng được lan tỏa sâu rộng trên phạm vi toàn quốc. Các doanh nghiệp công nghệ số Việt Nam tiếp tục khẳng định được vai trò tiên phong trong nghiên cứu, phát triển và đổi mới sáng tạo, làm chủ công nghệ".

Năm 2022 Hội đồng quản trị (HĐQT) và Ban Điều hành HPT đã có những nhận định đánh giá tình hình chung về những cơ hội và thách thức đối với HPT, đã đề ra một chương trình hành động xuyên suốt với 7 mục tiêu nhiệm vụ cụ thể. Kiên định với chiến lược tầm nhìn, với triết lý kinh doanh và văn hóa doanh nghiệp, HPT tiếp tục lựa chọn khẩu hiệu hành động của năm là năm "Đột phá - Sáng tạo - Phát triển bền vững". Tập thể Ban Lãnh đạo và cán bộ nhân viên HPT đã đoàn kết, lao động học tập, nỗ lực vượt qua nhiều khó khăn thử thách phấn đấu hoàn thành nhiều chỉ tiêu kinh tế kỹ thuật, nâng cao năng lực cạnh tranh, phát triển thị trường, nỗ lực phục vụ khách hàng.

Năm 2022 chúng ta đã đạt thành tích vượt trội với doanh thu 1.172 tỷ VNĐ đạt 117 % kế hoạch đề ra, tăng 45% so với

năm trước. Đây cũng là năm đầu tiên HPT đạt doanh số hơn một ngàn tỷ VNĐ. Mặc dù một số Trung tâm kinh tế không đạt chỉ tiêu kế hoạch về doanh số và lợi nhuận, song tất cả các Trung tâm kinh tế đều có lãi ròng. Tổng lãi ròng trước thuế toàn Công ty là 26,5 tỷ VNĐ (đạt 106% so với kế hoạch 25 tỷ VNĐ, tăng trưởng so với năm trước 7,5%) và lãi ròng sau thuế đạt 21,1 tỷ VNĐ (đạt 105,9% so với kế hoạch 20 tỷ VNĐ, tăng trưởng so với năm trước 7,2%). Năm 2022 HPT đã đóng góp nghĩa vụ nộp thuế hơn 41,2 tỷ VNĐ tăng 30,7% so với năm 2021. Thành tích này rất đáng được biểu dương và là niềm khích lệ cho HPT trong mục tiêu hướng đến tương lai tăng trưởng bền vững.

Năm 2022 bên cạnh việc phát triển các giải pháp sản phẩm mang thương hiệu HPT, 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 phát triển 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 2022 tỷ trọng doanh số phần mềm và dịch vụ đạt 74% (trong đó phần mềm chiếm 37%, dịch vụ 37%), phần cứng tăng nhẹ chiếm 26% trong tỷ trọng doanh số.

Chú trọng phát triển nguồn lực về mọi mặt luôn là mối quan tâm hàng đầu của HĐQT và Ban Điều hành. Trên nền tảng văn hóa và các giá trị cốt lõi của HPT, chúng ta đã và đang xây dựng, triển khai nhiều chương trình phát triển nguồn lực, đẩy mạnh các hoạt động đào tạo, áp dụng các quy trình quản trị mới, ứng dụng công nghệ trong quản lý điều hành, nâng cao chất lượng công việc và năng lực chuyên môn. Chúng ta tích cực hợp tác với các trường Đại học để quảng bá hình ảnh thương hiệu HPT, xúc tiến giới thiệu việc làm cho sinh viên. Trong tình hình cạnh tranh gay gắt về nguồn lực chất lượng cao, HPT đã và đang là nơi được nhiều bạn trẻ ngành CNTT quan tâm và mong muốn đến làm việc. Năm 2022 nguồn lực HPT tăng 18%, trong đó tỷ lệ chuyên gia kỹ thuật chiếm số đông với lực lượng trẻ ở độ tuổi "Zen Y" (từ 25-35 tuổi) là nòng cốt, tạo cho HPT sức trẻ và năng lực thực thi các nhiệm vụ chuyên môn sâu, ứng dụng công nghệ mới, phức tạp phục vụ khách hàng.

Trong suốt chiều dài phát triển của HPT, chúng ta hiểu năng lực cạnh tranh và thực thi cam kết với khách hàng là yếu tố cốt lõi của thành công mà ở đó năng lực chuyên gia, năng lực học tập đào tạo nắm bắt công nghệ, chia sẻ kinh nghiệm, tri thức là nòng cốt. Năm 2022 HPT tiếp tục triển khai các chương trình đào tạo nội bộ, e-learning, đào tạo từ các đối tác bên ngoài, nâng cao chứng chỉ bằng cấp chuyên môn, khuyến khích học suốt đời. Chúng ta có đội ngũ chuyên gia giỏi, tâm huyết với HPT, có bằng cấp ngang tầm khu vực ASEAN... và chúng ta sẽ tiếp tục đầu tư phát triển nguồn lực mạnh hơn nữa theo hướng chuyên sâu này.

Xây dựng đội ngũ cán bộ lãnh đạo quản lý tài giỏi bản lĩnh là nhiệm vụ xuyên suốt của HPT. Năm 2022 chương trình Nguồn lực khung tiếp tục được đẩy mạnh nhằm nâng cao hơn trách nhiệm của đội ngũ cán bộ nòng cốt, cùng nhau chia sẻ kinh nghiệm quản lý và tầm nhìn thực thi chiến

lược. Đội ngũ Nguồn lực khung ngày càng phát huy vai trò, từng bước xứng đáng với sự tin nhiệm của tập thể cán bộ nhân viên. Chúng ta sẽ tiếp tục hoàn thiện chương trình Nguồn lực khung với những chính sách hỗ trợ đặc thù dành cho cán bộ gắn bó và có nhiều đóng góp cho thành tích chung, những Người HPT tiêu biểu. Chương trình Nguồn lực khung là một chương trình mở với tất cả CBNV, Công ty luôn chào đón những cá nhân xuất sắc, có cam kết, có đạo đức thấm nhuần văn hóa HPT tham gia chương trình Nguồn lực khung.

Đảm bảo môi trường làm việc, chăm lo đời sống vật chất tinh thần cho cán bộ nhân viên ngày một tốt hơn luôn là mối quan tâm, chỉ đạo điều hành của HĐQT và Ban Lãnh đạo. Tổng quỹ lương và thu nhập bình quân của cán bộ nhân viên tăng so với năm trước, các chế độ chính sách dành cho người lao động, các chế độ bảo hiểm được đảm bảo đầy đủ kịp thời. Trước áp lực cạnh tranh về nguồn lực, HPT đã xây dựng nhiều chính sách ưu đãi thu hút nhân tài, chúng ta đã và đang hoàn thiện các lộ trình phát triển cá nhân, xây dựng môi trường và định hướng chuyên nghiệp cho phát triển nhân tài, năm 2022 tỷ lệ thất thoát nhân sự giảm so với năm trước.

Năm 2022 hoạt động của các Trung tâm kinh tế tiếp tục được đầu tư theo theo các hướng năng lực cốt lõi, chú trọng xây dựng các giải pháp sản phẩm thương hiệu HPT. Mặc dù có nhiều khó khăn thách thức song Trung tâm Giải pháp và Dịch vụ phần mềm (HAS) đã tăng 180% nguồn nhân lực cho sản phẩm SAALEM, sản phẩm này có doanh thu tăng hơn 700% so với năm trước. HAS có nhiều nỗ lực trong quản trị điều hành, xây dựng mô hình "HAS Model", mở rộng nghiên cứu công nghệ mới, triển khai các dự án lớn phức tạp. Trung tâm Tích hợp Hệ thống (HSI) đầu tư cho sản phẩm SmartNOC, đã giới thiệu cho nhiều khách hàng, bắt đầu có doanh số. Năm 2022 HSI là đơn vị có thành tích vượt trội, hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kinh tế quan trọng, tiếp tục phát huy các mũi nhọn công nghệ, duy trì lợi thế cạnh tranh. HSI có nhiều nỗ lực trong quản trị và chăm sóc khách hàng. Trung tâm An toàn Thông tin (HSE) đầu tư xây dựng bộ sản phẩm dịch vụ giám sát an toàn thông tin, bộ sản phẩm được đánh giá cao và được trao các giải thưởng uy tín. Trung tâm Dịch vụ Khách hàng (HSC) năm 2022 gặp nhiều khó khăn do những dịch chuyển của thị trường khách hàng, đòi hỏi chúng ta phải tìm kiếm các phương thức đầu tư kinh doanh mới, đáp ứng theo những dịch chuyển này. Các dịch vụ HSC đầu tư nổi bật là dịch vụ cung ứng nguồn lực "IT outsourcing", dịch vụ bảo trì...

Công tác đảm bảo hạ tầng CNTT, đảm bảo an toàn hệ thống đã đáp ứng được cho phục vụ điều hành và kinh doanh. Năm 2022 chúng ta tiếp tục triển khai chuyển đổi số với nhiều ứng dụng công nghệ, phần mềm sử dụng trong quy trình nội bộ: ERP, CRM, HMA (HPT Mobile App), bảng thông tin chỉ báo (dashboard). Các ứng dụng này giúp ích rất nhiều trong việc đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh, dự báo khả năng thực hiện, phân tích chi tiết các hoạt động, cơ hội, thị trường, khách hàng... Hơn nữa, để cải tiến điều hành và giúp công tác quản trị thực tiễn hơn, mang giá trị phân tích đa chiều, định hướng sát sao và dài hạn trên cơ sở số liệu

thuyết phục, Công ty đã tiến hành xây dựng bộ chỉ số cốt lõi cho 5 mảng: tài chính, kinh doanh, đối tác, nhân sự, hệ thống thông tin. Việc xây dựng và áp dụng bộ chỉ số cốt lõi là nền tảng để thực hiện việc "Quản trị và ra quyết định dựa trên dữ liệu". Đây là công việc cần thiết sẽ được chúng ta hoàn thiện và triển khai trong những năm tiếp theo.

Công tác chăm sóc khách hàng và hợp tác với các đối tác đã được HPT triển khai đồng bộ, thường xuyên. Chúng ta vẫn giữ được các khách hàng truyền thống, đạt kết quả doanh số với nhóm khách hàng chiến lược, tiếp tục được tin nhiệm triển khai nhiều dự án lớn, quy mô phức tạp, khẳng định uy tín và định vị thương hiệu ngày một nâng cao. HPT đã và đang duy trì tốt mối quan hệ với các nhà phân phối, với các đối tác CNTT truyền thống hàng đầu thế giới; đồng thời cũng mở rộng hợp tác đến các đối tác CNTT mới, các đối tác có sản phẩm giải pháp tiên tiến, đáp ứng nhu cầu khách hàng. Tính đến hiện tại, HPT có tổng cộng 96 đối tác được chia thành 7 nhóm. Chúng ta trân trọng và nỗ lực cùng đối tác phát triển cả về thị phần lẫn doanh số, trên tinh thần hợp tác đôi bên cùng có lợi.

Bản sắc văn hóa HPT là tài sản quý báu của chúng ta, HPT tự hào về truyền thống Công ty, về các giá trị cốt lõi đã gắn sâu vào mọi hoạt động doanh nghiệp. Năm 2022 HPT tiếp tục triển khai nhiều hoạt động phong trào, tổ chức các sự kiện cộng đồng, các hoạt động từ thiện, chương trình dã ngoại, nghỉ hè, tổ chức các sân chơi bổ ích về thể thao, văn hóa, phong trào trồng rau... tạo sự gắn kết nội bộ HPT. Văn hóa HPT "nhân bản - hài hòa" luôn được lồng ghép vào mọi mặt hoạt động, các bản tin, tài liệu của HPT, tờ báo Hotnews ở cả hai dạng báo giấy và báo điện tử cùng các kênh Portal, Website, Fanpage là những kênh thông tin bổ ích luôn kịp thời phản ánh hoạt động và văn hóa doanh nghiệp, là nguồn động viên tinh thần to lớn cho CBNV, gắn liền với cuộc sống, văn hóa, Người HPT.

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 Người HPT, những con người có khát vọng, có năng lực, có đạo đức trong công việc và trong cuộc sống.

Nhân kỷ niệm 20 năm thành lập Chi nhánh HPT Hà Nội, chúng ta đã phát động một phong trào sâu rộng trong toàn Công ty lập thành tích chào mừng sự kiện này. Sự kiện 20 năm HPT Hà Nội trong năm 2022 là một cột mốc đánh dấu bước đường trưởng thành của HPT, là dịp để chúng ta tri ân cán bộ nhân viên, tri ân khách hàng đối tác đã góp phần xây dựng HPT Hà Nội, góp phần vào sự thành công chung của HPT. Sự kiện 20 năm HPT Hà Nội với nhiều hoạt động phong phú, với ấn phẩm "HPT Chi nhánh Hà Nội - Vững bước tuổi 20" và đêm Gala chào mừng sẽ mãi ghi lại dấu ấn đẹp trong ký ức hành trình HPT.

Trong công tác cổ đông, HĐQT và Ban Lãnh đạo luôn nỗ lực thực hiện cam kết với cổ đông. Các thông tin về hoạt động của Công ty được cập nhật kịp thời, minh bạch đến Quý cổ đông. Và hơn hết, HPT luôn mong muốn lắng nghe ý kiến

đóng góp, chia sẻ của Quý cổ đông để giúp Công ty ngày càng hoàn thiện hơn về mọi mặt hoạt động, đạt chỉ tiêu kinh tế, phát triển bền vững theo định hướng chiến lược đến năm 2025 và nâng cao giá trị thương hiệu HPT.

Không chỉ là doanh nghiệp hoạt động chuyên môn, HPT còn là đơn vị có những đóng góp quan trọng trong các hoạt động cộng đồng, xã hội, tuân thủ luật pháp, thực hiện nghiêm chỉnh chủ trương và chính sách của Nhà nước; nhiều năm liền là thành viên tích cực của Hiệp hội An toàn Thông tin Việt Nam (VNISA), Hội Tin học Thành phố Hồ Chí Minh (HCA)...; Tích cực trong các hoạt động thiện nguyện, ủng hộ hoạt động của "Hội chữ thập đỏ Thành phố Hồ Chí Minh".

Với những nỗ lực vượt khó trong năm 2022, tập thể CBNV HPT đã hoàn thành các chỉ tiêu kinh tế quan trọng, góp phần thực hiện cam kết với cổ đông, nâng cao đời sống CBNV. Năm 2022, HPT nhận được bằng khen từ Bộ Thông tin Truyền thông; giải Chia khóa vàng 2022 do VNISA bình chọn; danh hiệu Doanh nghiệp TPHCM tiêu biểu do Hiệp hội Doanh nghiệp TPHCM (HUBA) chứng nhận; Top 10 Doanh nghiệp bảo mật, an toàn thông tin do Hiệp hội Phần mềm và Dịch vụ CNTT Việt Nam (VINASA) bình chọn; bằng khen của Hội Tin học; Giải Sao Khuê 2023 về Dịch vụ Giám sát An toàn thông tin và Dịch vụ Kiểm thử xâm nhập; cùng nhiều giải thưởng khác của các đối tác quốc tế dành cho HPT. Các giải thưởng, danh hiệu này là minh chứng rõ nét cho những cố gắng, cống hiến của HPT cho xã hội, thể hiện năng lực và giá trị, thể hiện sự cam kết của HPT đối với cộng đồng doanh nghiệp và khách hàng, với đối tác. Đó chính là nguồn động lực to lớn giúp HPT vững bước trên con đường phát triển bền vững hướng đến tương lai.

2. Thực hiện nhiệm vụ năm 2022

Trong báo cáo của Ban Điều hành về thực hiện nhiệm vụ năm 2022 nêu lên những nội dung và phân tích kết quả cụ thể, nên 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, đánh giá triển vọng và thách thức của ngành CNTT trên thế giới và Việt Nam chúng ta đã nghiêm túc đánh giá nội lực của mình, nhìn nhận những yếu điểm để khắc phục, đoàn kết vượt qua gian khó, xây dựng kế hoạch công tác ở mọi cấp trong Công ty, đề ra chương trình hành động thiết thực trong năm 2022 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 2022 là năm "Đột phá – Sáng tạo – Phát triển bền vững" với những nội dung mục tiêu nhiệm vụ chính đã được thực hiện như sau:

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

Nhiệm vụ xây dựng tổ chức và phát triển nguồn lực là một nhiệm vụ quan trọng hàng đầu luôn được HĐQT và Ban Điều hành quan tâm. Chúng ta đã xác định "Sức cạnh tranh và khả năng phát triển bền vững của doanh nghiệp CNTT ngày hôm nay chính là sức mạnh nguồn nhân lực", do đó HPT đã và đang thực thi một chiến lược nguồn nhân lực hài hòa hướng đến sự phát triển bền vững phù hợp với năng

lực và văn hóa HPT.

Nguồn lực năm 2022 tăng hơn các năm trước, mặc dù còn nhiều khó khăn trong công tác phát triển nguồn lực nhưng chúng ta có thể khẳng định HPT vẫn duy trì được nguồn nhân lực ổn định, Ban Lãnh đạo đoàn kết tâm huyết, đội ngũ cán bộ cốt cán trung kiên là nền tảng cho sự ổn định và phát triển. Đội ngũ cán bộ khung ngày một thể hiện bản lĩnh, gắn bó với sự nghiệp Công ty, từng bước phát huy thế mạnh là lực lượng nòng cốt của Công ty. Tập thể CBNV Công ty cho dù vẫn còn nhiều khó khăn thách thức và gặp những biến động của thị trường nhưng vẫn mạnh mẽ phát triển, can đảm vượt khó với sức trẻ chiếm ưu thế, năng lực cung cấp dịch vụ từng bước đáp ứng đòi hỏi ngày càng cao của khách hàng, giữ vững vị thế HPT là Công ty dịch vụ CNTT hàng đầu Việt Nam.

Những hoạt động nổi bật về công tác phát triển nguồn lực có thể nêu lên đó là:

- Hoàn thiện cơ cấu tổ chức ngay từ đầu năm tài chính, các cán bộ lãnh đạo quản lý quán triệt rõ mục tiêu nhiệm vụ của đơn vị mình, chịu trách nhiệm điều hành và thực thi nhiệm vụ. Bên cạnh đó Công ty hoàn thiện các công cụ quản trị, hỗ trợ việc theo dõi giám sát hiệu quả công việc, triển khai các ứng dụng quản trị nhân sự (HRM). Đội ngũ cán bộ quản lý, cán bộ Nguồn lực khung ổn định. Năm 2022 bổ nhiệm 16 cán bộ quản lý cấp phòng và trưởng bộ phận, 100% đội ngũ quản lý cấp trung mới bổ nhiệm được đào tạo các kỹ năng quản lý cần thiết, chia sẻ tầm nhìn, mục tiêu nhiệm vụ và chiến lược phát triển của Công ty.
- Năm 2022, HPT ghi nhận tỷ lệ tăng trưởng nhân sự vượt bậc so với năm 2021 (18%), đặc biệt nguồn nhân lực kỹ thuật tăng trưởng cao (27%). Đây cũng là năm chúng ta có số lượng nhân sự tăng trưởng mạnh mẽ nhất trong vòng 5 năm gần đây. Đó là thành quả bước đầu trong việc đẩy mạnh quảng bá thương hiệu nhà tuyển dụng HPT, truyền tải và lan tỏa niềm tự hào về môi trường làm việc năng động, văn hóa "Nhân bản - Hải hòa" của HPT trên đa nền tảng truyền thông. Bên cạnh đó, HPT tích cực nâng cao mối quan hệ hợp tác với các trường đại học và Trung tâm đào tạo CNTT uy tín, phối hợp tổ chức các buổi hướng nghiệp, chương trình kiến tập, thực tập cho sinh viên nhằm tiếp cận nguồn nhân lực chất lượng cao và thực hiện trách nhiệm xã hội của HPT trong việc tư vấn, định hướng cho thế hệ tri thức trẻ.
- HPT xác định năng lực chuyên môn của đội ngũ nhân sự chính là trọng tâm trong chiến lược phát triển nguồn nhân lực. Vì vậy, Công ty luôn tập trung xây dựng đội ngũ chuyên gia khoa học kỹ thuật và công nghệ lãnh 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. Năm 2022, HPT có nhiều kỹ sư kỹ thuật công nghệ đạt kết quả xuất sắc về chuyên môn như: đạt chứng chỉ CCIE (Cisco Certified Internetwork Expert), là chứng chỉ chuyên nghiệp với cấp độ cao nhất của Cisco, đạt thêm 2 chứng chỉ PMP (Project

Management Professional) là chứng chỉ về quản trị dự án chuyên nghiệp cao cấp, nâng tổng số chứng chỉ PMP tại HPT lên 4 chứng chỉ. Năm 2022 chúng ta tự hào đón nhận thêm 4 danh hiệu kỹ sư chuyên nghiệp ASEAN, nâng tổng số kỹ sư đạt danh hiệu này lên 17 kỹ sư. Năm 2022, HPT tổ chức 3 chương trình sinh hoạt khối kinh doanh nhằm nâng cao chuyên môn, nghiệp vụ cho đội ngũ kinh doanh, chia sẻ thông tin và định hướng phát triển hoạt động kinh doanh.

- Năm 2022, HPT duy trì đội ngũ Nguồn lực khung ổn định, gắn bó. Công ty tổ chức 2 chương trình sinh hoạt Nguồn lực khung với các chủ đề tham luận, nghiên cứu trọng điểm. Đội ngũ Nguồn lực khung đã đóng góp nhiều sáng kiến, ý tưởng có giá trị thực tiễn cao trong hoạt động phát triển Công ty cũng như được chia sẻ những kiến thức chuyên sâu từ diễn giả khách mời. Chương trình Nguồn lực khung năm 2022 được cải tiến, tạo điều kiện để đội ngũ Nguồn lực khung phát huy năng lực, đóng góp hiệu quả cho hoạt động Công ty, cùng với đó là các chế độ phúc lợi của chương trình được điều chỉnh phù hợp nhằm tạo động lực cho các cán bộ nòng cốt của HPT yên tâm gắn bó và phát triển chuyên môn cùng Công ty.
- HPT luôn chú trọng nâng cao trải nghiệm nhân viên. Bên cạnh việc xây dựng môi trường làm việc năng động, công việc được thiết kế với mục tiêu có hệ thống, rõ ràng, minh bạch, thích hợp để nhân viên tại vị trí phân công được thể hiện năng lực chuyên môn và các kỹ năng cần thiết, HPT còn đặc biệt quan tâm đến trải nghiệm cảm xúc của nhân viên. Người HPT trân trọng văn hóa Nhân bản – Hải hòa trong ứng xử với đồng nghiệp, khách hàng, đối tác,... Giá trị văn hóa tạo nên nét đặc trưng và luôn là niềm tự hào của Người HPT. Tinh thần tự hào là Người HPT được lan tỏa đến từng CBNV, từng giai đoạn trong quá trình phát triển sự nghiệp tại HPT.
- Bên cạnh sự nỗ lực và thành tích hoạt động phát triển nguồn nhân lực năm 2022, HPT cũng có những khó khăn và yếu kém cần nhìn nhận để khắc phục. Vai trò của đội ngũ cán bộ lãnh đạo quản lý cần nâng cao hơn nữa, vẫn có những lúc những nơi chưa hoàn thành nhiệm vụ, chưa thực sự quan tâm sâu sát với công việc và chăm nom cho nhân viên, thiếu tập trung... và khi đó hiệu quả công việc không cao, làm mất cơ hội phát triển, làm suy yếu tổ chức. Chúng ta cần nhìn nhận để khắc phục các yếu kém này. Năm 2022 tỷ lệ biến động nhân sự không bao gồm thử việc có giảm so với năm 2021, tuy nhiên, tỷ lệ biến động nhân sự có thâm niên gắn bó dưới 1 năm bao gồm thử việc lại tăng dẫn đến tăng chi phí tuyển dụng. Công tác cải tiến các công cụ quản lý hiệu suất, hiệu quả công việc cần phải được tập trung chú trọng hơn nữa, hướng đến mục tiêu nâng cao hiệu quả công việc của nhân sự. Nhìn nhận rõ những hạn chế còn vướng mắc, với bản lĩnh HPT, chúng ta quyết tâm xây dựng cơ cấu tổ chức vững mạnh, nhân bản – hải hòa để mỗi CBNV đều có cơ hội

phát triển nghề nghiệp, thăng tiến, được ghi nhận xứng đáng và luôn tự hào là Người HPT.

HĐQT và Ban Lãnh đạo cảm ơn sự nỗ lực phấn đấu của tất cả CBNV HPT trong năm 2022 vừa qua, đã vượt qua mọi khó khăn hoàn thành thắng lợi chỉ tiêu kinh tế về lãi ròng, nhiều tập thể cá nhân đạt thành tích cao đã được Công ty biểu dương khen thưởng và là niềm tự hào của tất cả chúng ta.

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

Năm 2022 chúng ta đã đạt thành tích vượt trội với doanh thu 1,172 tỷ VNĐ đạt 117 % kế hoạch đề ra, tăng 45% so với năm trước. Đây cũng là năm đầu tiên HPT đạt doanh số hơn một ngàn tỷ VNĐ. Mặc dù một số Trung tâm kinh tế không đạt chỉ tiêu kế hoạch về doanh số và lợi nhuận, song tất cả các Trung tâm kinh tế đều có lãi ròng. Tổng lãi ròng trước thuế toàn Công ty là 26,5 tỷ VNĐ (đạt 106% so với kế hoạch 25 tỷ VNĐ, tăng trưởng so với năm trước 7,5%) và lãi ròng sau thuế đạt 21,1 tỷ VNĐ (đạt 105,9% so với kế hoạch 20 tỷ VNĐ, tăng trưởng so với năm trước 7,2%). Năm 2022 HPT đã đóng góp nghĩa vụ nộp thuế hơn 41,2 tỷ VNĐ tăng 30,7% so với năm 2021.

Năm 2022 là năm phục hồi kinh tế sau đại dịch, các hoạt động đều có tăng trưởng, các khoản chi cũng tăng hơn, trong đó chi cho lương và các phúc lợi xã hội, bảo hiểm tăng 16,6% so với năm trước. Các chỉ số kinh tế bình quân trên đầu người đều tăng như tăng về doanh thu, chi phí... song chỉ số quan trọng là lãi ròng trước và sau thuế bình quân trên đầu người đều tăng 110% so với kế hoạch. Năm 2022 Trung tâm HSI đạt thành tích vượt trội về doanh thu và lãi ròng, tăng trưởng hơn 50% so với năm trước, đây là thành tích xứng đáng được biểu dương vì sự nỗ lực của tập thể cán bộ nhân viên HSI.

Năm 2022 Ban Điều hành có nhiều nỗ lực trong quản lý điều hành tài chính, kịp thời phục vụ các dự án kinh doanh, từng bước xây dựng bộ chỉ số tài chính cốt lõi HPT, thực hiện đánh giá kế hoạch kinh doanh theo chỉ tiêu trên đầu người nhằm nâng cao hiệu quả của từng cá nhân, đơn vị. Năm 2022 chúng ta thực hiện tốt công tác thu hồi công nợ, kiểm soát tối ưu các chi phí, giảm chi phí lãi vay, tiếp tục triển khai ứng dụng ERP trong theo dõi điều hành, từng bước hoàn thiện, cải tiến phân tích hợp đồng nhằm đảm bảo an toàn tài chính trong các dự án kinh doanh.

Công tác quản trị tài chính luôn được HĐQT và Ban Điều hành quan tâm sâu sát, đây là yếu tố rất quan trọng để đảm bảo an ninh tài chính doanh nghiệp, phục vụ cho các mục tiêu phát triển của Công ty, tuân thủ pháp luật song cũng rất nỗ lực vượt khó nhằm đem lại lợi ích và các giá trị gia tăng cho HPT. Chúng ta sẽ tiếp tục hoàn thiện tổ chức, đầu tư mạnh mẽ cho năng lực tài chính để chuẩn bị cho bước đột phá tiếp theo của HPT trong những năm sắp tới.

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

Năm 2022 tình hình chung về thị trường và khách hàng có nhiều chuyển biến, đó là sự chuyển biến tích cực của nền kinh tế sau đại dịch, sự tác động của xu thế chuyển đổi số, ứng dụng công nghệ mới (IoT, big data, cloude...), ảnh hưởng của kinh tế cạnh tranh toàn cầu, xung đột địa chính

trị, sự chuyển đổi phương thức kinh doanh của các Công ty công nghệ hàng đầu... dẫn đến sự phân hóa trên thị trường, gia tăng cạnh tranh, đòi hỏi việc đầu tư gìn giữ khách hàng, thấu hiểu nhu cầu khách hàng và có năng lực cung cấp tốt dịch vụ cho khách hàng là một thách thức đối với hoạt động kinh doanh của HPT.

Năm 2022 Ban Điều hành đã có nhiều nỗ lực trong hoạch định, chỉ đạo kinh doanh. Các Trung tâm kinh tế và đội ngũ kinh doanh từng bước ổn định tổ chức, nâng cao kỹ năng nghiệp vụ kinh doanh tư vấn cho khách hàng. Năm 2022 chúng ta vẫn duy trì tốt quan hệ khách hàng theo đúng tinh thần HPT là chân thành, tận tâm tận lực phục vụ khách hàng vì sự thành công của khách hàng. Chúng ta triển khai nhiều hoạt động duy trì khách hàng chiến lược, khách hàng cũ, đồng thời tích cực mở rộng khai thác thị trường mới, khách hàng mới.

Năm 2022 các đơn vị kinh tế và hỗ trợ kinh doanh đã tổ chức nhiều hoạt động hội nghị, hội thảo, đào tạo, chăm sóc kết nối khách hàng cả ở hình thức trực tiếp lẫn trực tuyến. Chúng ta sử dụng công cụ CRM cho công tác quản lý khách hàng, quản lý cơ hội kinh doanh đạt hiệu quả tốt, nỗ lực giữ đúng cam kết với khách hàng và triển khai dự án với chất lượng tốt nhất. Trong năm 2022 HPT đã đưa vào khai thác triệt để các kênh kinh doanh tiếp thị trên nền tảng số (Digital) để tìm hiểu nắm bắt nhu cầu thị trường và tiếp cận nhiều khách hàng mới.

Chăm sóc khách hàng chiến lược là rất quan trọng, Ban Lãnh đạo Công ty luôn sát sao công tác này, cùng các đơn vị kinh tế nắm bắt nhu cầu của khách hàng, thấu hiểu và nỗ lực phục vụ chuyển đổi số cho nhóm khách hàng chiến lược, nhóm khách hàng giữ trọng trách của nền kinh tế Việt Nam. Năm 2022 số lượng khách hàng có hợp đồng với HPT tăng 10%, cơ cấu khách hàng của HPT vẫn là các mảng khách hàng truyền thống như tài chính ngân hàng chiếm 46%, nhóm doanh nghiệp sản xuất chiếm 17%, mảng khách hàng khối quản lý nhà nước chiếm 11%, thông tin truyền thông là 10%... Năm 2022 doanh thu từ thị trường miền Nam chiếm 56%, miền Bắc chiếm 44% trong tổng doanh thu toàn Công ty.

Những dịch chuyển trong ứng dụng CNTT và chuyển đổi số cũng tạo nên những cơ hội và thách thức cho các Trung tâm kinh tế. Mảng khách hàng thị trường của HSC suy giảm đòi hỏi HSC phải có những dịch chuyển mô hình kinh doanh. Với HAS, HSI và HSE cần đầu tư mạnh hơn nữa cho đội ngũ kinh doanh, nâng cao hơn nữa năng lực kinh doanh tư vấn khách hàng, các kỹ năng mềm và sự hợp tác chặt chẽ giữa kinh doanh của các Trung tâm (cross sales).

Năm 2022 bên cạnh những thành tích đạt được về hiệu quả kinh doanh, phát triển thị trường khách hàng, chúng ta cũng nhận thấy những mặt hạn chế để khắc phục, đó là Ban Lãnh đạo cần dành nhiều hơn cho việc sâu sát, tiếp cận khách hàng chiến lược, kịp thời hỗ trợ kinh doanh. Đội ngũ kinh doanh cần hoàn thiện kỹ năng nắm bắt công nghệ mới, nâng cao năng lực cạnh tranh, năng lực tư vấn chuyên sâu, tránh tiếp cận khách hàng theo cách “xin-cho”, cần mạnh mẽ hơn nữa cho phát triển khách hàng mới, thị

trường mới.

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.

2.4. Về kết quả thực hiện các nhiệm vụ chuyên môn Công nghệ Dịch vụ, xây dựng sức mạnh lõi của các Trung tâm kinh tế kỹ thuật

Năm 2022, các Trung tâm kinh tế của HPT đều nỗ lực trong hoạt động chuyên môn. Tuy chưa ghi nhận các công nghệ, sản phẩm mang tính đột phá, nhưng có thể nhận thấy các sức mạnh lõi của các đơn vị đã duy trì được sự phát triển bền vững. Các sản phẩm, dịch vụ trọng tâm của các đơn vị đều đã khẳng định chất lượng, năng lực cạnh tranh cao.

Các nhiệm vụ trọng tâm được đặt ra cho năm 2022 đều cơ bản đạt được mục tiêu đề ra, cụ thể như sau:

- Mục tiêu thúc đẩy chiến lược chuyển đổi số trong năm 2022 đã mang lại những kết quả đáng ghi nhận. Đối với chuyển đổi số trong nội bộ HPT: các hoạt động về quản lý, phân tích thông tin khách hàng, thông tin kinh doanh được tiếp tục nâng cấp, mở rộng và cung cấp kịp thời các thông tin, các chỉ số nhằm hỗ trợ công tác điều hành hiệu quả. Việc quản trị hiệu quả hoạt động cũng được đưa vào ứng dụng các công cụ quản lý dự án, quản lý công việc tập trung, qua đó nâng cao khả năng giám sát, tối ưu quy trình hoạt động cung cấp dữ liệu về hiệu quả nguồn lực. Các nghiệp vụ xử lý về hồ sơ cũng được đưa vào quy trình và ứng dụng nhằm tăng tính kiểm soát, an toàn thông tin. Công tác quản lý dữ liệu được rà soát, chuẩn hoá, phân loại, triển khai các chính sách tuân thủ để đảm bảo dữ liệu được lưu chuyển an toàn.
- Về nhiệm vụ đẩy mạnh các sản phẩm mang thương hiệu HPT:
 - Công ty tiếp tục đầu tư mạnh mẽ về các giải pháp giúp khách hàng hiện thực hoá mục tiêu chuyển đổi số bằng quy trình. Cụ thể, các dự án lớn về quy trình và triển khai sản phẩm SAALEM được các khách hàng lớn tin tưởng và tiếp tục mở rộng cho giai đoạn tiếp theo.
 - Sản phẩm về quy trình quản lý tài sản (CSEP) bước đầu được một số khách hàng thử nghiệm, nhận định có tiềm năng và có khả năng cạnh tranh cao đối với nhóm doanh nghiệp quy mô lớn, có nghiệp vụ phức tạp.
 - Sản phẩm SmartNOC được cấp chứng nhận sở hữu trí tuệ và duy trì tăng trưởng về số lượng khách hàng.
 - Dịch vụ Giám sát An toàn thông tin và Dịch vụ kiểm thử xâm nhập của HPT đã khẳng định được chất lượng và thương hiệu với ghi nhận bằng Giải thưởng Sao Khuê.
 - Năm 2022 HPT đã tiếp tục mở rộng triển khai ứng dụng quản lý dịch vụ đến tất cả các Trung tâm, bổ

sung danh mục dịch vụ được quản lý chất lượng thông qua hệ thống quản trị theo chuẩn. Việc xây dựng bộ tiêu chí dịch vụ chuyên nghiệp cũng được Ban Điều hành triển khai quyết liệt. Đến nay cơ bản đã hoàn tất bộ tiêu chí cụ thể đối với từng mảng dịch vụ. Dự kiến đưa vào áp dụng trong năm 2023 nhằm hướng đến các dịch vụ của HPT có tiêu chí định lượng và phương pháp quản lý chặt chẽ về năng lực, chất lượng, quy trình, tính cam kết... tạo sự hài lòng của khách hàng và qua đó duy trì, phát triển kinh doanh.

- Đánh giá về các mảng chuyên môn trọng tâm của các Trung tâm kinh tế kỹ thuật HPT:
 - Mảng chuyên môn Quản lý quy trình nghiệp vụ, tự động hóa, HPT vẫn duy trì là đơn vị có năng lực hàng đầu trong mảng khách hàng ngành Tài chính – Ngân hàng, thể hiện qua năng lực cạnh tranh và triển khai ở các ngân hàng lớn. Bên cạnh đó, đội ngũ chuyên gia của HPT trong năm vừa qua cũng tiếp tục nghiên cứu, phát triển ứng dụng quy trình tự động cho các nhóm khách hàng khác.
 - Năng lực thực thi về đảm bảo hạ tầng thể hệ mới, chuyển đổi lên điện toán đám mây tiếp tục được đầu tư, mở rộng với việc bổ sung thêm năng lực công nghệ điện toán đám mây của Google (cùng với công nghệ của Microsoft đang được HPT thực hiện) nhằm tăng cơ hội kinh doanh.
 - Mảng an toàn thông tin tiếp tục duy trì năng lực cạnh tranh, đầu tư mạnh mẽ công tác nghiên cứu phát triển.
 - Các mục tiêu phát triển đối với mảng chuyên môn về quản trị và phân tích dữ liệu chưa đạt như kỳ vọng. Đối với mảng phân tích dữ liệu tuy đã có nhiều nghiên cứu và ứng dụng hỗ trợ gián tiếp cho các sản phẩm, dịch vụ của HPT; như các phân tích cho SOC, NOC... tuy nhiên, đội ngũ chuyên gia HPT vẫn chưa xây dựng được các hướng giải pháp, công nghệ phân tích dữ liệu có thể giúp cho khách hàng giải quyết các bài toán nghiệp vụ chuyên sâu. Bên cạnh những hạn chế, hoạt động nghiên cứu phát triển đối với mảng quản trị dữ liệu cũng có điểm sáng với việc phát triển giải pháp Quản lý vòng đời dữ liệu, nghiên cứu và giới thiệu đến khách hàng tiềm năng công nghệ tăng tốc xử lý dữ liệu sử dụng năng lực tính toán GPU.

Bên cạnh những kết quả tích cực trong công tác nghiên cứu, duy trì và phát triển các sức mạnh lõi, chúng ta còn một số nhiệm vụ chuyên môn chưa đạt được như mong muốn. Hướng nghiên cứu công nghệ IoT vẫn chưa có đột phá, việc nghiên cứu áp dụng các công nghệ mới (như AI, machine learning) đưa vào ứng dụng cụ thể để đáp ứng nhu cầu khách hàng, xu hướng xã hội... còn chậm. Trong năm 2023, HPT cần rà soát các định hướng chuyên môn chưa hiệu quả, xem xét phương án điều chỉnh cụ thể, đồng thời đẩy mạnh hoạt động tiếp cận công nghệ mới, nỗ lực tăng tốc để kịp thời đưa vào ứng dụng cho khách hàng.

Những nỗ lực trong nghiên cứu ứng dụng nhằm tạo ra những giải pháp sản phẩm phục vụ thị trường và khách

hàng trong năm 2022, HPT đã được cộng đồng CNTT ghi nhận, đánh giá cao với việc HPT nằm trong Top 10 doanh nghiệp CNTT Việt Nam 2022, Top 10 doanh nghiệp bảo mật, ATTT và đạt 2 giải thưởng Sao Khuê về Dịch vụ giám sát ATTT và Dịch vụ kiểm thử xâm nhập (do VINASA tặng). Hiệp hội VNISA tặng giải thưởng “Chìa khóa vàng” cho 3 hạng mục: “Hạng mục sản phẩm ATTT triển vọng xuất sắc: sản phẩm sản lũng các mối đe dọa tiềm ẩn – HPT Mavex”; “Hạng mục Giải pháp CNTT an toàn tiêu biểu cho chuyển đổi số: phần mềm bộ giải pháp Hcapollo - giải pháp quản lý và cảnh báo sớm sự kiện ATTT”; “Hạng mục Dịch vụ ATTT tiêu biểu: dịch vụ kiểm thử xâm nhập – Penetration Testing Services”. Năm 2022, HPT được tổ chức Báo cáo đánh giá Việt Nam (Vietnam Report) xếp hạng trong Top 10 các Công ty “Công nghệ cung cấp Dịch vụ, giải pháp Phần mềm & Tích hợp hệ thống” uy tín năm 2022

Vượt qua nhiều khó khăn thách thức, các Trung tâm HAS, HSI, HSC, HSE trong năm 2022 đã rất nỗ lực thử nghiệm và chứng minh các hướng lựa chọn giải pháp, sản phẩm công nghệ, từng bước khẳng định vị thế HPT, tạo nền tảng cho phát triển vững chắc trong những năm tiếp theo.

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

ĐQT và Ban Điều hành trân trọng và luôn nỗ lực gìn giữ mối quan hệ, hợp tác với các đối tác trong và ngoài nước, đây là nhân tố hết sức quan trọng góp phần cho thành công của HPT. Năm 2022 HPT trở thành đối tác có cấp độ cao nhất với IBM, Dell, và duy trì cấp độ đối tác có năng lực với các đối tác Microsoft, HPE, Cisco, Oracle, SAS, Opentext... HPT chú trọng việc đầu tư nguồn lực, luân trau đổi, nâng cao trình độ chuyên môn với đối tác, khẳng định năng lực kỹ thuật tư vấn, triển khai công nghệ mới của đối tác đến khách hàng.

Trên tinh thần đẩy mạnh hợp tác đối tác theo chiều sâu, trong năm 2022 vừa qua, HPT đã phối hợp với các đối tác triển khai 10 hoạt động tiếp thị khai thác cơ hội kinh doanh với khách hàng, thị trường với tổng quỹ khai thác tăng 18% so với năm 2021. Bên cạnh đó, thông qua Phòng Quan hệ Đối tác, việc giám sát hoạt động hợp tác với đối tác cũng chặt chẽ hơn, khai thác tối ưu chương trình trả thưởng hợp tác kinh doanh với đối tác, đem lại hiệu quả kinh tế, năm 2022 mức trả thưởng tăng 65% so với năm 2021.

Song song việc hợp tác với đối tác truyền thống, Ban Điều hành luôn chú trọng phát triển đối tác mới có các giải pháp chuyên biệt trong và ngoài nước. Năm 2022, HPT đã ký kết hợp tác với 20 đối tác mới, trong đó có các đối tác có tiềm năng phát triển thị trường, tạo tiền đề đẩy mạnh kinh doanh công nghệ dịch vụ mới trong năm 2023.

Góp phần vào thành công kinh doanh của HPT, chúng ta cũng cảm ơn và đánh giá cao sự hợp tác với các nhà phân phối như ADG, TechData, Elite, Misoft, NT&T... và các đối tác có giải pháp đặc thù, các đối tác trong và ngoài nước khác đã đồng hành cùng HPT đem đến cho khách hàng và thị trường những sản phẩm, giải pháp công nghệ tiên tiến, phù hợp, đạt hiệu quả cao.

Tuy nhiên, bên cạnh những thuận lợi trong quan hệ đối tác,

Chúng ta vẫn còn nhiều khó khăn và thách thức. Thị phần của HPT với đối tác chính ở thị trường Việt Nam có tăng so với năm trước nhưng vẫn còn thấp, chiếm một tỷ trọng khiêm tốn. Trong một chừng mực nào đó, chúng ta chưa có đủ nguồn lực để duy trì tất cả các chứng chỉ cần thiết, còn thiếu chuyên gia giỏi để chủ động cùng đối tác xây dựng các dự án lớn phức tạp. Chúng ta cần có kế hoạch để khắc phục những yếu kém này, đầu tư có trọng tâm và quyết liệt hơn đối với những đối tác đã lựa chọn, vun đắp cho sự tin tưởng, hợp tác cùng có lợi vì khách hàng và phát triển thị trường.

Báo cáo của Ban Điều hành và của các đơn vị kinh tế, của phòng Quan hệ Đối tác đã thể hiện rất rõ tầm quan trọng của hợp tác với các đối tác, và một lần nữa khẳng định sự chỉ đạo điều hành đúng đắn của Ban Lãnh đạo trong chiến lược duy trì, phát triển hợp tác chân thành cùng có lợi với các đối tác, góp phần làm nên thành tích của HPT trong năm 2022 và những năm tiếp theo.

2.6. Về nhiệm vụ xây dựng văn hóa HPT, phát triển thương hiệu và chăm lo đời sống CBNV

Nhiệm vụ xây dựng gìn giữ văn hóa HPT, phát triển thương hiệu và chăm lo đời sống CBNV là nhiệm vụ xuyên suốt trong nhiều năm liền và là trách nhiệm của HĐQT, của Ban Lãnh đạo cũng là trách nhiệm chung của tập thể CBNV. Trong suốt chiều dài lịch sử phát triển của mình, chúng ta tự hào đã xây dựng được bản sắc văn hóa Người HPT, văn hóa “Nhân bản – Hải hòa” rất đặc trưng HPT.

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, cách bài trí không gian làm việc, các quy định luật lệ và hơn hết là triết lý kinh doanh, là đạo đức cách sống của Người HPT. Văn hóa HPT là niềm tự hào của 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 2022 chúng ta đã tổ chức nhiều đợt sinh hoạt chung toàn Công ty và sinh hoạt khối. Tại những buổi sinh hoạt này Ban Lãnh đạo chia sẻ tình hình doanh nghiệp, tình hình kinh tế xã hội, chia sẻ kiến thức khoa học công nghệ, kinh doanh phát triển thị trường, tăng cường gắn kết hợp tác nội bộ. Nhiều hoạt động ngoại khóa với khách mời là các chuyên gia học giả đến chia sẻ tri thức về quản trị, về văn hóa và khoa học sức khỏe, giúp cho cán bộ nhân viên có thêm kiến thức, trải nghiệm cuộc sống cân bằng hơn.

Công tác xây dựng thương hiệu HPT được đẩy mạnh trong năm 2022. Các kênh thông tin chính thống của HPT như bản tin, website, fanpage, các cổng thông tin, portal... luôn cập nhật đầy đủ, kịp thời tất cả các hoạt động Công ty. Chúng ta thường xuyên cải tiến website, đẩy mạnh công tác truyền thông và digital marketing, ứng dụng công nghệ mới vào phân tích và đánh giá thị trường, nhu cầu khách hàng. Đặc biệt ấn phẩm Hotnews (cả phiên bản báo giấy lẫn báo điện tử) vẫn luôn là món ăn tinh thần rất phong phú, tự hào của HPT. Trong tờ báo thân yêu này bên cạnh những bài viết chính luận, bài kỹ thuật công nghệ còn có những áng văn thơ, bài phỏng vấn, và những trải lòng chân

thật giúp chúng ta có thể thấy được tâm tư tình cảm của CBNV, những cố gắng vượt khó, nỗ lực đạt thành tích, cũng như những khó khăn trở ngại trong quá trình công tác. Ban Lãnh đạo khuyến khích toàn thể CBNV tham gia viết bài và duy trì ấn phẩm này như một kho tư liệu quý báu của HPT.

Các hoạt động tích cực của lãnh đạo HPT trong cộng đồng ngành CNTT và trong các công tác giáo dục, công tác xã hội khác cũng góp phần tạo uy tín cho hình ảnh thương hiệu HPT.

Chăm lo cho cán bộ nhân viên nhằm tạo điều kiện tốt nhất trong khả năng của mình để giúp cho CBNV yên tâm công tác, có cuộc sống tinh thần vật chất ngày một tốt hơn trong môi trường HPT không chỉ là trách nhiệm của lãnh đạo mà còn là yếu tố cốt lõi cho sự phát triển bền vững của HPT. Chúng ta không chỉ thực hiện đúng những cam kết với người lao động theo quy định của pháp luật mà còn luôn cố gắng làm tốt hơn, làm thêm những gì có thể để đem lại lợi ích cho CBNV. Môi trường làm việc trong năm 2022 vẫn tiếp tục được đảm bảo và hoàn thiện, các điều kiện làm việc, công cụ thiết bị đáp ứng theo yêu cầu công tác. Nhiều hoạt động vui chơi, hoạt động phong trào được tổ chức vào các ngày kỷ niệm, ngày lễ. Các câu lạc bộ thể thao, yoga hoạt động tích cực. Chương trình VOH nội bộ của HPT đã trở lại với năng lượng sức trẻ mới, nhiệt huyết mới, nhận được sự hưởng ứng nhiệt tình của CBNV. Đặc biệt năm 2022 sau một thời gian dài giãn cách, chúng ta đã tổ chức kỳ nghỉ hè toàn Công ty tại Nha Trang, đây là một sự kiện rất sôi động, gắn kết CBNV hai miền Nam Bắc.

Năm 2022 chúng ta tung búng kỷ niệm 20 năm thành lập Chi nhánh Hà Nội. Đây là một cột mốc quan trọng trên bước đường phát triển của HPT. Sự kiện 20 năm HPT Hà Nội là dịp để chúng ta tri ân khách hàng, đối tác, tri ân CBNV đã gắn bó, hết lòng vì HPT Hà Nội, vì sự nghiệp chung của HPT. Rất nhiều hoạt động phong phú mang đậm dấu ấn văn hóa HPT, văn hóa người Hà Nội đã diễn ra như tổ chức văn nghệ, đi dã ngoại từ thiện, thi đua lập thành tích, tổ chức đêm Gala chào mừng 20 năm HPT Hà Nội với sự góp mặt của nhiều nghệ sĩ Nhân dân, nghệ sĩ Ưu tú. Chào mừng 20 năm HPT Hà Nội, chúng ta ra mắt ấn phẩm “HPT Chi nhánh Hà Nội - Vững bước tuổi 20”, một ấn phẩm kỷ lục về số bài viết được biên tập và dàn dựng công phu. Tác phẩm tuyệt vời này là món quà quý báu chào mừng HPT Hà Nội và sẽ đi vào lịch sử phát triển của HPT, làm dày thêm tủ sách HPT và là niềm tự hào của Người HPT chúng ta. HĐQT và Ban Lãnh đạo cảm ơn tất cả CBNV đã tham gia đóng góp cho thành công của chuỗi sự kiện kỷ niệm 20 năm HPT Hà Nội và cảm ơn tất cả CBNV qua nhiều thời kỳ đã góp phần dựng xây Chi nhánh.

Với sự tận tụy, chính trực, nỗ lực phấn đấu không ngừng nghỉ vì mục tiêu mang đến những giá trị bền vững cho khách hàng và xã hội, HPT vinh dự được nhận bằng khen từ Bộ Thông tin Truyền thông và tự hào là Doanh nghiệp TP.HCM tiêu biểu 2022 do UBND TP. HCM khen tặng. HPT nằm trong top dẫn đầu doanh nghiệp CNTT tại Việt Nam năm 2022 (VINASA) đồng thời thuộc top 10 Công ty Công nghệ cung cấp Dịch vụ, giải pháp Phần mềm & Tích hợp hệ thống uy tín năm 2022 (Vietnam Report). Tự hào hơn nữa

khi HPT tiếp tục được vinh danh thuộc top 10 nơi làm việc tốt nhất ngành CNTT (Viet Research) với thành tích xuất sắc trong gia tăng cơ hội việc làm, đãi ngộ người lao động và tạo dựng môi trường làm việc văn minh, hiện đại.

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, Người HPT. Chúng ta cần tiếp tục phát huy bản sắc văn hóa HPT, tự hào về văn hóa HPT, làm cho văn hóa HPT trở thành lẽ sống tốt đẹp của chúng ta, đem lại sức mạnh để hoàn thành các mục tiêu nhiệm vụ, đem lại niềm vui, niềm hạnh phúc trong lao động và cuộc sống của Người HPT.

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

Mặc dù với không ít khó khăn thách thức song HĐQT và Ban Điều hành đã có những chiến lược và sự chỉ đạo đúng đắn, cùng sự đồng lòng của tập thể CBNV, năm 2022 chúng ta đã hoàn thành tốt các nhiệm vụ mục tiêu đề ra, đạt hiệu quả kinh tế vượt chỉ tiêu với cột mốc doanh số trên 1000 tỷ VNĐ và vượt chỉ tiêu lãi ròng trước thuế.

Năm 2022, 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.

HĐQT đã và đang nỗ lực chuẩn bị các phương án cho bước tăng trưởng đột phá của HPT, tiếp tục nỗ lực tìm phương án đầu tư và hợp tác chiến lược nhằm nâng cao giá trị HPT, chuẩn bị cho việc xây dựng giai đoạn 2 tòa nhà HPT tại khu Công nghệ cao Tp.HCM. Nhằm 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 2022 là 15% trong đó 4% bằng tiền mặt, 11% bằng cổ phiếu và sẽ trình đại hội cổ đông thường niên HPT 2023 thông qua.

Chúng ta xác định nhiệm vụ phụng sự cộng đồng là trách nhiệm, HPT luôn có nhiều đóng góp cho sự phát triển ngành CNTT, tuân thủ nghiêm chỉnh các chủ trương chính sách của Nhà nước. HPT nhiều năm liền là thành viên tích cực của các Hiệp hội, tổ chức CNTT; đồng thời thực hiện nhiều hoạt động thiện nguyện có ý nghĩa, tham gia ủng hộ các hoạt động do chính quyền phát động, góp phần xây dựng quê hương đất nước Việt Nam giàu đẹp.

II. MỤC TIÊU NHIỆM VỤ 2023

1. Đánh giá tình hình chung

Việt Nam là đất nước đang phát triển có mức tăng trưởng kinh tế hàng đầu khu vực và thế giới, chúng ta có ổn định chính trị, có môi trường hòa bình và hợp tác quốc tế rộng khắp, có vị thế và uy tín trong nhiều tổ chức quốc tế. Năm 2022 Việt Nam là điểm sáng tăng trưởng kinh tế khi GDP tăng 8,02% trong khi kinh tế thế giới suy giảm. Chúng ta có nhiều thuận lợi song cũng gặp không ít khó khăn, năm 2023 Việt Nam đặt mục tiêu kinh tế chính như: tăng trưởng GDP ở mức 6.5%, GDP bình quân đầu người đạt khoảng 4.400 USD, tỷ trọng công nghiệp chế biến, chế tạo trong GDP đạt khoảng 25,4-25,8%, tốc độ tăng chỉ số giá tiêu

dùng (CPI) bình quân khoảng 4,5%, tốc độ tăng năng suất lao động xã hội bình quân khoảng 5-6%...

Tuy nhiên, từ đầu năm đến nay (tháng 6/2023) tình hình kinh tế gặp nhiều khó khăn thách thức, vì vậy đạt được mục tiêu tăng trưởng 6,5% trong năm nay đang là một áp lực lớn. Thực tế, trước đó, khi thẩm tra báo cáo của Chính phủ, Ủy ban Kinh tế của Quốc hội cũng cho rằng, năm 2023 sẽ rất khó khăn để hoàn thành mục tiêu tăng trưởng 6,5%, trong bối cảnh nhiều Trung tâm sản xuất, xuất khẩu tăng trưởng âm, doanh nghiệp phải bán cổ phần giá thấp...

Nhận định tình hình chung, báo cáo của Chính phủ nêu rõ:

“Từ đầu năm 2023, tình hình thế giới tiếp tục biến động nhanh, phức tạp, khó lường, tác động, ảnh hưởng đến hầu hết các quốc gia, khu vực trên phạm vi toàn cầu, nhất là: hậu quả của dịch COVID-19 kéo dài; xung đột ở Ukraina, cạnh tranh chiến lược giữa các nước lớn ngày càng gay gắt; lạm phát ở mức cao, chính sách tiền tệ thắt chặt, tăng lãi suất kéo dài dẫn đến suy giảm tăng trưởng, suy giảm nhu cầu tiêu dùng ở nhiều nước, đối tác lớn; rủi ro trên các thị trường tài chính, tiền tệ, bất động sản quốc tế gia tăng; những thách thức về biến đổi khí hậu, thiên tai, dịch bệnh, an ninh năng lượng, lương thực, đói nghèo ngày càng lớn và tác động, ảnh hưởng ngày càng nặng nề đến người dân.

Ở trong nước, chúng ta có những thời cơ, thuận lợi và khó khăn, thách thức đan xen, nhưng khó khăn, thách thức nhiều hơn. Nước ta là nền kinh tế đang phát triển, đang trong quá trình chuyển đổi, có độ mở lớn, quy mô còn khiêm tốn, sức chống chịu, năng lực cạnh tranh còn hạn chế, năng suất lao động chưa cao nên chịu nhiều tác động mạnh từ bên ngoài trên nhiều lĩnh vực, nhất là về xuất khẩu, thương mại, đầu tư, tài chính, tiền tệ, tỷ giá, lãi suất; các chuỗi cung ứng bị đứt gãy; thu hút FDI bị ảnh hưởng do đầu tư toàn cầu sụt giảm; cạnh tranh thị trường quốc tế gia tăng... Trong khi đó, những hạn chế, bất cập nội tại của nền kinh tế kéo dài nhiều năm đã bộc lộ rõ hơn trong điều kiện khó khăn như các thị trường bất động sản, trái phiếu doanh nghiệp, các ngân hàng yếu kém...”

Doanh nghiệp gặp không ít khó khăn, năm 2023 còn khó hơn. Những khó khăn đã có từ trước còn đang khắc phục như các vướng mắc về thể chế, quy định chồng chéo, thủ tục hành chính rườm rà, tệ nạn tham nhũng... thì năm nay 2023 doanh nghiệp còn phải đối phó với những thách thức như: (1) Tác động từ chính sách thắt chặt tiền tệ để chống lạm phát và nguy cơ suy thoái kinh tế tại nhiều quốc gia khiến cầu tiêu dùng và đầu tư giảm mạnh; (2) Giá cả nguyên, nhiên, vật liệu đầu vào giữ xu hướng tăng, làm giảm sức cạnh tranh của của doanh nghiệp; (3) Tiếp cận nguồn vốn khó khăn hơn khi nhiều tổ chức tín dụng đã hết “room” tăng trưởng tín dụng, trong khi diễn biến lãi suất và tỷ giá phức tạp hơn; (4) Đứt gãy, gián đoạn nguồn cung nguyên vật liệu đầu vào từ nhập khẩu phục vụ sản xuất; (5) Hiệu ứng “lầy lan” từ khó khăn đối với doanh nghiệp bất động sản...

Trước tình hình đó, Chính phủ đã có những chỉ đạo quyết liệt ngay từ đầu năm, xác định mục tiêu nhiệm vụ, trong đó:

“Tiếp tục ưu tiên giữ vững ổn định kinh tế vĩ mô, kiểm soát lạm phát, thúc đẩy tăng trưởng, bảo đảm các cân đối lớn của nền kinh tế. Kiểm soát hiệu quả dịch COVID-19 và các dịch bệnh

mới phát sinh. *Đẩy mạnh cơ cấu lại, nâng cao năng lực nội tại, tinh tự lực, tự chủ, khả năng chống chịu và thích ứng của nền kinh tế; quyết tâm thực hiện hiệu quả với nỗ lực cao nhất Chương trình phục hồi và phát triển kinh tế-xã hội, 3 chương trình mục tiêu quốc gia; thúc đẩy đổi mới sáng tạo, tăng trưởng xanh, chuyển đổi số...*

Lĩnh vực CNTT-TT trong các năm vừa qua, đặc biệt trong lúc khó khăn do đại dịch vẫn duy trì được mức tăng trưởng bởi lợi thế làm việc từ xa. Năm 2023 ngành CNTT-TT dự kiến một số chỉ tiêu chính như sau:

- Tổng doanh thu lĩnh vực kinh tế số nền tảng đạt 30 tỷ USD. Tốc độ tăng trưởng kinh tế số nền tảng từ 20 - 25%. Tổng số tiền nộp ngân sách nhà nước đạt 1,3 tỷ USD. Tỷ lệ đóng góp của tổng các cấu phần kinh tế số vào GDP đạt 15%. Tỷ trọng kinh tế số trong từng ngành, lĩnh vực đạt 5,5%
- Tổng doanh thu lĩnh vực công nghiệp công nghệ thông tin, điện tử - viễn thông đạt 160 tỷ USD. Tốc độ tăng trưởng doanh thu công nghiệp CNTT đạt 7-10%. Số doanh nghiệp công nghệ số (đăng ký thành lập & hoạt động) 75.000, đạt tỷ lệ 0,75 DN/1000 dân...

Tuy nhiên, vào năm 2023, ngành công nghệ có thể sẽ tiếp tục vật lộn với các vấn đề xung quanh chuỗi cung ứng, lực lượng lao động và một số vấn đề khác do ảnh hưởng của bất ổn kinh tế vĩ mô gây ra. Trái với triển vọng có phần ảm đạm của ngành công nghệ toàn cầu, nhận định chung là triển vọng tăng trưởng của ngành CNTT vẫn tốt hơn đa số các nhóm ngành khác.

Thách thức lớn hiện nay đối với các Công ty công nghệ là làm thế nào để vượt qua suy thoái kinh tế tiềm ẩn bằng cách cắt giảm chi phí, tăng hiệu quả và tăng doanh thu. Đồng thời, nhiều doanh nghiệp có khả năng tìm cách duy trì sự đổi mới và xây dựng vị thế cạnh tranh mạnh mẽ cho tương lai.

Những khó khăn thách thức tồn tại nhiều năm đối với các doanh nghiệp CNTT-TT Việt Nam như: năng lực trình độ công nghệ còn hạn chế, năng lực quản trị điều hành chưa chuẩn mực, cạnh tranh không lành mạnh, sự nhiễu loạn còn xảy ra ở một bộ phận khách hàng, các đối tác công nghệ hàng đầu điều chỉnh mô hình, chính sách kinh doanh ... Năm nay 2023 càng khó khăn hơn khi kinh tế suy giảm, bên cạnh đó sự bứt phá của công nghệ mới như Big Data, AI đang làm thay đổi cuộc chơi cũng là một thách thức không nhỏ cho các doanh nghiệp CNTT.

Với những nhận định về tình hình kinh tế xã hội Việt Nam, nhận định đánh giá triển vọng và thách thức của ngành CNTT trên thế giới và Việt Nam, chúng ta cần liên tục theo dõi bám sát thực tiễn, có những bước đi thận trọng, phù hợp song cũng cần quyết liệt mạnh dạn, khai thác các lợi thế tiềm năng để bứt phá, thực hiện mục tiêu 2025 của HPT.

Nền tảng xây dựng mục tiêu nhiệm vụ năm 2023 dựa trên thực lực HPT, trên kết quả thành tích đạt được những năm qua và dựa trên kỳ vọng phát triển, khát vọng vươn lên của HPT. Bên cạnh đó, chúng ta cũng nhận rõ những thiếu

khuyết, yếu kém để khắc phục, nỗ lực vượt qua khó khăn thử thách.

HĐQT, Ban Lãnh đạo và tập thể CBNV HPT quyết tâm đồng lòng, cùng thực hiện mục tiêu nhiệm vụ năm 2023 với các nội dung chính dưới đây.

2. Mục tiêu nhiệm vụ 2023

Năm 2023 dự báo là năm rất khó khăn đối với nền kinh tế thế giới trong đó có Việt Nam, cũng là năm rất thách thức đối với ngành CNTT-TT, với các doanh nghiệp chuyên về dịch vụ CNTT như HPT. Năm 2023 đòi hỏi chúng ta phải có quyết tâm cao, có bản lĩnh vượt khó, yêu cầu bộ máy lãnh đạo điều hành cùng các Trung tâm kinh tế kỹ thuật dũng cảm sáng tạo để ra các kế hoạch hành động thiết thực, đặt quyết tâm cao hơn, cách làm việc quyết liệt hơn, thông minh và tập trung hơn để đem lại hiệu quả cao hơn.

HĐQT xác định những mục tiêu nhiệm vụ của năm 2023 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 2023 là năm của **“Đoàn kết vượt khó – Tăng trưởng bền vững”**, với những nhiệm vụ của năm là:

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

Xây dựng tổ chức và gìn giữ phát triển nguồn lực HPT là nhiệm vụ quan trọng hàng đầu phải được HĐQT và Ban Điều hành ưu tiên quan tâm theo dõi thúc đẩy, là trách nhiệm của tất cả cán bộ quản lý các cấp. Năm 2023 quyết tâm nâng cao chất lượng nguồn lực HPT với tinh thần **“Đội ngũ cán bộ lãnh đạo quản lý tài giỏi - bản lĩnh, đội ngũ chuyên gia chuyên nghiệp - cam kết”**, một số nội dung công tác chính như sau:

- Tiếp tục hoàn thiện cơ cấu tổ chức, ổn định nguồn lực, kiện toàn nhân sự lãnh đạo quản lý, nâng cao trách nhiệm lãnh đạo, thực hiện thường xuyên việc 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.
- Nâng cao năng lực cạnh tranh về nguồn lực HPT, 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. Đẩy mạnh công tác huấn luyện đào tạo, xây dựng các chương trình đào tạo nội bộ, mở rộng năng lực cung cấp dịch vụ đào tạo.
- Tiếp tục triển khai chương trình Nguồn lực khung, thực hiện sinh hoạt Nguồn lực khung đều đặn hàng quý, nâng cấp chương trình nhằm tạo động lực cho các cán bộ nòng cốt HPT, mở rộng và trẻ hóa Nguồn lực khung, đây là nhiệm vụ quan trọng trong năm 2023.
- 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, có kế hoạch cá

nhân phù hợp với sự phát triển của HPT. Kiện 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.

- Công tác xây dựng tổ chức, phát triển nguồn lực phải thiết thực, linh hoạt dựa trên kế hoạch, mục tiêu phát triển nhằm đáp ứng yêu cầu hiện tại và tiềm năng phát triển trong tương lai gần.
- Công tác xây dựng tổ chức, phát triển nguồn lực phải gắn liền với duy trì và phát huy bản sắc văn hóa HPT, xây dựng niềm tự hào là Người HPT.

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

Năm 2023, HPT đặt mục tiêu thực hiện các chỉ tiêu kinh tế chính như sau:

- HPT phấn đấu đạt kế hoạch lợi nhuận ròng trước thuế 28 tỷ VNĐ, lợi nhuận ròng sau thuế là 22,4 tỷ VNĐ, doanh số kế hoạch 1.100 tỷ VNĐ.
- Hoàn thiện công cụ và các ứng dụng CNTT phục vụ Ban Lãnh đạo trong công tác điều hành. Nâng cao năng lực tham mưu, dự đoán kinh tế tài chính. Triển khai bộ chỉ số tài chính cốt lõi HPT, hoàn thiện công tác kế hoạch kinh doanh theo chỉ tiêu (lợi nhuận, chi phí... trên đầu người), áp dụng phương pháp quản trị mới trong phân tích hợp đồng, nâng cao hiệu quả quản trị dự án.
- Đảm bảo an ninh tài chính doanh nghiệp, nắm bắt kịp thời các chính sách, quy định của Nhà nước về thuế, tài chính kế toán và các ưu đãi cho doanh nghiệp KHCN. Kiểm soát tài chính chặt chẽ song cần linh hoạt đáp ứng hợp lý nhu cầu kinh doanh, cơ hội đầu tư. Tiếp tục nâng cao năng lực quản trị các cấp, kiểm soát chi phí, thực hành tiết kiệm và vận hành hiệu quả hoạt động của từng đơn vị kinh tế.

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

Năm 2023, HPT tiếp tục đẩy mạnh phát triển thị trường và khách hàng với các mục tiêu chính như sau:

- Phân tích thị trường, nắm bắt và phân tích đối thủ cạnh tranh, cập nhật danh sách khách hàng kịp thời. Mỗi Trung tâm kinh tế phải có mảng khách hàng đặc thù riêng và khách hàng chung (cross sales), nắm bắt đầy đủ thông tin khách hàng, phối hợp chặt chẽ giữa các Trung tâm để có kế hoạch kinh doanh và chăm sóc khách hàng tốt nhất.
- 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, gia tăng số lượng khách hàng mới, phát triển kinh doanh với khách hàng cũ. Đây tiếp tục là một nhiệm vụ quan trọng đòi hỏi HPT phải có năng lực cạnh tranh vượt trội để chinh phục khách hàng bằng nội lực và dịch vụ của mình. Tìm khả năng khai phá mảng khách hàng quốc tế, khách hàng trong

khu vực ASEAN. 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.

- Triển khai các hoạt động Digital Marketing, thăm dò ý kiến và phản hồi của khách hàng về dịch vụ của HPT nhằm hoàn thiện công tác chăm sóc phục vụ khách hàng.

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

Chúng ta đang sống trong kỷ nguyên số, ở đó không chỉ có các ứng dụng số trong mọi mặt kinh tế đời sống mà còn chứng kiến sự bùng nổ của công nghệ mới, công nghệ số, công nghệ tích hợp đa ngành... Như các phân tích ở trên, Việt Nam nằm trong nhóm nước đang phát triển, còn nhiều yếu kém, năm 2023 dự báo rất khó khăn đòi hỏi chúng ta phải nỗ lực hơn rất nhiều để theo kịp những chuyển đổi, nắm bắt công nghệ mới.

Năm 2023 là năm **“Đoàn kết vượt khó – Tăng trưởng bền vững”**, đòi hỏi HPT phải thể hiện mạnh mẽ trong nhiệm vụ chuyên môn công nghệ dịch vụ, các Trung tâm kinh tế kỹ thuật phải tiếp tục duy trì thế mạnh lõi, có năng lực cạnh tranh và đạt được các mục tiêu kinh tế kỹ thuật, được khách hàng thị trường công nhận đánh giá.

Chúng ta tiếp tục đẩy mạnh chiến lược chuyển đổi số, cụ thể hóa các chương trình chuyển đổi số trong nội bộ HPT và hoàn thiện kiến trúc khả thi chuyển đổi số cho các đối tượng khách hàng khác nhau, chú trọng mảng khách hàng chiến lược.

Năm 2023 đẩy mạnh xây dựng các giải pháp, sản phẩm mang thương hiệu HPT, đây là nhiệm vụ rất quan trọng nhằm tạo lợi thế cạnh tranh và phát triển bền vững của HPT.

Nâng cao năng lực dịch vụ phục vụ khách hàng theo chuẩn quốc tế, tiếp tục đẩy mạnh đào tạo chuyên môn nghiệp vụ, phát triển chuyên gia theo hướng chuẩn ASEAN... Năm 2023 từng bước hoàn thiện bộ tiêu chí chuyên nghiệp dịch vụ HPT theo đặc thù từng loại hình dịch vụ của các Trung tâm và của chung toàn Công ty.

Các Trung tâm kinh tế kỹ thuật HPT như HAS, HSI, HSC, HSE tiếp tục bám sát các nội dung chuyên môn đã phê duyệt, quyết tâm hoàn thành các kế hoạch đề ra. Các hướng chuyên môn sẽ tiếp tục được HPT nghiên cứu, đầu tư, triển khai đó là:

- Quản lý quy trình nghiệp vụ, tự động hóa, phát triển và hoàn thiện các ứng dụng tối ưu nghiệp vụ đặc thù.
- Tích hợp và đảm bảo hạ tầng, dịch vụ Cloud.
- An toàn thông tin, quản trị và an toàn dữ liệu
- Phân tích dữ liệu
- Ứng dụng AI, IoT...

Năm 2023 mở rộng khả năng phát hiện, tìm kiếm hợp tác cùng các đối tác phát triển dịch vụ mới, công nghệ mới...

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

HPT năm 2023 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. Phát triển hợp tác quốc tế với các đối tác công nghệ theo hướng chuyển giao công nghệ, phát triển thương hiệu sản phẩm công nghệ cao gắn với thương hiệu HPT.

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, phấn đấu tăng trưởng doanh thu và thị phần cùng đối 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.

Duy trì và tăng cường hợp tác với các nhà phân phối, có tiêu chí đánh giá và chia sẻ thông tin kịp thời, cùng nỗ lực phát triển thị phần và nâng cao chất lượng, hiệu quả phục vụ khách hàng.

2.6. Về nhiệm vụ xây dựng văn hóa HPT, phát triển thương hiệu, đảm bảo môi trường làm việc và chăm lo đời sống CBNV

Nhiệm vụ xây dựng gìn giữ văn hóa HPT, phát triển thương hiệu, đảm bảo môi trường, điều kiện làm việc và chăm lo đời sống CBNV là nhiệm vụ xuyên suốt trong nhiều năm và là trách nhiệm của HĐQT, của Ban Lãnh đạo cũng là trách nhiệm chung của tập thể CBNV.

Chăm lo cho CBNV là chăm lo cho công việc, cuộc sống của từng thành viên được ổn định và phát triển, đảm bảo môi trường làm việc văn minh hiện đại, các công cụ điều kiện làm việc luôn sẵn sàng, đáp ứng tốt nhất để CBNV phát huy tài năng, thấu hiểu và động viên CBNV, quan tâm đến gia đình người thân của CBNV, phấn đấu đạt thành tích và nâng cao thu nhập cho CBNV.

Một số nội dung hoạt động xây dựng văn hóa, phát triển thương hiệu, đảm bảo môi trường, điều kiện làm việc và chăm lo đời sống CBNV sẽ phải tập trung đó là:

- Tiếp tục phát huy, duy trì bản sắc văn hóa HPT trong mọi mặt hoạt động, xây dựng tài liệu văn hóa HPT, xây dựng niềm tự hào Người HPT.
- Đảm bảo môi trường làm việc tốt nhất trong phạm vi cho phép của doanh nghiệp, môi trường văn minh hiện đại, ngăn nắp, sạch đẹp; trang thiết bị đầy đủ đáp ứng yêu cầu công việc.
- Tăng cường tổ chức các buổi sinh hoạt nội bộ, các hoạt động phong trào, thể thao, các hoạt động thiện nguyện, các buổi giao lưu với khách mời... chia sẻ, thảo luận về văn hóa và Người HPT.
- Công tác xây dựng, phát triển thương hiệu HPT trong năm 2023 sẽ phải được triển khai mạnh mẽ hơn với nhiều hoạt động mới như hoàn thiện tài liệu “Sổ tay thương hiệu”, đẩy mạnh truyền thông, Digital

marketing, sản xuất video, clip giới thiệu hoạt động, sản phẩm, dịch vụ HPT. Hình ảnh thương hiệu HPT cần tiếp tục truyền thông cả bên trong lẫn bên ngoài nhằm nâng cao giá trị thương hiệu HPT, khẳng định vị thế HPT trong cộng đồng và ngoài xã hội.

- Tiếp tục duy trì ấn phẩm “HotNews”, chuẩn bị kế hoạch phát động phong trào thi đua lập thành tích chào mừng 30 năm thành lập HPT 1995-2025.
- 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 – Hải hòa”, xứng đáng là Công ty CNTT hàng đầu Việt Nam.

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

Năm 2023 là năm rất quan trọng để thực thi chiến lược Công ty đến 2025, HĐQT và Ban Lãnh đạo cần có những kế hoạch, quyết sách cho bước đột phá HPT, chuẩn bị cho việc xây dựng giai đoạn 2 tòa nhà HPT tại khu Công nghệ cao Tp.HCM, xem xét khả năng phát triển Công ty theo hướng mời gọi đầu tư, mời gọi cổ đông chiến lược, nâng cao giá trị HPT trên thị trường tài chính, chứng khoán...

Năm 2023 tiếp tục 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 dự kiến cho cổ đông năm 2023 là 10%-15% 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 2023 là năm quan trọng thực hiện mục tiêu chiến lược hướng đến 2025, 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

2.1. 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)).

2.2. 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 10% trở lên. Mức thu nhập của CBNV được cải thiện, tương xứng hoặc cao hơn so với mặt bằng thị trường.

2.3. 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.

2.4. 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.

2.5. 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 – Hải hòa”.

2.6. 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).

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.

- 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. 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. HPT triển khai các chương trình đào tạo các kỹ năng tương tác và các kỹ năng cá nhân.
- 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 – Hải 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. Người HPT là con người cầu thị, khiêm tốn và luôn luôn có ý thức đoàn kết xây dựng HPT vững mạnh.
- Chiến lược 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 2020 – 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 việc xây dựng giai 2 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 chiến lược phát huy bản sắc văn hóa là xây dựng môi trường làm việc văn minh hiện đại và xây dựng 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 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 hơn 28 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 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 kiện toàn công tác phát triển nguồn lực để đáp ứng kịp thời với sự phát triển mạnh mẽ của Công ty trong tương lai. Đó là chiến lược phát triển tài năng, là chiến lược đào tạo và xây dựng môi trường năng động, là kế hoạch tiếp tục hoàn thiện các chính sách nhân sự. Đặc biệt, trong công tác nhân sự HPT sẽ đề cao vai trò của đội ngũ lãnh đạo, vai trò dẫn đầu “Leadership” trong phong cách và bản lĩnh của lãnh đạo HPT.

- 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 2023 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.
- Gương mẫu trong công tác và trong cuộc sống./.

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CHUNG NĂM 2022

ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TOÀN CÔNG TY NĂM 2022

Năm 2022 là một năm mà tình hình kinh tế xã hội Việt Nam có nhiều điểm sáng như: tình hình dịch COVID-19 không còn là trở ngại; tăng trưởng GDP (sau nhiều năm) đạt tỷ lệ trên 8%, hoạt động sản xuất kinh doanh nhiều lĩnh vực (có liên quan đến hoạt động HPT) tăng trưởng cao (tài chính ngân hàng tăng hơn 9%; bán buôn bán lẻ tăng hơn 10%, vận tải và kho bãi tăng gần 12%, số doanh nghiệp gia nhập thị trường tăng khoảng hơn 30%,... - theo Tổng cục Thống kê). Đặc biệt, với sự thúc đẩy mạnh mẽ của nhà nước, chính quyền các cấp về vấn đề ứng dụng công nghệ thông tin (CNTT), nhất là chuyển đổi số (CĐS) nên thị trường CNTT đạt những con số ấn tượng: theo Bộ Thông tin và Truyền thông, doanh thu lĩnh vực công nghiệp ICT năm 2022 ước đạt 148 tỷ USD, tăng trưởng 8,7% so với năm 2021; doanh thu thị trường phần mềm và dịch vụ CNTT Việt Nam trong năm 2022 đạt 1,977 tỷ USD (khoảng 46.500 tỷ đồng). Các hãng CNTT trong nhóm đối tác của HPT đều đạt tăng trưởng cao (bình quân 20% - 30%) và nhiều công ty giải pháp CNTT, công nghệ trên thế giới cũng mở rộng, phát triển thị trường tại Việt Nam.

Tuy nhiên, bên cạnh những thuận lợi và cơ hội đó, kinh doanh CNTT tại Việt Nam gặp cũng không ít thách thức cũ có mới có. Số lượng doanh nghiệp CNTT, công nghệ số dù chưa có số thống kê chính thức nhưng theo nhiều nguồn tham khảo là khoảng trên 40.000 doanh nghiệp và từ đó tạo ra sự cạnh tranh vô cùng khốc liệt. Trong số đó, các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ, giải pháp CNTT (nghĩa là đối thủ cạnh tranh) nước ngoài từ Hàn Quốc, Nhật Bản, Trung Quốc, Ấn Độ, châu Âu, châu Mỹ,... cũng xuất hiện ngày càng đông, càng mạnh và tranh giành thị trường trong nước với các doanh nghiệp Việt Nam (mà doanh nghiệp Việt thì đa số yếu hơn nhiều mặt: về tài chính, nguồn lực, kinh nghiệm quản trị, kinh nghiệm kinh doanh, tầm ảnh hưởng với các hãng sản xuất...). Các dự án đầu tư công về CNTT trong khối nhà nước cũng có xu hướng chọn các doanh nghiệp lớn (kể cả doanh nghiệp vừa là nhà cung cấp dịch vụ viễn thông vừa cung cấp giải pháp CNTT). Một sự kiện cũng ảnh hưởng rất lớn đến kinh tế chung thế giới (trong đó có Việt Nam) là chiến tranh Nga – Ukraina (24/02/2022). Nguồn cung linh kiện điện tử cho một số sản phẩm phổ biến của ngành CNTT trong năm 2022 đặc biệt khó khăn trên toàn cầu.

Trong bối cảnh đó, ngay từ đầu năm tài chính 2022 (tháng 4), Ban Tổng Giám đốc đã nhận định những khó khăn, thách thức quan trọng để từ đó thực hiện việc điều hành công ty theo những phương pháp phù hợp.

Các khó khăn, thách thức chủ yếu là:

- Về kinh tế:

- Lạm phát và tỷ giá: dù trên thống kê của Tổng cục Thống kê, chỉ số CPI cũng như lạm phát cơ bản bình quân của cả năm 2022 (của cả 02 chỉ số này) đều trên dưới 3% so với năm trước. Tuy nhiên, thực tế thì có những giai đoạn áp lực về giá tiêu dùng tăng, giá dịch vụ tăng rất cao. Đặc biệt, khoảng đầu tháng 10/2022, tỷ giá USD/VND vượt qua mốc 24.000 VND/USD và đỉnh điểm vào cuối tháng 10 đầu tháng 11 chạm gần 25.000 VND/USD, đến giữa tháng 12/2022 mới về mức như trước tháng 10. Trong khi đó, từ tháng 10 đến tháng 12 thường là giai đoạn mà các dự án (CNTT) diễn ra dồn dập và các đơn hàng nhập tương ứng cũng thường nhiều hơn. Sự biến động tỷ giá rơi đúng vào giai đoạn cao điểm nhập hàng nên ảnh hưởng khá lớn đến hiệu quả của dự án.
- Chuỗi cung ứng: năm 2022 chuỗi cung ứng sản phẩm CNTT bị ảnh hưởng rất nặng nề và dẫn đến thời gian giao hàng (từ các nhà sản xuất) đến khách hàng kéo dài (nhất là các sản phẩm liên quan đến mạng (network) có thể đến 1 năm hoặc hơn). Điều này làm cho các dự án có liên quan bị trễ tiến độ, bị phạt chậm tiến độ, mua bù thời gian bảo hành cho các đơn hàng về sớm hơn,... làm giảm hiệu quả.
- Gia tăng chi phí: do tình hình lạm phát và các hoạt động sau dịch diễn ra (như đi lại, gặp gỡ trực tiếp, sự kiện kết hợp cả trực tuyến lẫn trực tiếp,...) nên nhìn chung chi phí hoạt động tăng cao so với năm 2021.
- Cạnh tranh nguồn nhân lực: năm 2022, trong khi các công ty công nghệ lớn trên thế giới (big tech) nhất là ở Mỹ cắt giảm nhân sự từ vài nghìn đến hàng chục nghìn thì tại Việt Nam, nhu cầu nhân sự CNTT lại tăng cao, không chỉ từ các công ty công nghệ mà cả trong các đơn vị, doanh nghiệp ứng dụng (ví dụ có ngân hàng tuyển hàng nghìn kỹ sư CNTT) nên thị trường lao động ngành này cạnh tranh khốc liệt và đẩy mạnh bằng chi phí ngành lên rất cao, thậm chí ngang bằng các nước khu vực trong khi năng suất, hiệu quả làm việc không tương xứng, chưa kể là giá thành bán ra của các dự án CNTT ngày một thấp xuống (ngược chiều với chi phí).

Những khó khăn trên có thể chỉ trong một giai đoạn nhưng cũng có thể là thường xuyên, dài hạn. Vì vậy, trong những điều kiện cụ thể tại từng thời điểm, mỗi doanh nghiệp sẽ có giải pháp cụ thể để giải quyết và liên tục điều chỉnh theo thực tế. Với HPT, một số giải pháp điều hành để hạn chế, khắc phục khó khăn đã thực hiện năm 2022 là:

- Luôn đặt toàn bộ Ban Điều hành trong trạng thái thống nhất về nhận định và hành động theo sát tình hình chung và tình hình hoạt động của công ty. Năm 2022, Ban Điều hành có 35 cuộc họp định kỳ (bình quân 1

tuần/1 lần) cùng với các cuộc họp chuyên đề khác, các mục tiêu công việc quan trọng hằng Quý được lập đầu mỗi Quý để vừa tập trung vào các mục tiêu của kế hoạch 2022, vừa giải quyết những vấn đề ưu tiên phát sinh, vừa động viên, khuyến khích kịp thời cán bộ nhân viên có kết quả nổi trội.

- Các giải pháp điều hành về quản trị nguồn nhân lực:
 - Phát triển năng lực cá nhân trong tinh thần đồng đội (teamwork): ghi nhận kịp thời (thông qua các hình thức biểu dương, khen thưởng theo vụ việc, theo dự án, theo tháng) các đóng góp của cá nhân và tập thể. Truyền thông, nhắc nhở các cấp quản lý về việc gắn kết hoạt động của từng cá nhân trong hoạt động chung của đơn vị, của công ty, xác định rõ đặc thù của ngành dịch vụ CNTT là không có kết quả nào chỉ do 1 cá nhân thực hiện mà là sự phối hợp nhiều khâu nhưng vẫn cần có thành tích, hiệu quả của từng người. Việc duy trì văn hóa này đã tạo động lực tốt cho cán bộ nhân viên, đồng thời cũng giảm sự phụ thuộc quá lớn vào 1 cá nhân cụ thể. Vì vậy, ngay cả khi có biến động nhân sự cấp lãnh đạo (của Trung tâm Tích hợp hệ thống) thì hoạt động của đơn vị đó cũng không bị ảnh hưởng lớn.
 - Tiếp tục xây dựng phát triển môi trường làm việc, chế độ đãi ngộ: năm 2022, công ty đã thực hiện hệ thống hóa chi tiết khung chế độ bao gồm đầy đủ tất cả các nội dung dành cho CBNV, cập nhật khung chế độ vào phần mềm quản lý nhân sự (HRM) để CBNV có thể tự xem tổng thu nhập, các chế độ của cá nhân nếu đạt các mục tiêu của mình. Phát huy và phát triển các hoạt động mang bản sắc văn hóa công ty, theo các giá trị cốt lõi thông qua các hoạt động sinh hoạt nội bộ, phong trào, sự kiện,....
 - Áp dụng các công cụ, khoa học về quản trị (nhân sự): tiếp tục nâng cấp các tính năng của phần mềm HRM để đáp ứng các nghiệp vụ mới, định hướng mới cho việc áp dụng HMA quản lý dữ liệu công việc, đặt các mục tiêu về cải tiến hiệu suất như định lượng công việc cho khối kỹ thuật, khối kinh doanh, chuẩn bị cho giải pháp quản lý tri thức, xem xét và đánh giá các quy trình và nội dung đào tạo (nhất là công cụ iSpring để tạo bài giảng nhanh, tiện lợi,....)
- Các giải pháp điều hành để hoạt động ổn định, hiệu quả:
 - Phát triển sản phẩm HPT: đây là biện pháp mà cũng là mục tiêu dài hạn. Các nội dung cụ thể đã được tiến hành từ năm 2021 và tiếp tục trong năm 2022 (xem phần mục tiêu 6P bên dưới).
 - Hợp tác đối tác lớn, truyền thống: như bên trên đã phân tích bối cảnh chung, việc ứng dụng CNTT không thể tách rời với việc sử dụng sản phẩm của các hãng sản xuất CNTT hàng đầu thế giới mà HPT là đối tác của một số hãng. Trong kế hoạch 2022, mục tiêu “tăng doanh thu và/hoặc tăng thị phần với các đối tác quan trọng” là một trọng tâm của hoạt động kinh doanh.

Kết quả hoạt động 2022 đã chứng minh cụ thể mục tiêu này.

- Phát triển đối tác mới (trong đó có mảng B2C): hoạt động này đã được triển khai thường xuyên trong những năm vừa qua và là mục tiêu quan trọng trong việc phát triển hoạt động kinh doanh bền vững và đa dạng hơn.

Như đã trình bày trong báo cáo thường niên (BCTN) 2021, từ những nhiệm vụ chiến lược do HĐQT đặt ra cùng với việc đúc kết thực tiễn hoạt động hướng đến mục tiêu dài hạn là phát triển HPT bền vững - an toàn - hiệu quả - chủ động, Ban Tổng Giám đốc đã xây dựng khung lập kế hoạch hoạt động toàn công ty theo 6 cấu phần (gọi là khung 6P) cùng với những hoạt động bổ sung khác. Khung 6P này cũng kế thừa và phát triển từ khung 3P được xây dựng trong năm 2021. Việc xây dựng hoạt động theo khung 6P tạo được sự đồng bộ và đồng nhất từ cấp công ty đến các phòng/ban (công ty) và các trung tâm kinh tế, xây dựng các chỉ tiêu hoạt động trên cơ sở định lượng, mỗi cấu phần đều có quan hệ chặt chẽ với các cấu phần khác và cùng liên kết để phản ánh toàn diện các hoạt động cũng như các chỉ tiêu cụ thể trong kinh doanh, tài chính, chuyên môn, quản trị. Khung 6P bao gồm nhưng không phải là tất cả các mảng hoạt động của các đơn vị cũng như của toàn công ty. Vì vậy, toàn bộ hoạt động (từ lập kế hoạch đến thực hiện, giám sát, cải tiến) sẽ gồm các nội dung trong khung 6P cộng với các nội dung khác như: nghiên cứu phát triển, truyền thông – marketing, hoạt động kết nối chia sẻ nội bộ, phối hợp nội bộ, quản trị hành chính, quản trị tài chính, chất lượng, sở hữu trí tuệ,....

Kinh nghiệm thực tế về điều hành trong 02 năm cao điểm của dịch bệnh COVID-19 (2020, 2021) cũng đã giúp ích và có nhiều bài học cụ thể để giúp cho Ban Tổng Giám đốc nói riêng, Ban Điều hành nói chung tiếp tục phát huy những hoạt động đem lại hiệu quả, phân tích đa chiều hơn, cụ thể hơn cho hoạt động năm 2022 của công ty.

Về tổng thể, những kết quả nổi bật trong hoạt động chung của toàn công ty là:

- Chỉ tiêu kinh tế: Doanh thu đạt hơn 1.100 tỷ VNĐ, vượt hơn 17% kế hoạch, tăng trưởng hơn 45% so với 2021. Lãi ròng trước thuế đạt hơn 26.5 tỷ VNĐ, vượt 6% kế hoạch, tăng trưởng 7.5% so với năm 2021.
- Quản trị theo định hướng chuyển đổi số: tiếp tục các công tác chuyển đổi số nội bộ cho cả 02 mục tiêu: tăng cường hiệu quả quản lý và tăng chất lượng dịch vụ với khách hàng. Cụ thể: tiếp tục cải tiến dashboard dành cho Ban Lãnh đạo, bổ sung chức năng nghiệp vụ cho CRM, bổ sung phần mềm quản trị hợp đồng, triển khai phần mềm quản trị dự án tại Trung tâm Tích hợp Hệ thống, tăng mức sử dụng Call Center, chuẩn bị triển khai trung tâm điều hành dịch vụ NOC,....
- Tăng trưởng trong hợp tác với đối tác quan trọng: doanh thu HPT với nhóm đối tác lớn đều có tăng trưởng so với năm 2021 như: Microsoft tăng trưởng hơn 22%; IBM tăng trưởng gần 85%; HPE tăng

- trường hơn 27%; Dell Technologies tăng trưởng hơn 44%; Cisco tăng trưởng hơn 90%.
- Phát triển đối tác mới: năm 2022, có nhiều hãng đã tiếp xúc, trao đổi và đề xuất hợp tác với HPT (nhiều nhất trong khoảng 03 năm gần đây). Trong đó, chính thức ký kết và triển khai kinh doanh với khoảng 05 đối tác mới, trong đó có 02 đối tác có thể triển khai thị trường B2C.
- Tăng trưởng về nguồn nhân lực: do nhu cầu phát triển nguồn lực kỹ thuật, năm 2022, tổng nguồn lực khối kỹ thuật công nghệ tăng đột biến: tăng gần 27% so với năm 2021, chiếm đa số trong tỷ trọng nguồn lực (57%) cũng như trong việc tăng tổng nhân sự của toàn công ty gần 18% so với năm 2021.
- Môi trường làm việc: HPT là 1 trong 10 công ty trong "Top 10 nơi làm việc tốt nhất ngành CNTT 2022" do Viet Research và Báo Đầu tư tổ chức đánh giá và công bố.

- Các danh hiệu ghi nhận của cơ quan quản lý, hiệp hội: Bằng khen từ Bộ Thông tin Truyền thông; Giải Sao Khuê 2023 về Dịch vụ Giám sát An toàn thông tin và Dịch vụ Kiểm thử xâm nhập, Top 10 Doanh nghiệp bảo mật, an toàn thông tin do Hiệp hội Phần mềm và Dịch vụ CNTT Việt Nam (VINASA) trao; Chia khóa vàng 2022 do Hiệp hội ATTT bình chọn; Doanh nghiệp TP.HCM tiêu biểu do Hiệp hội Doanh nghiệp TP.HCM (HUBA) trao tặng.

Ngoài ra, năm 2022, HPT cũng tổ chức chuỗi sự kiện kỷ niệm 20 năm thành lập HPT Chi nhánh Hà Nội cho cả nội bộ lẫn (tri ân) khách hàng, đối tác. Sự kiện đạt được những mục tiêu quan trọng: trang trọng, ấm cúng, chân tình, tiết kiệm, ra mắt những "sản phẩm" văn hóa HPT (clip, sách viết, tác phẩm nghệ thuật,...), góp phần quan trọng trong việc gắn kết đội ngũ, niềm tự hào về công ty và phát triển thương hiệu HPT.

THỰC HIỆN CÁC MỤC TIÊU 6P

Đối với P1: Phát triển sản phẩm thương hiệu HPT

Trong báo cáo thường niên 2021, nội dung này đã được trình bày khá chi tiết. Trong năm 2022, về số lượng sản phẩm thương hiệu HPT không có nhiều thay đổi so với 2021. Hoạt động chủ yếu trong năm 2022 là tập trung hoàn thiện, xây dựng lộ trình phát triển, tập trung hoạt động giới thiệu sản phẩm (thông qua gặp gỡ trực tiếp, tổ chức các sự kiện hoặc hội thảo, (trong đó: SmartNOC (3), SAALEM (1), HSOC (4), TX&XT NG (2)), phát triển kinh doanh, phát triển dự án. Về sở hữu trí tuệ (SHTT), thực hiện đăng ký chính thức SHTT cho sản phẩm SmartNOC. Về việc quản lý phát triển sản phẩm, công ty đã ban hành quy định quản lý mã nguồn, tài liệu sản phẩm; tổ chức đánh giá tuần thủ cho 5/11 ứng dụng do HPT phát triển và quản lý. Ban Tổng Giám đốc cũng đã xây dựng tài liệu về định hướng phát triển 05 năm của công ty mà trong đó nội dung phát triển sản phẩm thương hiệu HPT là thành phần quan trọng. Năm 2022, sản phẩm SAALEM đã ký được 1 hợp đồng có giá trị lớn với 1 ngân hàng thương mại cổ phần tại TP.HCM, góp phần đưa doanh thu sản phẩm này tăng trưởng 700% so với năm 2021. Nguồn lực kỹ thuật tập trung cho sản phẩm SAALEM (phát triển sản phẩm, triển khai) tăng 180% so với năm 2021. Sản phẩm trong bộ giải pháp HSOC cũng được cập nhật và phát triển nhiều tính năng mới, góp phần quan trọng cho việc tăng trưởng cao của dịch vụ SOC (trình bày trong phần P2). Tuy nhiên, dù tăng trưởng so với 2021 nhưng mục tiêu 20% doanh thu HPT là sản phẩm thương hiệu HPT vẫn còn khoảng cách khá xa.

Đối với P2: Giải pháp và dịch vụ chuyên nghiệp

Năm 2022, để phù hợp với tính chất hoạt động chủ yếu của HPT, thành phần P2 được bổ sung 02 nội dung: giải pháp (dựa trên sản phẩm của đối tác) và định hướng hợp tác với đối tác. Phần dịch vụ cũng làm rõ là bao gồm dịch vụ có thành phần của đối tác (hãng) hoặc dịch vụ thuần của HPT. Những công việc quan trọng có liên quan đến P2 được tiếp tục như: quản lý cam kết dịch vụ nội bộ (OLA) để đáp ứng các cam kết dịch vụ với khách hàng (SLA); tăng cường số lượng hỗ trợ khách hàng thông qua tổng đài Contact Center chung; hoàn tất dự thảo các tiêu chí về tính "chuyên nghiệp" cấp công ty; xây dựng danh mục giải pháp/dịch vụ chủ yếu của từng trung tâm (HSE: 02 dịch vụ; HSI: 05 giải pháp, 04 dịch vụ; HAS: 02 giải pháp; HSC: 03 giải pháp, 04 dịch vụ); duy trì thường xuyên việc triển khai các chương trình đẩy mạnh kinh doanh cũng như khuyến khích các phòng kỹ thuật (phụ trách dịch vụ) chủ động triển khai các hoạt động tìm kiếm, phát triển cơ hội kinh doanh.

Năm 2022, mảng dịch vụ tiếp tục góp phần vào nâng cao năng lực cạnh tranh của HPT trên thị trường (mà các giải thưởng như "Top 10 công ty cung cấp dịch vụ giải pháp phần mềm và tích hợp hệ thống" của Vietnam Report là 1 minh chứng) cũng như đóng góp tỷ trọng đáng kể trong kết quả kinh doanh của các Trung tâm, theo đó tỷ trọng dịch vụ trên doanh thu của từng Trung tâm là: HSI gần 31%; HSC gần 50%; HSE gần 58% và HAS hơn 32%. Tỷ trọng dịch

vụ trên doanh thu toàn công ty năm 2022 là gần hơn 37% (trong đó doanh thu dịch vụ thuần của HPT là khoảng 16%) không tăng về tỷ lệ % nhưng tăng nhiều về giá trị tuyệt đối (do doanh thu 2022 tăng hơn 45% so với 2021).

Các hoạt động liên quan đến hợp tác với các đối tác tiếp tục được triển khai theo đúng định hướng đã đặt ra, góp phần cho việc xây dựng giải pháp, dịch vụ (dựa trên sản phẩm của hãng) trong cấu phần P2 đạt nhiều kết quả tốt. Các đối tác truyền thống được duy trì cấp độ hoặc tăng cấp độ đối tác, các kế hoạch kinh doanh được theo dõi chặt chẽ, đặc biệt nhóm 05 đối tác lớn (Microsoft, IBM, Cisco, HPE, Dell) có tổng doanh thu tăng gần 45% so với 2021. Từ đó, tổng trả thưởng đối tác năm 2022 tăng 64,5% so với 2021 và ngân sách hỗ trợ phát triển thị trường từ các đối tác tăng 18% so với 2021. Năm 2022, tổng số đối tác mới có làm việc, trao đổi là khoảng 20 đối tác và hợp tác được khoảng 05 đối tác mới.

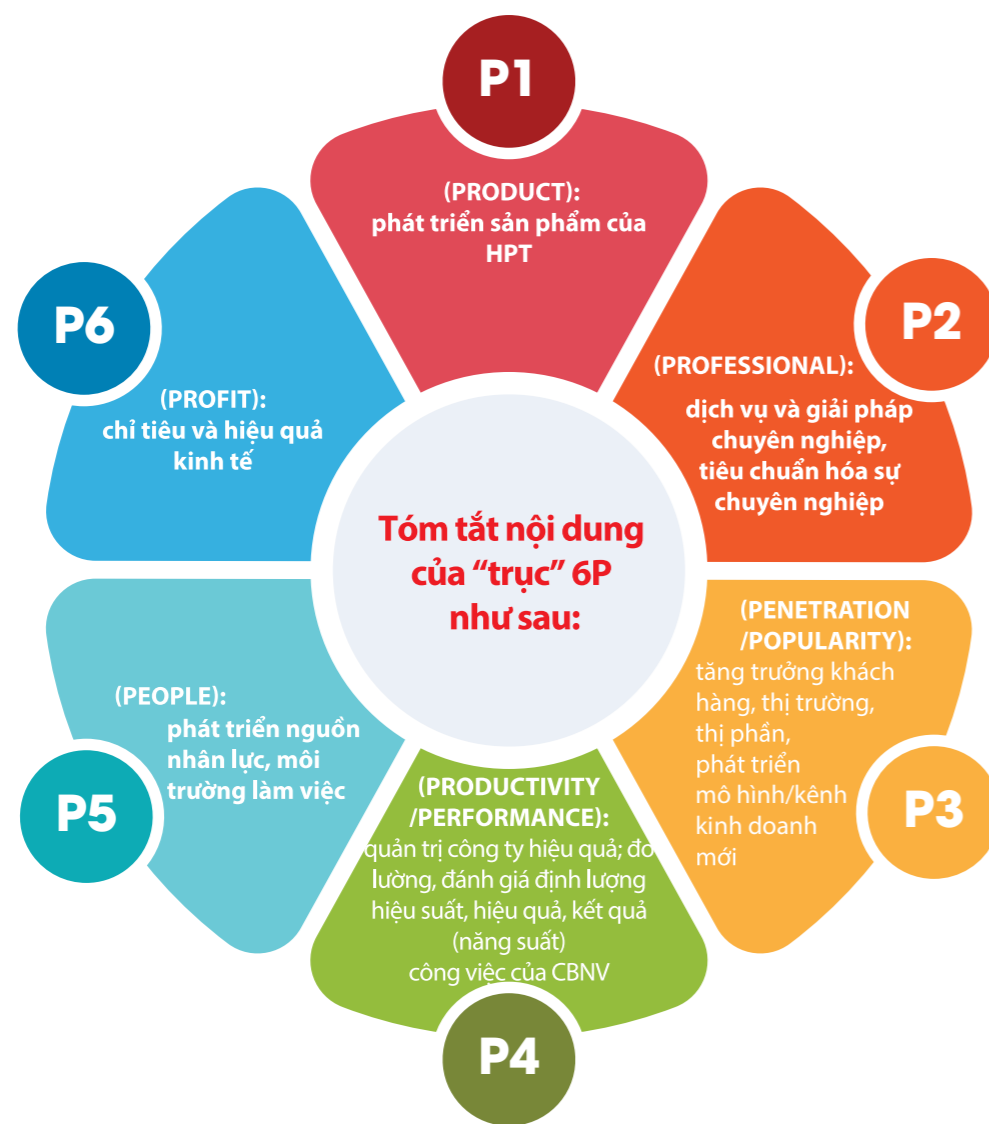
Đối với P3: Phát triển thị trường – khách hàng

Từ năm 2021, HPT đặt ra mục tiêu quan trọng trong phát triển khách hàng là 1.000 khách hàng có hợp đồng thường xuyên hàng năm. Để thực hiện mục tiêu này, Ban Điều hành đã phân tích các bước cụ thể thực hiện theo từng năm, theo từng đơn vị kinh doanh. Các tiêu chí phân nhóm khách hàng (12 nhóm ngành/linh vực), phân nhóm khách hàng cũ – khách hàng mới, những thông tin cụ thể về các dự án theo từng năm,... tiếp tục được thống nhất các tiêu chí, hệ thống hóa trên CRM để phục vụ cho việc phân tích và định hướng cũng như các biện pháp phát triển, chăm sóc khách hàng một cách kịp thời.

Số lượng khách hàng mới năm 2022 xấp xỉ năm 2021 và chiếm tỷ trọng trong tổng số khách hàng (của năm) cũng xấp xỉ năm 2021, lần lượt là 43% và 41%. Tuy nhiên, do tỷ trọng khách hàng cũ (từ trước 2021) tiếp tục có hợp đồng 2021 sụt giảm khá cao (trên 40%) nên về số lượng khách hàng tổng thể tăng khoảng 10% so với năm 2021. Dù số lượng khách hàng cũ không tiếp tục có hợp đồng trong năm 2022 cao nhưng đa phần là khách hàng có doanh thu nhỏ lẻ (dưới 1 tỷ) nên doanh thu chung năm 2022 vẫn tăng cao so với 2021. Thực hiện mục tiêu hợp lực của toàn công ty, năm 2022, có 58 dự án hợp đồng có sự phối hợp của từ 02 Trung tâm trở lên, tăng 7% so với năm 2021.

Công tác digital marketing tăng khả năng tiếp cận khách hàng được đẩy mạnh hơn trong năm 2022 như: xây dựng các bài viết (landing page) cho các giải pháp: Giải pháp eform; Giải pháp và dịch vụ an toàn thông tin; Giải pháp và dịch vụ Microsoft. Thực hiện 15 chiến dịch digital marketing, các kênh online tạo được 45% lượt khách hàng có nhu cầu và 49% chuyển thành cơ hội kinh doanh. Việc lựa chọn sản phẩm giải pháp để thực hiện digital sales (bao gồm online marketing, telesales, thông tin trên các kênh online của HPT) đã đánh giá 6 sản phẩm, giải pháp và tạo được 10 lượt cơ hội, hợp đồng. Đây là những kết quả tuy còn rất khiêm tốn nhưng thể hiện sự tập trung phát triển kênh marketing và kinh doanh mới (khác với cách thức kinh doanh truyền thống của HPT) đã mang lại những kết quả ban đầu đáng ghi nhận.

Khung 6P của HPT



Cơ cấu doanh thu theo phần cứng, phần mềm, dịch vụ được trình bày tại mục V.1 (trong đó doanh thu dịch vụ bao gồm cả dịch vụ mua từ đối tác). Theo tiêu chí phân nhóm (ngành/ lĩnh vực) khách hàng, các lĩnh vực chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu doanh thu của HPT là: Dịch vụ tài chính (hơn 45%); Sản xuất (gần 17%); Chính phủ (gần 12%); Doanh nghiệp ICT (gần 12%); Thương mại bán lẻ (hơn 6%).

Đối với P4: Hiệu quả trong công việc của CBNV và quản trị công ty

Công tác quản lý công việc, đánh giá hiệu suất - hiệu quả - kết quả công việc của CBNV là một trong những yếu tố quan trọng để đảm bảo việc xây dựng các kế hoạch nguồn lực, kế hoạch tài chính, xây dựng và đo lường các chỉ tiêu, tiêu chuẩn về O3 chỉ số: hiệu suất - hiệu quả - kết quả làm việc của CBNV. Đây là một công việc khá phức tạp do tính đa dạng của ngành dịch vụ CNTT, do các định chuẩn trong công việc chưa có tiêu chí căn cứ hoặc tham khảo cụ thể. Vì vậy, từ năm 2022, công ty chính thức đưa cấu phần này vào khung hoạt động chủ yếu (khung 6P). Ngoài việc ưu tiên cập nhật công việc trên HPT Mobile App (HMA) thì các đơn vị có quyền chủ động chọn công cụ phù hợp để quản lý việc phân công, theo dõi thực hiện công việc của nhân viên đơn vị mình. Trong năm 2022, HMA tiếp tục cải tiến để tích hợp dữ liệu với các công cụ khác, đưa quản lý tiến trình kinh doanh của nhân viên kinh doanh thành chức năng của HMA; thử nghiệm và đánh giá các giải pháp tự động quản lý thời gian làm việc tại công ty qua nhận dạng khuôn mặt; tự động cập nhật lịch làm việc từ MS Outlook,... Sau 03 năm triển khai, trong thời gian tới dữ liệu trên HMA sẽ được phân tích để làm cơ sở cho việc định chuẩn (hiệu quả) công việc của CBNV. Phần mềm HRM cũng được bổ sung thêm các chức năng cho phép CBNV tự kiểm tra tổng chế độ của cá nhân trong năm (tài chính) theo khung bao gồm đầy đủ các mục chế độ. Phần mềm CRM kết hợp cùng với bộ chỉ số cốt lõi về quản lý khách hàng (ban hành năm 2022) đã giúp cho việc quản lý hoạt động và các thông tin kinh doanh rất đầy đủ, định lượng và đa chiều.

Đối với P5: Nguồn nhân lực

Công tác quản trị nguồn nhân lực là hoạt động quản trị quan trọng, ưu tiên trong HPT. Trong đó, 02 nội dung chính là: đáp ứng nhu cầu phát triển nguồn lực của các đơn vị trong công ty và quản trị nhân sự (đào tạo, đặt mục tiêu, đánh giá, thăng tiến, đãi ngộ, tối ưu, gắn kết, văn hóa, phong trào,...). Trong năm 2022, hoạt động quản trị nguồn nhân lực đã đạt một số mục tiêu chính như:

- Tuyển dụng đáp ứng trên 87% nhu cầu (tăng gần 12 điểm % so với năm 2021), tương đương 178 vị trí.
- Truyền thông về môi trường làm việc, về cơ hội phát triển nghề nghiệp,... qua kênh facebook Life at HPT, trở thành 1 kênh tuyển dụng có hiệu quả.
- Thực hiện chương trình nguồn lực khung với 86 thành viên thuộc các cấp từ lãnh đạo đến nhân viên. Điều chỉnh các hoạt động của chương trình nguồn lực khung theo yêu cầu phát triển của công ty và thực hiện

kế hoạch 2022.

- Tỷ lệ biến động nhân sự giữ ở mức gần 16%.
- Tăng trưởng cao về nguồn nhân lực: gần 18% tổng số CBNV chính thức (tổng số CBNV đến cuối năm 2022 là 351) và gần 22% nhân sự thuê ngoài (tổng số đến cuối năm 2022 là 89).
- Phát triển đội ngũ quản lý cấp trung: năm 2022 bổ nhiệm 8 vị trí quản lý cấp phòng và 8 vị trí quản lý cấp bộ phận.
- Thực hiện đánh giá 05 giải pháp phần mềm quản trị nhân sự để lập kế hoạch đổi mới trong thời gian tới.
- Công tác đào tạo, phát triển nguồn nhân lực: được trình bày tóm tắt tại mục 5 bên dưới.
- Công tác gắn kết, sinh hoạt chuyên đề: được trình bày tóm tắt tại mục 5 bên dưới.
- Cơ cấu nguồn nhân lực 2022 theo khối chức năng của công ty: gần 57% là khối kỹ thuật công nghệ, hơn 18% là khối kinh doanh, gần 19% là khối quản trị, còn lại 6% là cấp lãnh đạo (từ Giám đốc Trung tâm trở lên). Về cơ cấu theo vị trí cấp bậc: 75,5% là nhân viên với 24,5% là cấp quản lý từ Trưởng bộ phận trở lên. Các tỷ trọng trong 02 cơ cấu này nằm trong bộ chỉ số cốt lõi của hoạt động quản trị nhân sự và công ty sẽ hướng đến việc thống kê, phân tích để có hệ số giữa các thành phần trong cơ cấu nguồn nhân lực tối ưu, phù hợp nhất với đặc thù hoạt động về dịch vụ CNTT của HPT.

Để triển khai các giải pháp, dịch vụ phần mềm, thực tế hiện nay, trong khối kỹ thuật công nghệ có cả các đội ngũ phân tích nghiệp vụ (BA). Đây là sự chuyển dịch mà HPT đã định hướng từ nhiều năm qua: bên cạnh tri thức về công nghệ, cần có tri thức nghiệp vụ. Với định hướng phát triển các giải pháp chuyên ngành (industry), trong tương lai, khối phân tích nghiệp vụ sẽ được cấu trúc độc lập với khối lý thuật công nghệ.

Trong năm 2022, Ban Tổng Giám đốc cũng xem xét, phân tích về các mặt tích cực và hạn chế của mô hình tổ chức, nhất là tổ chức đội ngũ kinh doanh để tái cấu trúc trong tương lai.

Đối với P6: Lợi nhuận – Tài chính

Phương pháp lập kế hoạch tài chính năm 2022 tiếp tục được cải tiến để các Trung tâm kinh tế định lượng rõ ràng hơn về mục tiêu lợi nhuận, hiệu quả, đầu tư nguồn lực. Trong đó, việc bổ sung chỉ tiêu lãi ròng/người trong kế hoạch kinh doanh. Căn cứ vào chỉ tiêu này để xây dựng các chỉ tiêu về số lượng nhân sự, chi phí, lãi gộp, doanh thu. Việc thay đổi này đã đem lại tác dụng tích cực trong quản trị tài chính, giúp cho các Trung tâm kinh tế cũng như toàn công ty kiểm soát chặt chẽ hơn về hiệu quả, lợi nhuận.

Các kết quả kinh doanh và số liệu tài chính chi tiết được trình bày tại phần III, IV, V của báo cáo này. Trong đó, các chỉ tiêu về doanh thu, lãi gộp, lãi ròng đều vượt kế hoạch lần lượt là hơn 17%; hơn 1% và hơn 6% và tăng trưởng so với năm 2021 lần lượt là hơn 45%, hơn 24% và 7,5%. Các chỉ tiêu doanh thu/người, lãi gộp/người và lãi ròng/người cũng

vượt kế hoạch đề ra lần lượt là gần 22%; hơn 5% và hơn 10%, so với năm 2021 lần lượt tăng khoảng 32,5%; hơn 13% và xấp xỉ. Việc tổng doanh thu, tổng lãi gộp, tổng lãi ròng, doanh thu/người và lãi gộp/người, đều tăng trưởng nhưng lãi ròng/người chưa tăng trưởng là do chi phí năm 2022 (đã được dự kiến, dự báo trước) tăng hơn 23% so với năm 2021. Năm 2022, công ty ký kết hơn 1.000 hợp đồng, đã triển khai hoàn tất hơn 90%.

Do sự cạnh tranh ngày một cao, biến động tỷ giá vào những tháng cao điểm kinh doanh nên tỷ lệ lãi gộp/doanh thu giảm hơn 2 điểm % và lãi ròng/doanh thu giảm khoản 0,6 điểm % so với năm 2021. Lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu năm 2022 giữ xấp xỉ năm 2021.

CHUYỂN ĐỔI SỐ NỘI BỘ CỦA HPT

Như đã trình bày trong báo cáo đại hội cổ đông các năm 2020, 2021 Ban Điều hành đã định hướng và triển khai chiến lược chuyển đổi số cũng như những nội dung cụ thể nhằm xây dựng năng lực số (digital capabilities) phục vụ cho 03 mục tiêu chuyển đổi số của HPT: tăng trải nghiệm khách hàng, chuyển đổi các quy trình hoạt động cốt lõi và bổ sung mô hình kinh doanh. Một số nội dung đã tiếp tục triển khai trong năm 2022 là:

Mục tiêu tăng trải nghiệm khách hàng:

Tập trung vào các kênh online để tương tác, tăng trải nghiệm, kết nối với khách hàng. Năm 2022, hoạt động kênh online tăng trưởng mạnh mẽ như: duy trì tốt tin, bài viết, thời gian ở lại trang, lượt truy cập trên 04 trang web, landing page là: hpt.vn; career.hpt.vn; rpviet.vn, wms.hptservices.vn. Năm 2022 cũng là năm thống nhất, điều chỉnh đồng bộ các kênh mạng xã hội (social) gồm: fanpage HPT Vietnam Corporation, fanpage Life at HPT, fanpage HPT RPA Solution, fanpage HPT Customer Service, fanpage HPT Cyber Security; trang LinkedIn; kênh Youtube HPT Vietnam Corporation. Xây dựng và thay đổi hệ thống logo của HPT trên Facebook theo chuẩn thương hiệu của HPT, chuẩn hóa và cải tiến bài viết, hình ảnh trên social phù hợp với xu hướng. Cũng cố việc tiếp nhận, thu thập nhu cầu của khách hàng liên hệ qua các kênh online và chuyển tiếp đến các đơn vị chuyên trách tiến hành chăm sóc, tư vấn và phản hồi cho khách hàng: trong năm tiếp nhận 75 thông tin liên hệ qua website và fanpage, bao gồm: thắc mắc, trao đổi thông tin chung về HPT (30) và leads (45). Tiếp tục cải tiến Contact Center theo mục tiêu đem lại trải nghiệm sử dụng dịch vụ tốt hơn cho khách hàng; phần mềm hỗ trợ khách hàng quản lý các sản phẩm phần cứng do HPT cung cấp một cách thuận tiện, nhanh chóng và đầy đủ thông tin nhất đã bước vào UAT lần thứ 2 để chuẩn bị triển khai. Đổi mới công cụ quản trị dịch vụ (sử dụng Managed Engine) và tiến đến hoàn thiện phòng điều hành dịch vụ (NOC) trong năm tiếp theo.

Mục tiêu chuyển đổi quy trình hoạt động cốt lõi: tiếp tục bổ sung nhiều tính năng cho HMA để đáp ứng các yêu cầu quản trị, đánh giá công việc như: tích hợp dữ liệu, tích hợp lịch làm việc, tích hợp giải pháp nhận dạng khuôn mặt. Quản trị tiến trình kinh doanh cũng được đưa vào HMA. Tiếp tục áp dụng phương thức quản trị công việc chung công ty theo mục tiêu quan trọng hàng quý.

Mục tiêu về bổ sung mô hình kinh doanh:

Tiếp tục nội dung đã nêu trong báo cáo 2021: phát triển các sản phẩm mới (của HPT và của đối tác); đưa HPT “go online” như một kênh chính thức và quan trọng trong hoạt động marketing và kinh doanh.

THỰC HIỆN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH, MARKETING

Nếu thách thức lớn nhất của năm 2021 là đại dịch và điều kiện làm việc thì thách thức năm 2022 (như đã phân tích bên trên) cũng không hề ít hơn. Với những kinh nghiệm quan trọng trong lập kế hoạch, tổ chức thực hiện, giám sát, điều chỉnh, bổ sung, đánh giá, phân tích và linh động trong điều hành hoạt động kinh doanh, phát triển thị trường đã đúc kết sau khi kết thúc năm 2021, Ban Tổng Giám đốc tiếp tục áp dụng những giải pháp, biện pháp, phương pháp trong hoạt động này. Trên cơ sở đó, những công tác chính trong hoạt động này vẫn được hệ thống theo các nội dung như sau:

Tập trung vào công tác kinh doanh theo từng tháng, Quý:

Lập các mục tiêu kinh doanh hàng tháng, Quý từ kế hoạch năm và đưa ra các chương trình khuyến khích kinh doanh.

Duy trì tổ chức họp kinh doanh toàn công ty (03 lần) với những nội dung liên quan trực tiếp đến công tác kinh doanh của từng nhân viên, phòng, Trung tâm như: đánh giá chỉ số kết quả hoạt động đến từng AM, cập nhật tình hình kinh doanh, chia sẻ các thể mạnh sản phẩm, dịch vụ cần ưu tiên đẩy mạnh kinh doanh, tình hình thị trường, khách hàng, về tăng cường cạnh tranh.

Khai thác dữ liệu thông tin từ CRM để phân tích tình hình hiện tại, dự báo và nhất là cung cấp những thông tin ở tầm quản lý để Ban Điều hành có những điều chỉnh, bổ sung hoạt động phù hợp.

Khuyến khích đội ngũ kỹ thuật chủ động xây dựng các dự án theo thể mạnh chuyên môn, theo các giải pháp mới có khả năng tạo ra sự khác biệt.

Quản lý tiến trình kinh doanh của nhân viên kinh doanh trên HMA theo những công việc cần ưu tiên.

Đẩy mạnh các hoạt động marketing, tiếp cận khách hàng theo định hướng CDS:

Tiếp tục các hoạt động như đã triển khai trong năm 2021. Bên cạnh những giải pháp pháp đã nêu trong báo cáo 2021, trong năm 2022 một số giải pháp mới cũng được triển khai đưa vào kinh doanh như: eforms, triển khai hệ thống giải pháp DMS cho mảng FMCG, dịch vụ Call Center, giải pháp mô phỏng dành cho ngành sản xuất, giải pháp AI nhận dạng khuôn mặt, các giải pháp về an toàn an ninh thông tin mới. 02 sản phẩm, giải pháp có thể triển khai B2C: bảo mật xác thực bằng thiết bị (Yubico), giải pháp hệ thống hiển thị thông tin tiếp thị theo thời gian thực (TK25).

Phối hợp tổ chức, tham gia trình bày với các hãng (đối tác) hơn 10 sự kiện, hội thảo giới thiệu sản phẩm, giải pháp gồm 1 chiến dịch digital marketing và 09 hội thảo. Phối hợp tổ chức, tham gia 10 sự kiện, triển lãm giới thiệu giải pháp,

dịch vụ do các cơ quan quản lý, hiệp hội ngành nghề,... tổ chức.

Tập trung phát triển các dự án giải pháp, dịch vụ:

Như các mục tiêu P1, P2, P3 đã phân tích bên trên.

Tiếp tục giám sát việc thực hiện các kế hoạch kinh doanh và cơ hội kinh doanh:

Theo các mục tiêu định lượng trong kế hoạch công tác trọng điểm hàng Quý (bao gồm cả các biện pháp khuyến khích kinh doanh).

Để xuất bộ chỉ số công việc cho nhân viên kinh doanh.

Kết hợp phân tích tài chính và phân tích hoạt động kinh doanh, như: số hợp đồng cam kết ký được hàng tháng, đánh giá khả năng thực hiện kế hoạch theo các mức độ khả thi của cơ hội, cập nhật các thông tin về tình hình thị trường, tình hình khách hàng có thể ảnh hưởng đến mục tiêu dự kiến.

Phát triển đội ngũ kinh doanh:

Yêu cầu quyết liệt về việc phối hợp giữa kỹ thuật và kinh doanh để đội ngũ kinh doanh có thể đủ khả năng giới thiệu sản phẩm, giải pháp, dịch vụ cho khách hàng.

Phòng Quan hệ đối tác thúc đẩy, cập nhật thường xuyên các chương trình đào tạo của các đối tác.

Năm 2022, đội ngũ kinh doanh toàn công ty tăng hơn 10% so với năm 2021.

HOẠT ĐỘNG NGHIÊN CỨU – PHÁT TRIỂN

Trong năm 2022, HPT tiếp tục duy trì và đẩy mạnh các hoạt động nghiên cứu và phát triển của mình với trọng tâm là sản phẩm/ dịch vụ thương hiệu HPT, “Made in HPT”. Nhờ việc tập trung cho hoạt động nghiên cứu, phát triển mà hầu hết các sản phẩm, dịch vụ được đặt trong chiến lược phát triển của HPT đều đạt được những thành công quan trọng (trên kết quả kinh doanh và/hoặc kết quả chuyên môn), có thể kể đến như:

Sản phẩm SAALEM: Tăng trưởng mạnh mẽ về doanh thu: hơn 700% so với năm 2021, nguồn lực kỹ thuật tăng 180%, ký kết các hợp đồng có giá trị lớn đến hàng chục tỷ đồng với khách hàng trong mảng Tài chính – Ngân hàng.

Bộ sản phẩm – dịch vụ Giám sát An toàn thông tin: phát triển hơn 5 khách hàng mới, đóng góp tăng trưởng cho mảng dịch vụ Giám sát ATTT (doanh thu tăng 18% và lãi gộp tăng 34%), đóng góp quan trọng vào các dự án giám sát ATTT có quy mô lớn với giá trị dịch vụ lên tới vài tỷ đồng trong năm 2022. Bộ sản phẩm ATTT này cũng góp phần quan trọng để mảng dịch vụ ATTT của HPT nhận được 02 giải thưởng Sao Khuê vừa qua.

Sản phẩm SmartNOC cũng đã tiếp cận được hơn 30 khách hàng, ký kết được 4 hợp đồng với doanh thu trên 500 triệu đồng. SmartNOC đã trở thành công cụ quan trọng để đẩy mạnh cung cấp các dịch vụ Managed Services cũng như hỗ trợ khắc phục các sự cố phức tạp trên hạ tầng CNTT

của các khách hàng quan trọng của HPT.

Các sản phẩm Quản lý kho, Quản lý Tài sản cũng đã bắt đầu được đưa vào kinh doanh, có nhiều cơ hội mới, hứa hẹn có khách hàng, doanh số khả quan trong năm 2023.

Trong năm 2022, HPT cũng đã chú trọng và đẩy mạnh các biện pháp bảo đảm chất lượng phát triển sản phẩm, bảo đảm sở hữu trí tuệ. Các quy trình kiểm tra, giám sát chất lượng sản phẩm, bảo vệ mã nguồn (source code), đảm bảo hồ sơ, hướng dẫn... từng bước được thiết lập và duy trì đối với tất cả các sản phẩm chiến lược của HPT.

Đối với công tác quản lý và phát triển đối tác, trong năm 2022 HPT tiếp tục phát triển và mở rộng quan hệ đối tác của mình với việc thiết lập quan hệ chính thức với 15 đối tác mới (tăng gần gấp đôi so với năm 2021). Với các đối tác lớn, quan trọng như IBM, Microsoft, HPE, Dell, Cisco... HPT có sự tăng trưởng vượt bậc về doanh thu so với cùng kỳ như đã trình bày bên trên (kết quả tổng thể).

Quá trình dịch chuyển theo hướng trở thành nhà cung cấp dịch vụ, giải pháp chuyển đổi số của HPT được thể hiện rõ nét qua tỷ lệ theo số lượng của các nhóm đối tác có liên quan trực tiếp đến chuyển đổi số. Cho đến thời điểm cuối năm 2022, hai nhóm đối tác cung cấp sản phẩm/ giải pháp ATTT và giải pháp, phần mềm quy trình và đổi mới (Business Process and Innovation) đang chiếm đến 65% tổng số lượng các đối tác của HPT (trong khi đó nhóm đối tác Hạ tầng CNTT chỉ còn chiếm có 14%).

Năm 2022 cũng ghi nhận sự chủ động của HPT trong việc tăng cường phối hợp cùng các đối tác, hiệp hội trong việc tổ chức các hoạt động, sự kiện marketing. Sau 02 năm ảnh hưởng của đại dịch COVID-19, số lượng các sự kiện được HPT và đối tác phối hợp tổ chức tăng gấp hơn 2 lần so với năm 2021, góp phần không nhỏ vào việc gia tăng doanh số, phát triển khách hàng, quảng bá hình ảnh của HPT.

CÁC CÔNG TÁC QUẢN TRỊ QUAN TRỌNG

Nếu năm 2021 là một năm đầy khó khăn và thách thức do đại dịch Covid-19 thì năm 2022 là năm mà các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và HPT nói riêng bị ảnh hưởng bởi tình hình lạm phát, lãi suất ngân hàng tăng cao và đặc biệt là sự đứt gãy chuỗi cung ứng hàng hóa phần cứng của các hãng CNTT. Theo đó, Ban lãnh đạo HPT vẫn tiếp tục sử dụng phương án điều hành linh hoạt để có những giải pháp phù hợp xử lý những khó khăn cụ thể.

Năm 2022, HPT xây dựng các chương trình gắn kết đội ngũ, các sinh hoạt trao đổi chuyên đề thường xuyên để tăng cường sức mạnh hợp lực chung của công ty. Ngoài ra, HPT phát triển các cá nhân có năng lực trong nguyên tắc phối hợp, xây dựng các chế độ chính sách cạnh tranh hơn, áp dụng các công cụ quản trị nhân sự khoa học.

Năm 2022, nguồn nhân lực HPT tăng trưởng và phát triển mạnh mẽ nhất trong vòng 5 năm gần đây, tỷ lệ tăng trưởng nhân sự vượt bậc 18%, trong đó nguồn nhân lực kỹ thuật có tỷ lệ tăng trưởng cao nhất, tăng 27% so với năm 2021. Tỷ lệ biến động giảm nguồn nhân lực toàn công ty năm 2022 là 15.95% (giảm 1.84 điểm % so với năm 2021), điều này

chứng minh công tác quản lý tài nguyên con người tốt hơn. Chương trình phát triển nguồn lực khung (NLK) tiếp tục được triển khai và phát huy hiệu quả trong việc duy trì nguồn lực chủ chốt và phát triển đội ngũ kế thừa. Năm 2022 có 87 nhân sự thuộc chương trình NLK (cũng tương đương so với năm 2021), chiếm gần 27% tổng số nhân sự toàn công ty. Chương trình nguồn lực khung tổ chức 02 buổi chuyên đề liên quan đến công tác quản trị, định hướng chuyên môn của công ty HPT và năm 2022 có cải tiến hơn thành phần nguồn lực khung cùng đóng góp chuẩn bị các đề tài tham luận với chủ đề “Sáng kiến, ý tưởng trong định hướng hoạt động 2023 và những năm tiếp theo”.

Để có thể rút ngắn khoảng cách đào tạo giữa Trường học và doanh nghiệp cũng như mở rộng nguồn cung nhân sự cho chính HPT, HPT đã thực hiện các hoạt động liên kết với các Trường đại học thông qua các buổi định hướng nghề nghiệp đến sinh viên các trường đào tạo công nghệ thông tin (CNTT). Trong năm 2022 HPT đã thiết lập mối quan hệ với 15 Trường Đại học và Trung tâm đào tạo ngành CNTT, đặc biệt Ban Lãnh đạo là thành viên Hội đồng của Trường Đại học Công nghệ Thông tin Tp.HCM (UIT), Trường Đại học Khoa học tự nhiên,... Qua sự hợp tác chặt chẽ với các Trường đại học, HPT đã xác định rõ tầm quan trọng của việc hướng cộng đồng hỗ trợ cho sinh viên chia sẻ kiến thức chuyên môn sâu chuyên ngành công nghệ thông tin qua các buổi tọa đàm và tạo điều kiện thuận lợi cho sinh viên trong việc hướng nghiệp và khám phá cơ hội việc làm tại HPT.

Năm 2022, HPT đã thực hiện xây dựng bộ chỉ số cốt lõi các mảng: Tài chính, nhân sự - đào tạo, quan hệ đối tác, quản lý khách hàng và cơ hội kinh doanh (bộ chỉ số CRM), hệ thống thông tin. Việc xây dựng và áp dụng bộ chỉ số cốt lõi là nền tảng để thực hiện việc “Quản trị và ra quyết định dựa trên dữ liệu”.

Sau khi các đơn vị đào tạo hoạt động ổn định trở lại sau 02 năm ảnh hưởng bởi dịch COVID-19, CBNV HPT có điều kiện để tham gia thi chứng chỉ quốc tế và tham gia đào tạo nâng cao năng lực chuyên môn tương đồng với các năm chưa có dịch bệnh. Theo đó, số lượng chứng chỉ HPT thi đạt trong năm 2022 tăng 75% và số lượng khóa đào tạo nâng cao năng lực chuyên môn tăng 217% so với năm 2021.

Mặc dù số lượng các khóa đào tạo nội bộ được tổ chức ít hơn so với năm 2021 nhưng số lượng và số lượt tham gia đào tạo nội bộ vẫn tăng so với năm 2021, đặc biệt HPT tổ chức thành công khóa đào tạo trực tiếp về kỹ năng giao tiếp cho CBNV HPT, đây là một trong những kỹ năng rất quan trọng đối với một công ty cung cấp dịch vụ CNTT.

Năm 2022 còn được ghi dấu ấn khi HPT có thêm 02 nhân sự thi đạt chứng chỉ PMP, chứng chỉ quản lý dự án chuyên nghiệp và 01 nhân sự thi đạt chứng chỉ CCIE Security, một trong những chứng chỉ cao cấp nhất trong lĩnh vực an toàn thông tin. Đồng thời, năm 2022, HPT có thêm 04 kỹ sư được công nhận là kỹ sư chuyên nghiệp ASEAN.

Một số số liệu về đào tạo nổi bật của năm 2022 như sau:

- Đạt 128 loại chứng chỉ của các hãng CNTT và tham gia 57 khóa đào tạo nâng cao năng lực chuyên môn (tương

ứng với 185 lượt tham gia đào tạo bên ngoài và thi chứng chỉ).

- Tổ chức 11 khóa đào tạo nội bộ (tương ứng 688 lượt) với tổng số 283 nhân sự tham gia.

HPT duy trì và vận hành hoạt động quản lý chất lượng hệ thống, theo 2 tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001 và ISO 27001 nhằm mục đích đảm bảo chất lượng sản phẩm, dịch vụ và luôn có ý thức bảo vệ thông tin là rất quan trọng để đảm bảo sự tin cậy từ khách hàng, đối tác.

Trong những năm gần đây, công ty HPT đã tập trung hơn đến vấn đề sở hữu trí tuệ, đã đề ra quy định và thực hiện một số các biện pháp để bảo vệ quyền lợi của công ty và nhân viên có liên quan. Tính đến nay HPT đã đăng ký quyền tác giả tác phẩm cho 14 sản phẩm, giải pháp HPT tự phát triển. Mặc dù đã có những tiến bộ trong ý thức về việc sở hữu trí tuệ, một số vấn đề cần tiếp tục cải tiến: tăng cường đào tạo cho cán bộ nhân viên nhận thức quyền sở hữu trí tuệ, xây dựng quy định quy trình cung cấp sản phẩm, giải pháp HPT, đảm bảo tất cả tài sản trí tuệ và sáng chế của công ty được bảo vệ đúng quy định và giữ được giá trị thương hiệu HPT.

Công tác truyền thông của HPT trong năm 2022 được vận hành bài bản và đạt được nhiều kết quả tích cực, bao gồm cả hoạt động nội bộ và bên ngoài.

- Truyền thông nội bộ: các kênh như Hotnews online đã thu hút sự quan tâm của nhân viên thông qua việc đăng tải 320 tin bài, giúp CBNV nắm bắt thông tin về hoạt động công ty, sự kiện, sản phẩm và giải pháp mới. Hotnews bản in đã phát hành đúng kế hoạch đề ra với 4 số, giúp CBNV tiếp cận và hiểu hơn về hoạt động truyền thông nội bộ truyền thống, văn hóa HPT. Bên cạnh đó, chương trình phát thanh VOH (Voices of HPT) đã phát sóng 2 số trong khuôn khổ sinh hoạt nội bộ (chương trình nghỉ hè và chào mừng ngày 20/10). Công cụ truyền thông qua màn hình hiển thị tại các văn phòng đã chính thức vận hành từ tháng 9/2022, truyền tải thông tin về hoạt động công ty, lịch hội thảo/sự kiện và lịch chào đón khách tham quan văn phòng, cũng như chiếu video clip quảng cáo khi có khách hàng đến làm việc tại HPT.

- Truyền thông bên ngoài: công ty đã sử dụng các kênh website và mạng xã hội như Facebook và LinkedIn để đăng tải thông tin cập nhật, quảng bá thương hiệu và tương tác với khách hàng. Điều này đã mang lại hiệu quả tích cực trong việc lan tỏa hình ảnh HPT trên online. Hơn nữa, thông qua việc hợp tác với Báo CafeF và tinnhanhchungkhoan.vn đã có 9 tin/bài, bao gồm quảng bá sản phẩm, giải pháp và thông tin về giải thưởng quan trọng, sự kiện 20 năm CNHN, giúp nâng cao cơ hội tiếp cận của HPT đến với các khách hàng tiềm năng.

Các hoạt động truyền thông nội bộ và bên ngoài đã vận hành đúng theo định hướng “go-online” mà Ban lãnh đạo HPT đề ra từ đầu năm 2022, đóng góp tích cực trong việc tăng cường nhận diện thương hiệu của công ty, cung cấp thông tin cần thiết cho nhân viên giúp nhân viên hiểu rõ

hơn về văn hóa công ty, tạo sự gắn kết và hòa nhập dễ dàng. Đồng thời mang lại hiệu quả trong việc quảng bá hoạt động và thương hiệu HPT đến với khách hàng và cộng đồng.

HPT tổ chức nhiều chương trình sinh hoạt và đào tạo nội bộ, giao lưu, chia sẻ trong tập thể CBNV công ty như: họp toàn công ty: 02 lần; họp CBNV NLK: 02 lần; họp khối kinh doanh: 03 lần; họp khối kỹ thuật: 02 lần; Workshop: “Công nghệ truyền dẫn quang không dây: Nghiên cứu và ứng dụng” do PGS – Tiến sĩ Lê Minh Hòa – Trường Đại học Northumbria (Newcastle, Anh quốc) chủ trì chia sẻ; tổ chức nghỉ hè chung toàn công ty tại Nha Trang; tổ chức tham quan nước ngoài cho CBNV đạt thành tích xuất sắc; các hoạt động phong trào khác: chương trình 8/3, chương trình Trung thu ẩm áp - Trao tặng yêu thương, chương trình Trang trí góc làm việc nhân dịp Giáng sinh, tổ chức các giải bóng đá Tứ hùng HPT và các hoạt động chăm sóc, thu hoạch vườn rau sạch và đặc biệt là chuỗi các hoạt động chào mừng kỷ niệm 20 năm thành lập HPT Chi nhánh Hà Nội.

Một số công tác liên quan đến việc khai thác và vận hành tòa nhà văn phòng HPT tại Khu Công nghệ cao:

- Năm 2022, HPT tiếp tục chuẩn bị sẵn sàng kế hoạch và các thủ tục cho việc xây dựng dự án Giai đoạn 2. Công ty khai thác vận hành tòa 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).
- Ngoài ra, công ty luôn hỗ trợ CBNV trong việc khai thác tối đa lợi thế về mặt bằng nhằm duy trì và đẩy mạnh các hoạt động phong trào, các CLB chuyên đề, nâng cao sức khỏe và đời sống tinh thần của CBNV

CÁC KHÓ KHĂN - HẠN CHẾ - TỒN ĐỘNG CHỦ YẾU KHÁC

Trong báo cáo thường niên 2021, một số khó khăn tồn đọng chính đã được nhận định và năm 2022 về cơ bản đã khắc phục được như:

- Mảng kinh doanh phần cứng: đã được cải thiện về doanh thu thông qua kết quả tăng trưởng doanh thu với các đối tác lớn như Dell, HPE, Cisco. Bên cạnh đó, việc mở rộng hợp tác với các đối tác có sản phẩm phần cứng (như Aruba,...) cũng có nhiều cơ hội và sẽ góp phần vào kết quả kinh doanh phần cứng.
- Môi trường và quản lý việc phát triển sản phẩm: đã xây dựng chế độ cho các vị trí phụ trách việc phát triển sản phẩm, cơ chế khuyến khích khi kết quả kinh doanh sản phẩm đạt giá trị mục tiêu. Ban hành quy định quản lý mã nguồn, tài liệu phần mềm HPT phát triển. Tổ chức đánh giá 5/11 ứng dụng HPT phát triển và quản lý. Trình bày kế hoạch phát triển sản phẩm lần 1 và tổng hợp kế hoạch định hướng hoạt động 5 năm.
- Nguồn lực: như đã trình bày trong P5 và các công tác quản trị quan trọng bên trên.
- Cân đối giữa tăng chi phí và hiệu quả: như đã trình bày trong P6 cũng như kết quả kinh doanh toàn công ty.

Năm 2022, những khó khăn thách thức mới cũng được đánh giá để việc điều hành có thể phòng ngừa cũng như đề ra các giải pháp khắc phục, hạn chế. Một số khó khăn thách thức chủ yếu là:

- Thách thức: chính sách kinh doanh của hãng:** trong thời gian cuối năm 2022 và đầu năm 2023 (năm lịch), một số hãng là đối tác lớn của HPT đã có những thông tin về điều chỉnh chính sách đối tác, chính sách kinh doanh (như Microsoft, IBM). Đa số những điều chỉnh này không đem lại thuận lợi cho đối tác. Vì vậy, công ty cần phải có những phương án dự phòng, thay thế kịp thời.
- Trong năm 2021 và đầu năm 2022, các xu hướng công nghệ mới như AI, blockchain, bigdata, cloud diễn ra rất sôi động theo cả khía cạnh chuyên môn lẫn kinh doanh. Tuy nhiên, dù đã được định hướng từ năm 2019 – 2020, HPT chưa thể hiện rõ và còn chậm trong việc đầu tư, phát triển giải pháp, phát triển kinh doanh trên nền tảng các xu thế công nghệ này.
- Thị trường quốc tế: thị trường trong nước cạnh tranh ngày một khốc liệt, số doanh nghiệp CNTT, công nghệ số ngày càng nhiều (kể cả doanh nghiệp nước ngoài) nên nếu chỉ dựa vào thị trường trong nước thì sẽ có nhiều rủi ro. Bên cạnh đó, việc mở rộng thị trường nước ngoài cũng giúp nâng cao vị thế và thương hiệu công ty. Hiện tại, thị trường quốc tế của HPT chủ yếu tại Cambodia và Philippines thông qua đối tác địa phương và doanh thu còn rất khiêm tốn. HPT cần định hướng và triển khai việc mở rộng hơn nữa thị trường quốc tế.
- Truyền thông và giá trị thương hiệu: dù có nhiều hoạt động để đẩy mạnh truyền thông, phát triển thương hiệu trên phương thức trực tiếp (offline) và trực tuyến (online) nhưng hoạt động này vẫn còn chưa mạnh so với các công ty trong top đầu của ngành. Trong danh sách bình chọn “Top 10 công ty cung cấp dịch vụ giải pháp phần mềm và tích hợp hệ thống” của Vietnam Report, với tiêu chí “truyền thông” của HPT cũng thể hiện vấn đề này.

TÓM TẮT THEO 05 TIÊU CHÍ THƯỜNG NIÊN

- Hiệu quả:** năm 2022 là một năm “hiệu quả” thể hiện qua các kết quả kinh doanh đã trình bày trong báo cáo này.
- Tăng trưởng:** các kết quả hoạt động có tăng trưởng nổi bật là:
 - Tài chính: như đã phân tích.
 - Sản phẩm, dịch vụ thương hiệu HPT: tăng trưởng doanh thu của giải pháp SAALEM, tỷ trọng doanh thu dịch vụ trên tổng doanh thu.
 - Tăng trưởng doanh thu với các đối tác lớn.
 - Số lượng khách hàng như đã trình bày trong P3.
 - Nguồn lực: tăng trưởng nguồn lực, đặc biệt là nguồn lực kỹ thuật.
 - Các hoạt động trên các kênh online: gia tăng về chỉ số, số tương tác,...

- Nâng cao năng lực cạnh tranh:** HPT tiếp tục thể hiện năng lực cạnh tranh qua những kết quả của việc thực hiện mục tiêu P1, P2. Lĩnh vực an toàn thông tin tiếp tục đạt giải thưởng Sao Khuê. Các giải thưởng về “Top nơi làm việc tốt nhất ngành CNTT”, “Top 10 công ty cung cấp dịch vụ giải pháp phần mềm và tích hợp hệ thống” cũng là những ghi nhận cụ thể về năng lực cạnh tranh của HPT. Nguồn nhân lực tiếp tục có 04 kỹ sư đủ tiêu chuẩn để nộp hồ sơ đăng ký công nhận kỹ sư chuyên nghiệp ASEAN.
- Phát triển thị trường, giải pháp mới: số lượng khách hàng mới năm 2022 tăng khoảng 9% so với năm 2021. Theo thống kê của phòng Quan hệ đối tác, HPT hiện có gần 100 đối tác hợp tác phát triển kinh doanh sản phẩm giải pháp, trong đó có cấp độ hợp tác với hơn 50%, có đầu tư đội ngũ chuyên môn với hơn 15% số đối tác. Các hoạt động về phát triển thị trường, giải pháp mới đã trình bày trong mục 3 bên trên.
- Phát triển hình ảnh thương hiệu HPT: thể hiện qua các giải thưởng, bình chọn,... đã trình bày xuyên suốt trong phần I này.



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 2022, Trung tâm Tích hợp Hệ thống (HSI) tiếp tục hoàn thành các mục tiêu đề ra, công tác quản trị ngày càng được chú trọng hơn, đặc biệt thông qua việc đặt kế hoạch theo các mục tiêu 6P nên việc quản lý và điều hành của Trung tâm ngày càng hiệu quả hơn.
- Ngoài ra, với sự điều hành linh hoạt, quyết liệt và kịp thời từ Ban Tổng Giám đốc và sự quyết tâm của Ban Giám đốc HSI cũng như toàn thể CBNV HSI nên năm tài chính 2022 HSI đã đạt được một số kết quả như sau:
 - Đối với công tác Thu/ hợp đồng (P3): Trung tâm HSI đã thực hiện 616 hợp đồng (tăng 29% so với năm 2021). Trong đó, hoàn tất nghiệm thu 495/616 hợp đồng, đạt 80% số lượng hợp đồng thực hiện trong năm 2022, tăng 41% so với cùng kỳ năm 2021 (năm 2021: 350 HĐ/PO) và 272 gói thầu (giảm 8 điểm % so với năm 2021) nhưng tỷ lệ thắng thầu tăng 8 điểm % so với năm 2021.
 - Đối với việc phát triển Khách hàng và Thị trường (P3): Việc khai phá khách hàng mới đạt 79 khách hàng, tăng trưởng 14% so với năm 2021 (năm 2021: đạt 69 khách hàng mới có hợp đồng); Việc duy trì khách hàng cũ có hợp đồng năm 2022 đạt 61%; số lượng khách hàng có doanh thu từ 10 tỷ trở lên năm 2022 đạt 21 khách hàng (tăng trưởng 5% so với năm 2021).
 - Đối với vấn đề Nguồn lực (P5): Dù cuối năm tài chính 2021, có sự biến động vị trí lãnh đạo cấp
- cao của Trung tâm HSI khu vực Hà Nội nhưng với sự khẩn trương quyết liệt vào cuộc của Ban Lãnh đạo, với tinh thần trách nhiệm và thống nhất hành động của Ban Giám đốc và đội ngũ cán bộ quản lý HSI, hoạt động của HSI đã nhanh chóng ổn định trong những tháng đầu năm tài chính 2022 và hoàn thành vượt mức kế hoạch đề ra. Theo đó, tỷ lệ biến động nhân sự năm 2022 là 21,7% (trong đó: khối Kinh doanh biến động 38%; khối Kỹ thuật và Quản trị biến động đều 31%). Với sự quyết tâm và sâu sát của Ban Giám đốc HSI, chất lượng nhân sự ngày càng hoàn thiện, sự đoàn kết ngày càng được nâng cao.
- Đối với công cụ quản trị (P4): 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 đấu thầu" và áp dụng KPIs cho việc giám sát, quản lý và lên kế hoạch kinh doanh hiệu quả hơn. Ngoài ra, trong năm 2022, HSI tiếp tục đưa ứng dụng Sharepoint trong việc quản lý các văn bản liên quan đến báo giá nhằm hệ thống hóa các báo giá trong từng thời điểm, tuân thủ các vấn đề pháp lý trong báo giá. Việc đánh giá tiến trình kinh doanh tiếp tục được áp dụng giúp cho đội ngũ kinh doanh có được cách hiểu một cách tổng quan về công tác chuyên môn cũng như hỗ trợ kịp thời khi thấy các điểm yếu cần khắc phục.

VỀ KINH TẾ (P6):



- HSI thực hiện các chỉ tiêu kinh tế chủ chốt: lãi gộp đạt 110%; lãi ròng toàn trung tâm vượt 71% so với kế hoạch. Đặc biệt doanh thu đạt 121% (tương đương 850 tỷ đồng), chiếm 78% doanh số toàn công ty (toàn công ty đạt gần 1,100 tỷ đồng)
- Việc quản lý tốt chi phí và nhân sự giúp cho lãi ròng trên đầu người của HSI vượt 72% so với kế hoạch cam kết; tiến độ triển khai vượt so với kế hoạch giúp cho việc giảm chi phí lãi vay và thu hồi công nợ tốt hơn năm trước nên kết quả chung đều vượt so với kế hoạch cam kết.
- 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 10% số lượng khách hàng nhưng đóng góp gần 38% doanh số của HSI

VỀ CHUYÊN MÔN (P1,P2):



- Hoạt động chuyên môn của HSI trong năm 2022 tiếp tục 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 cấu trúc đã xây dựng từ năm 2020:
 - 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.
- Trong năm 2022, HSI cụ thể hóa và đóng gói và thúc đẩy phát triển các giải pháp dịch vụ xây dựng năng lực số cho doanh nghiệp thành 09 giải pháp - dịch vụ chuyên nghiệp.
 - Tiếp tục thực hiện thêm khoảng 30 workshop giúp khách hàng trải nghiệm các tính năng mới trong bộ giải pháp của Microsoft, mang lại hiệu quả tốt cho trung tâm. Thông qua các chiến dịch thực hiện workshop, webinar, digital marketing, ngoài các lợi ích mang lại về mặt kinh tế và lòng tin của khách hàng, HSI còn mở ra được nhiều cơ hội kinh doanh tiềm năng, đặc biệt từ các workshop rà soát và đánh giá mức độ đảm bảo ATTT.
 - 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. Trong năm 2022, ngoài việc duy trì và tái ký được các hợp đồng managed services cho nhiều khách hàng, HSI cũng đã ký được một số các hợp đồng dịch vụ mới, đặc biệt cho mảng tài chính và bán lẻ. 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, liên tục cải tiến và hệ thống hóa các quy trình quản lý cam kết mức độ dịch vụ, đồng thời cũng tiếp tục nâng cấp hạ tầng và nền tảng hỗ trợ như Contact Center và Service Desk.
 - 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. Đội ngũ quản lý dự án cũng chứng minh sự tiến bộ về chuyên môn thông qua việc đạt được thêm các chứng chỉ quốc tế như Pmp, PfMP, PgMP, SAFE
- Product Owner/Product Management. Về năng lực thực tiễn, có những giai đoạn cao điểm, mỗi 01 nhân sự quản lý dự án đảm nhận quản lý hơn 05 dự án đồng thời. Công tác quản lý dự án được cải tiến liên tục nhằm quản lý tốt về chất lượng, tiến độ, chi phí cũng như kiểm soát rủi ro. Kết quả trong năm 2022, 96% dự án đều đạt hoặc vượt tiến độ dù có ảnh hưởng nặng nề của việc đứt gãy chuỗi cung ứng toàn cầu. Để nâng cao hiệu quả hoạt động, HSI đã quyết định thay đổi và áp dụng công cụ quản lý dự án mới, hiện đại và hiệu quả hơn (Openproject).
 - Về sản phẩm tự phát triển trong năm 2022:
 - Giải pháp Quản lý tài sản thông minh cho doanh nghiệp (CSEP): thực hiện tái kiến trúc sản phẩm để kịp đáp ứng nhu cầu của thị trường, đã phát hành phiên bản thương mại và bắt đầu bước vào giai đoạn kinh doanh
 - Giải pháp giám sát hạ tầng CNTT toàn diện SmartNOC: được cải tiến khả năng giám sát ứng dụng chuyên sâu. SmartNOC được cung cấp cho 05 khách hàng và tiếp tục tiếp cận, thử nghiệm và chứng minh năng lực với nhiều khách hàng tiềm năng khác.
 - Đội ngũ chuyên môn ổn định, ít biến động. Một số phòng kỹ thuật chuyên sâu đã phát triển tốt về số lượng lẫn chất lượng nguồn lực. Năng lực kỹ thuật - công nghệ phát triển tốt, có khả năng triển khai và tích hợp các công nghệ phức tạp hơn như: tích hợp API, kiến trúc microservices ...
 - 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 khả năng 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 2022, HSI đã hoàn thành việc nâng cấp hạng đối tác đối với HPE (hạng Gold Hybrid IT Solution), Dell Technology (nâng hạng Platinum) và đối tác chuyên sâu trong mảng mạng doanh nghiệp của Cisco (Cisco Advanced Enterprise Networking). Đặc biệt, đối với quan hệ hợp tác với đối tác Microsoft, HPT đạt được 02 chứng nhận chuyên sâu, cấp độ Advanced Specialization ModernWork và Advanced Specialization Security, khẳng định sự cam kết đầu tư mạnh mẽ cho đội ngũ chuyên môn, chứng minh năng lực chuyên sâu đối với các giải pháp hiện đại hóa môi trường làm việc và chứng minh năng lực cạnh tranh mạnh trên thị trường.

TRUNG TÂM DỊCH VỤ KHÁCH HÀNG (HSC):

Năm 2022, Trung tâm Dịch vụ khách hàng áp dụng xây dựng và thực hiện mục tiêu hoạt động theo khung 6P mà Ban Tổng giám đốc đề ra từ đầu năm, sự đồng bộ từ mục tiêu cấp công ty đến cấp trung tâm đã giúp công tác quản trị và điều hành của Ban Giám Đốc HSC hiệu quả hơn, các hoạt động được

VỀ QUẢN TRỊ:



- Đối với việc phát triển Khách hàng và Thị trường (P3): HSC phát triển được 25 khách hàng mới, giảm 39% so với năm 2021 (năm 2021: đạt 41 khách hàng mới có hợp đồng); việc duy trì khách hàng cũ có hợp đồng năm 2022 đạt 77%; số lượng khách hàng có doanh thu từ 10 tỷ trở lên năm 2022 chiếm 78% doanh số của toàn Trung tâm. Năm 2022, HSC đã thực hiện 336 hợp đồng/PO (tăng 30% so với năm 2021, hoàn tất nghiệm thu 328/336 hợp đồng. Tổng số thầu năm 2022: 31 gói thầu (giảm 33 điểm % so với năm 2021) tỷ lệ thắng thầu giảm 16 điểm % so với năm 2021.
- Năm 2022 HSC tập trung đẩy mạnh phát triển kênh Digital Marketing, Telesale nhằm tăng cường tương tác với khách hàng, gia tăng hiệu quả nhận diện thương hiệu với khách hàng mới cũng như đẩy mạnh việc giới thiệu các sản phẩm rộng rãi ra thị trường qua các kênh online.
- Đối với quản trị hiệu suất, hiệu quả làm việc (P4): việc ứng dụng các phần mềm Fast (Hệ thống phần mềm kế toán); CRM (Quản trị khách hàng) để tối ưu và nâng cao hiệu quả quản trị, kinh doanh, giúp đưa ra các báo cáo thống kê cụ thể và rõ ràng hỗ trợ cho Ban Giám Đốc trong việc xây dựng và theo dõi những mục tiêu ngắn hạn và dài hạn.
- Nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng, HSC xây dựng và phát triển hệ thống Managed Engine, Contact Center,... hướng dịch vụ theo tiêu chuẩn ITIL để đảm bảo mức độ cam kết dịch vụ với khách hàng(SLA)
- Đối với công tác nhân sự và phát triển nguồn lực (P5): tỷ lệ biến động nhân sự năm 2022 là 20% (tăng 9.13 điểm % so với năm 2021).
- Nhìn chung, dù nguồn lực có sự biến động cao (tập trung chủ yếu ở nhóm nhân sự mảng DMS và một số nhân sự DMS chuyển sang hình thức cộng tác viên IT Outsourcing) nhưng năm 2022 HSC đã chuyển biến tích cực khi bổ sung đội ngũ kinh doanh trẻ và nhiệt huyết, mang lại nhiều cơ hội, hợp đồng, dự án cho Trung tâm
- Đội ngũ kỹ thuật và quản trị ổn định về số lượng tuy nhiên năng lực cần tiếp tục nâng cao cải tiến để đáp ứng các dự án chuyên sâu, phức tạp, hạn chế các rủi ro

VỀ KINH TẾ:



- Năm 2022 HSC không hoàn thành chỉ tiêu kinh tế so với các năm trước, mặc dù doanh thu vượt 105% kế hoạch nhưng kết quả về lãi gộp chỉ đạt 81% và lãi ròng 78% so với kế hoạch đề ra. Nguyên nhân chính là do khách hàng ở một số mảng dịch vụ cốt lõi của HSC gặp khó khăn nên cắt giảm ngân sách đầu tư, đồng thời việc cạnh tranh giá với các đối thủ ngày càng gay gắt dẫn đến hiệu quả ngày càng giảm sút.



VỀ CHUYÊN MÔN:

- Sản phẩm Truy xuất và Xác thực Nguồn gốc (P1): HSC đã xây dựng được các tài liệu giới thiệu sản phẩm, kế hoạch marketing nhằm tiếp cận khách hàng tìm kiếm cơ hội kinh doanh, mở rộng thị trường. Tuy nhiên năm 2022 sản phẩm chưa đem lại doanh thu như kỳ vọng.
- Các mảng giải pháp dịch vụ HSC (P2):
 - Mảng dịch vụ thuê ngoài và dịch vụ bảo trì vẫn là hai mảng chủ lực góp phần tăng trưởng doanh thu của Trung tâm HSC. Ngoài sản phẩm truyền thống đóng góp cho sự phát triển HSC, HSC còn mở rộng hình thức cung cấp dịch vụ IT trọn gói dành cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ để mở rộng tập khách hàng, tìm kiếm cơ hội phát triển kinh doanh cho Trung tâm.
 - 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. Điểm nổi bật trong giải pháp phần mềm là triển khai dự án DMS cho 1 khách hàng mảng tiêu dùng nhanh với hơn 300 NPP và 3000 user trên phạm vi toàn quốc, thời gian triển khai thực hiện xuyên suốt trong 4 tháng, được khách hàng khen ngợi và đánh giá cao.
 - Giải pháp hệ thống vận hành kho (WMS) đã giới thiệu cho một số khách hàng trong nhiều lĩnh vực khác nhau, đã có hợp đồng và triển khai cho một số khách hàng tuy nhiên vẫn chưa tăng trưởng đáng kể.
- Hệ thống tổng đài Contact Center 18006686: được triển khai cho 400 khách hàng của HSC là kênh tương tác để kết nối khách hàng nhanh chóng với đội ngũ kỹ sư của HSC giúp cho công tác chăm sóc khách hàng hiệu quả hơn và kiểm soát tối đa các cuộc gọi, trung bình tổng đài ghi nhận từ 150-200 cuộc gọi hằng ngày.

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

VỀ QUẢN TRỊ:

- P3: Phát triển thị trường khách hàng
 - » 2022 HAS phối hợp với các Trung tâm HPT cross-sell nhằm mở rộng tập khách hàng của mình.
 - » Tỷ lệ khách hàng cũ có Hợp đồng năm 2022 đạt tỷ lệ khá cao (88% khách hàng cũ có hợp đồng). Việc phát triển số lượng khách hàng mới còn hạn chế (chỉ có 1 khách hàng), tuy nhiên giá trị ký HĐ chiếm 40% tỷ trọng doanh thu ký hợp đồng trong năm.
 - » Về công tác thầu/hợp đồng: Trong năm 2022 HAS đã thực hiện 35 hợp đồng (bao gồm năm trước chuyển sang), đã đóng được 28 hợp đồng (đạt tỷ lệ 80%), các hợp đồng còn lại chưa đóng là do đặc thù triển khai dài hơi của HAS. Trong năm HAS cũng đã thực hiện 8 gói thầu (giảm 27% về số lượng so với năm 2021); tỷ lệ thắng thầu giảm 1 điểm % so với năm 2021.
 - » Với các giải pháp mới bổ sung vào tập giải pháp lõi (như giải pháp liên quan Biểu mẫu điện tử tương tác E-Form), HAS với kinh nghiệm chuyển đổi số cho khối ngân hàng, tiếp tục tìm kiếm các khách hàng ở những
- P4: Công tác quản trị đã có những cải tiến, tăng cường để đảm bảo quản trị được hiệu suất, hiệu quả. Cụ thể:
 - » Cải thiện quy trình làm việc: đã tiến hành phân tích và tối ưu hóa quy trình triển khai dự án, quy trình phối hợp... để đảm bảo sự hiệu quả cao hơn.
 - » Tăng cường đào tạo và phát triển nhân viên: đã chú trọng từ khâu tuyển dụng đến việc đào tạo và phát triển nhân viên để nâng cao năng lực quản lý và kỹ năng chuyên môn.
 - » Thúc đẩy tinh thần đổi mới và sáng tạo: khuyến khích nhân viên đóng góp ý tưởng và thúc đẩy sự sáng tạo trong công tác quản trị.
- P5: 2022 HAS có tăng trưởng ấn tượng về nhân sự: tăng 47% so với 2021. Các nhân sự này tăng cường cho đội ngũ kỹ thuật (Phân tích nghiệp vụ BA và kỹ sư phần mềm) nhằm đáp ứng nhu cầu triển khai SAALEM. Với quy mô hoạt động mới, HAS sẽ cần một cơ cấu tổ chức mới phẳng hơn, linh hoạt hơn. Tái cấu trúc sẽ là mục tiêu quản trị tiếp theo thực hiện ở 2023.



VỀ KINH TẾ:

- Năm 2022, HAS đã ký được 2 hợp đồng quan trọng liên quan đến sản phẩm SAALEM. Tuy hợp đồng liên quan đến nhiều giai đoạn triển khai nhưng trong năm cũng hoàn thành được 1 số giai đoạn góp phần giúp HAS đạt được kế hoạch lãi gộp.
- Chú trọng đến doanh thu của các khách hàng chiến lược, mặc dù số lượng khách hàng chiến lược ít (dưới 10 khách hàng) nhưng có doanh thu chiếm tỷ trọng trên 90% doanh thu của Trung tâm trong năm 2022.
- Kết quả về tài chính HAS thực hiện khoảng 87.65% kế hoạch doanh thu và hoàn thành 100% kế hoạch lãi gộp phần giúp HAS đạt được kế hoạch lãi gộp.

VỀ CHUYÊN MÔN

- Sản phẩm SAALEM (P1):
 - » Theo đúng kế hoạch 2022, HAS đã ký kết triển khai SAALEM cho một ngân hàng với giá trị kinh tế lớn. SAALEM tiếp tục triển khai giai đoạn 3 tại một ngân hàng thương mại cổ phần trong топ 4.
- Năm 2022 HAS đã tăng cường quảng bá và giới thiệu SAALEM đến 09 khách hàng tiềm năng.
- Đội ngũ kỹ thuật triển khai SAALEM lên đến 40 nhân sự, vừa đảm nhiệm triển khai các dự án SAALEM, vừa hỗ trợ công tác kinh doanh SAALEM để mở rộng thêm khách hàng
- Giải pháp – dịch vụ (P2):
 - » Chuyển đổi số - tự động hóa quy trình:
 - Với mảng khách hàng Sản xuất, dự án chuyển đổi số trên nền tảng IBM do HAS triển khai đã đi vào hoạt động và là tiền đề quan trọng để HAS tiếp tục mở rộng hoạt động sang mảng khách hàng này.
 - Cùng với giải pháp truyền thống là IBM Business Automation platform, HAS mạnh mẽ theo đuổi các định hướng mới để giữ đà tăng trưởng, tạo ra bản sắc riêng dựa trên chính năng lực kỹ thuật của mình
 - » Các giải pháp chuyên sâu cho mảng ngân hàng: cùng với đối tác SAS, HAS đã giới thiệu đến 03 ngân hàng hàng đầu về Giải pháp chống gian lận (Fraud), Chống rửa tiền (Anti Money Laundering AML). HAS đã phối hợp SAS và Công ty tư vấn hàng đầu (KPMG...) để giới thiệu các giải pháp khác như Chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế IFRS9, Quản lý tài sản và nợ phải trả (ALM Asset Liabilities Management) đến các ngân hàng Việt Nam

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



VỀ QUẢN TRỊ

- P3: Thị trường – khách hàng: Năm 2022 đội ngũ HSE đã chủ động phát triển các dự án và mang lại hiệu quả kinh doanh. Đứng trước những khó khăn và thách thức, thành tựu từ năm 2021 là một bài toán lớn cho cả đội ngũ kinh doanh của HSE. Kết quả kinh tế được thể hiện thông qua các chỉ số cụ thể
 - » Phát triển dự án với 52 khách hàng hoàn toàn mới so với năm 2021 sử dụng dịch vụ và giải pháp ATTT, đạt 133% kế hoạch và tăng trưởng 108% so với cùng kỳ.
 - » Ký kết hơn 95 hợp đồng về dịch vụ và giải pháp an toàn thông tin, mua bán các phần mềm và cung cấp các thiết bị phần cứng theo nhu cầu của thị trường.
 - » Triển khai hơn 113 dự án dịch vụ, duy trì các thể mạnh dịch vụ truyền thống (Penetest, Audit), chiếm 42% doanh thu, 62% lãi gộp của toàn đơn vị.
 - » Tiếp tục 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, duy trì 04 khách hàng tái sử dụng dịch vụ SOC, phát triển mới 02 khách hàng và 03 khách hàng phối hợp liên trung tâm, POC 06 khách hàng. Nâng tổng số khách hàng sử dụng dịch vụ SOC (bao gồm cả POC) là 15 khách hàng.
 - » Doanh thu chính đến từ các khách hàng trong mảng tài chính ngân hàng, khối nhà nước và doanh nghiệp, đặc biệt mảng doanh nghiệp có nhiều cơ hội với các tập đoàn lớn, doanh nghiệp có thương hiệu,...
 - » Công tác Marketing: Tham gia và đồng hành 05 hội thảo, hội nghị về lĩnh vực An toàn thông tin tại các tỉnh Bình Dương, Quảng Ninh, Lâm Đồng,... Tổ chức workshop “Đảm bảo ATTT cho ngành bán lẻ trong kỷ nguyên số”. Tuy chưa đạt được hiệu quả về mặt kinh doanh, chưa có HĐ/PO đến từ công tác marketing, nhưng cũng ghi nhận được số lượng lớn dữ liệu khách hàng, phát triển được 1 cơ hội về “Đánh giá cấp độ ở Bình Dương”.
- P4: Quản trị hiệu quả, hiệu suất làm việc
 - » Định hướng và xây dựng bộ phận quản trị, bao gồm:
 - quản trị nội bộ, quản lý chất lượng dịch vụ và quản lý dự án, đảm bảo nhân sự phụ trách tuân thủ theo quy trình kinh doanh và các quy trình, quy định chung của công ty. Các quy trình phối hợp nội bộ, liên trung tâm, quy trình triển khai dự án cũng ngày càng hoàn thiện hơn. 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.
 - » Quản lý đầy đủ Timesheet và chi tiết hoá KPI phù hợp với định hướng của trung tâm, quản lý tiến trình phát triển dự án, theo dõi các cơ hội dự án, được hỗ trợ bởi công cụ quản lý dự án ClickUp. Đồng bộ và chia sẻ dữ liệu về HPT Mobile App.
- P5: Nguồn lực
 - » Nguồn lực do cạnh tranh, tỷ lệ biến động nhân sự năm 2022 là 14.29%, tăng 8.88 điểm % so với năm 2021 (ở khu vực HCM). Tuy nhiên, HSE kịp thời bổ sung để đảm bảo và duy trì được chất lượng, tiến độ công việc chung, công tác tuyển dụng đạt kế hoạch đề ra; bổ nhiệm thêm các vị trí cán bộ quản lý nhằm kiện toàn bộ máy nhân sự của HSE.
 - » Nguồn lực mới, cộng tác viên và sinh viên thực tập được phát triển và kế nhiệm từ sinh viên các trường đại học uy tín trong lĩnh vực CNTT như: UIT, Hutech, PTIT, KMA,... năng động, có mức độ cam kết lâu dài. Chất lượng nhân sự đầu vào đã được cải tiến hơn như: trình độ, chứng chỉ bảo mật quốc tế.
 - » Đội ngũ kinh doanh được đào tạo liên tục với sự chuyên môn và nhiệt huyết cao. Trung tâm HSE không ngừng nâng cao và bổ sung năng lực của đội ngũ kinh doanh để thúc đẩy các hoạt động kinh doanh, nhằm trở thành một trung tâm hoạt động hiệu quả và phát triển thương hiệu trong lĩnh vực An toàn thông tin và Truyền thông của HPT.
 - » Nguồn lực có mức độ tập trung cao và chọn lọc hiệu quả theo các mảng dịch vụ lõi của HSE.

VỀ KINH TẾ



- Doanh thu đạt 95% so với kế hoạch, lãi gộp đạt 88% (tăng trưởng lần lượt 36% và 23% so với 2021), lãi ròng trước thuế đạt 71% so với kế hoạch.
- Hoạt động phối hợp với các trung tâm vẫn phát triển mạnh - đặc biệt là HSI – doanh số chiếm 22%, lãi gộp chiếm 39% của toàn đơn vị. Tiếp tục mở rộng khả năng phối hợp/ cross-sale với HSC và HAS.
- Tập khách hàng mảng Giải pháp An toàn thông tin với độ phủ trong mảng Banking lớn (hơn 15 khách hàng), tạo lên thế mạnh đặc thù khi các Bank sử dụng giải pháp SIEM/SOAR của IBM.
- Nhìn tổng thể, tất cả hợp đồng và doanh thu HSE trong FY đều tăng trưởng so với kế hoạch đặt ra, bên cạnh đó là các hợp lực về cross-sale các dự án An toàn thông tin phối hợp cùng các Trung tâm khác.

VỀ CHUYÊN MÔN



- P1 – Sản phẩm: Thực hiện nhiều cải tiến quan trọng như thực hiện quản lý toàn bộ mã nguồn sản phẩm trên Gitlab và áp dụng nguyên tắc an toàn phần mềm của HPT; áp dụng các phương pháp quản lý và lập trình an toàn trong phát triển phần mềm (Secure Coding); áp dụng DevSecOps vào quy trình phát triển phần mềm giúp phát hiện và ngăn ngừa nhiều lỗ hổng trên mã nguồn và giảm thời gian triển khai sản phẩm, triển khai sản phẩm tự động; xây dựng bộ tài liệu phát triển ứng dụng cho từng sản phẩm của HSE; xây dựng hạ tầng Lab UAT cho R&D phục việc phát triển và kiểm tra sản phẩm trước khi triển khai. Các sản phẩm phát triển rõ nét trong năm 2022:
 - » HSOC Dashboard: hơn 10 khách hàng sử dụng HSOC Dashboard với danh mục Dashboard thể hiện đầy đủ và chi tiết về sự cố, cảnh báo, lỗ hổng bảo mật, trạng thái thành phần giám sát, trạng thái dữ liệu nguồn...
 - » BugTrack Platform: Bugtrack Customer Web Application Hoàn thiện Web Portal "Bugtrack Customer View" và đổi tên thành Bugtrack Workspaces. Portal này quản lý thông tin thống kê trạng thái các lỗ hổng một cách trực quan và cụ thể cho khách hàng trong quá trình sử dụng dịch vụ Pentest của HPT. Cung cấp tương tác Q2 chiều giữa khách hàng và kỹ sư Pentest của HPT, thúc đẩy nhanh vòng đời dự án từ Pentest -> Fix -> Retest.
 - » o HPT Mavex – Sản lũng các mối đe dọa: Sản phẩm đem lại khả năng rà soát mã độc, sản lũng các mối đe dọa hoặc dấu hiệu tấn công diện rộng. Giúp cho doanh nghiệp chủ động tầm soát các dấu hiệu đã từng bị tấn công trên toàn hệ thống. Năm 2022 thực hiện xây dựng lại kiến trúc và cơ sở dữ liệu của Mavex, thêm tính năng cài đặt bằng Agent, chuyển đổi mô hình từ On-premise sang Cloud, hỗ trợ Cross-Platform như Windows & Linux, triển khai trên môi trường Active Directory và thiết lập giao diện quản lý chung theo hệ sinh thái của BugTrack Platform.
- P2 – Dịch vụ chuyên nghiệp: Các giải pháp và dịch vụ chủ lực của HSE đã đạt được nhiều giải thưởng và danh hiệu quan trọng trong năm 2022 như Giải Sao Khuê 2023 về Dịch vụ Giám sát An toàn thông tin và Dịch vụ Kiểm thử xâm nhập, Top 10 Doanh nghiệp bảo mật, an toàn thông tin do Hiệp hội Phần mềm và Dịch vụ CNTT Việt Nam (VINASA) trao; Chìa khóa vàng 2022 do Hiệp hội ATTT bình chọn (HPT Mavex, phần mềm bộ giải pháp HCapollo, dịch vụ kiểm thử xâm nhập).
 - » Mảng dịch vụ An toàn thông tin:
 - Dịch vụ Kiểm thử xâm nhập nằm trong nhóm Dịch vụ chiếm tỷ trọng cao nhất về dự án và nhu cầu của khách hàng hiện tại của HSE. Nâng cao chất lượng dịch vụ qua việc số hoá quy trình tích hợp trên HPT BugTrack Platform.
 - Dịch vụ mới: Đánh giá tổng thể theo tiêu chuẩn NIST CSF, duy trì dịch vụ đánh giá theo tiêu chuẩn SWIFT cho khách hàng mảng ngân hàng, có thêm dự án điển hình về đánh giá tuân thủ theo Thông tư 09/NHNN.
 - Duy trì, cập nhật các kịch bản, kho tri thức và quản lý thông tin lỗ hổng, các bài nghiên cứu về lỗ hổng bảo mật. Duy trì hoạt động TechDay – Chia sẻ kiến thức nội bộ HSE qua các bài nghiên cứu kỹ thuật. Triển khai hiệu quả công tác quản lý tiến độ dự án thông qua nhân sự chuyên trách về quản lý dự án (PM)
 - » Mảng Giải pháp An toàn thông tin
 - Tiếp tục phát huy thế mạnh lõi giải pháp IBM như SIEM, SOAR, khẳng định thế mạnh và năng lực kỹ thuật vượt trội trong nhóm giải pháp IBM Security so với các công ty cùng ngành. HPT tiếp

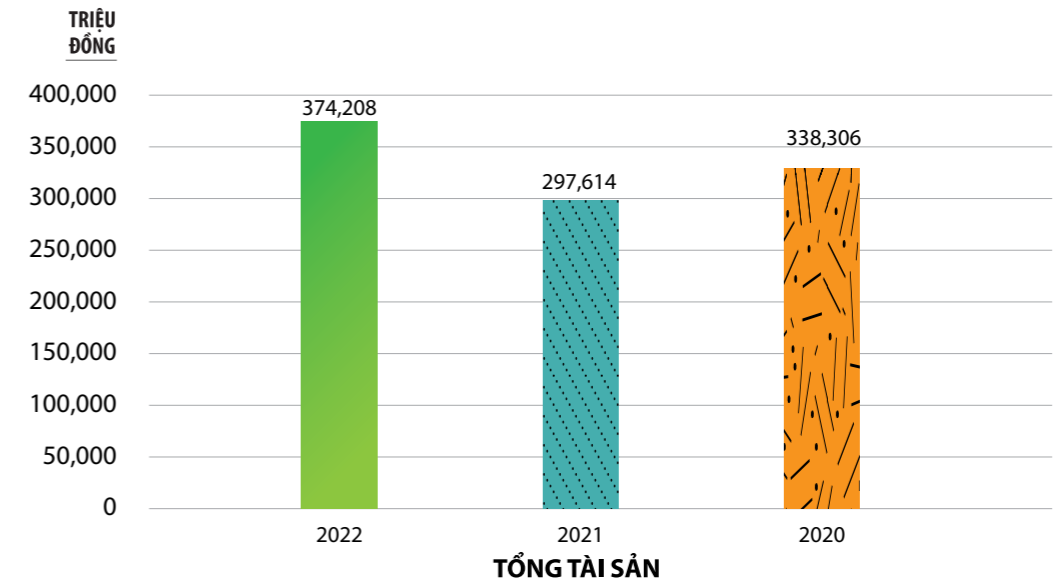
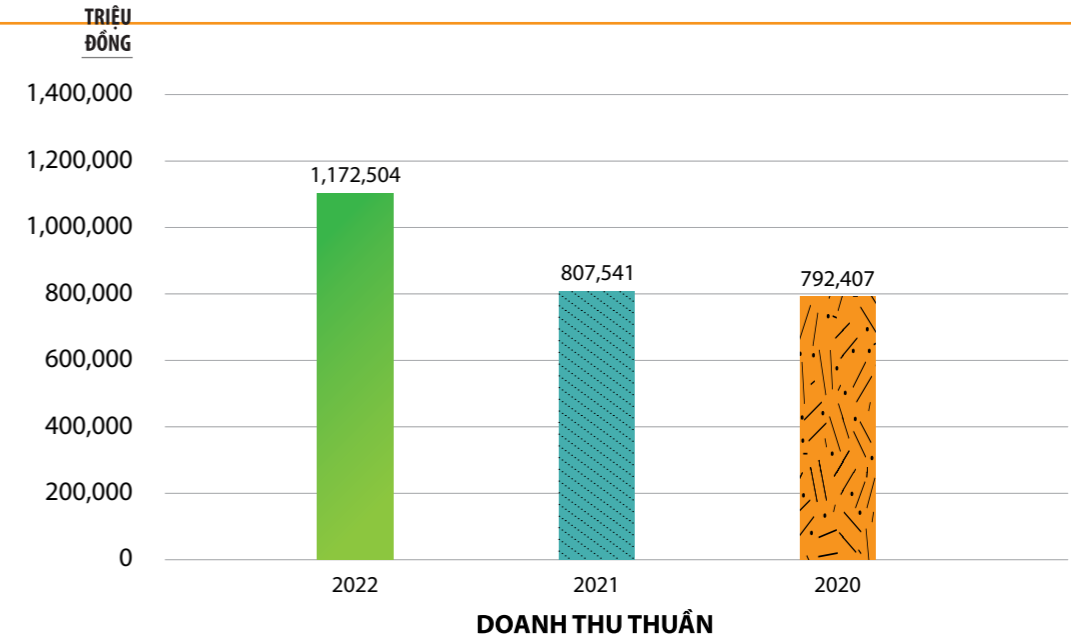
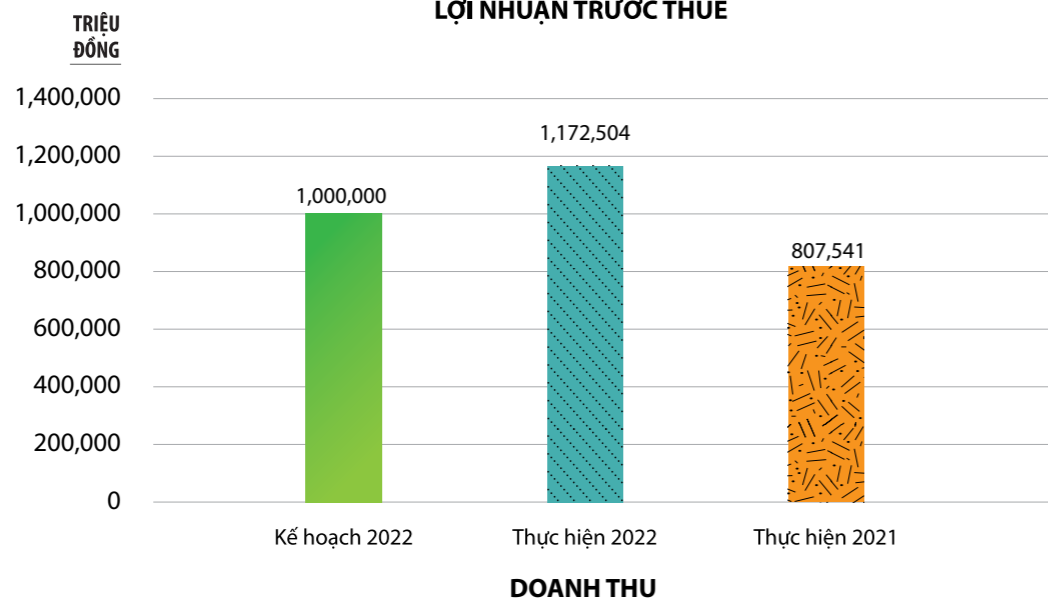
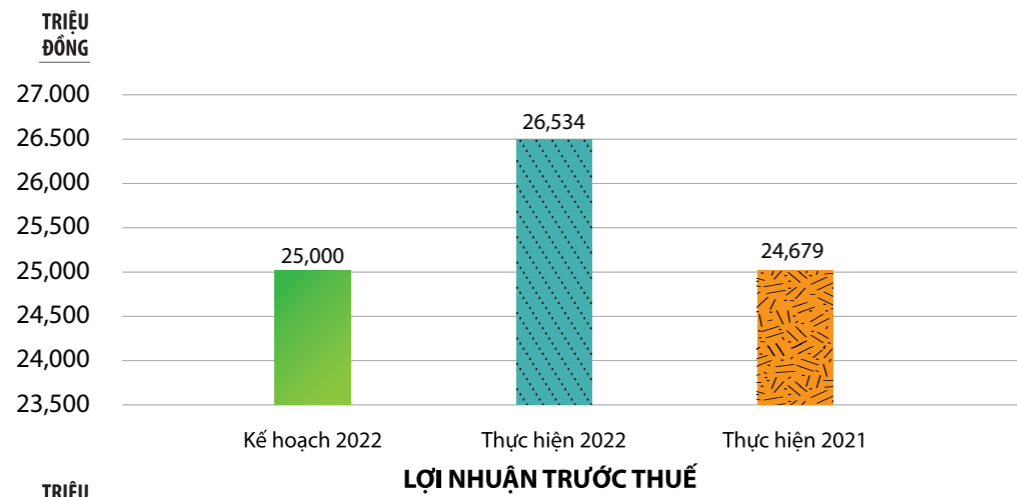
tục một năm 2022 nằm trong số ít đối tác tại Việt Nam có năng lực triển khai khả năng tự động hoá quy trình trong vận hành Trung tâm điều hành an ninh mạng (SOC) trên nền tảng của IBM.

- Mở rộng quan hệ về các mảng giải pháp mới như Threat Intelligence (SOCRadars, Cyble), giải pháp về DevSecOps (HCL, Guardrails, Sparrow), giải pháp về Endpoint Security (EDR), Palo Alto (ZTNA, SDWAN, Cloud Security, SOAR, XDR).
- Các nhóm giải pháp chiếm tỷ trọng cao như SIEM/SOAR, PIM – Quản lý tài khoản đặc quyền, WAF – Tường lửa ứng dụng.
- Năng lực triển khai bao phủ các Hãng SIEM lớn như: IBM, Splunk, LogRhythm
- » Mảng HSOC:
 - 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). Bên cạnh hình thức cung ứng dịch vụ, HSOC cũng đem lại doanh thu Sản phẩm (P1) mà đại diện cho nhóm này là hình thức cung cấp bản quyền phần mềm HCapollo (SIEM-Security Information and Event Management), HCriffin (NSM-Network Security Monitoring) và HCINT (IT-Threat Intelligent). Khách hàng trọng điểm phát triển mới trong FY22 trong mảng Chứng khoán. Với mô hình cung cấp linh hoạt, đem lại nguồn doanh thu sản phẩm cho HPT (On Premise, Cloud).
 - Hỗ trợ ứng cứu cho doanh nghiệp khi gặp phải sự cố An toàn thông tin về mã độc, tấn công chủ đích. Duy trì bản tin An toàn thông tin cùng VNISA.
 - Phối hợp triển khai các Khách hàng ở thị trường Cambodia về giải pháp SIEM, cung cấp dịch vụ Managed Services.
 - Duy trì mô hình MSSP kết hợp cùng Cisco đã được phát triển cùng với dịch vụ HSOC, tuy nhiên số liệu và độ phủ vẫn còn hạn chế trong FY22.
 - Đối với việc kết hợp cung ứng dịch vụ SOC trên nền Microsoft, đây là điểm khác biệt trong các

gói giám sát cho Khách hàng sử dụng dịch vụ SOC, kết hợp với bản quyền Microsoft. Với các gói dịch vụ hỗ trợ Khách hàng, trial thử nghiệm trong 03 tháng. Tạo thế mạnh cạnh tranh với đối thủ cùng ngành.

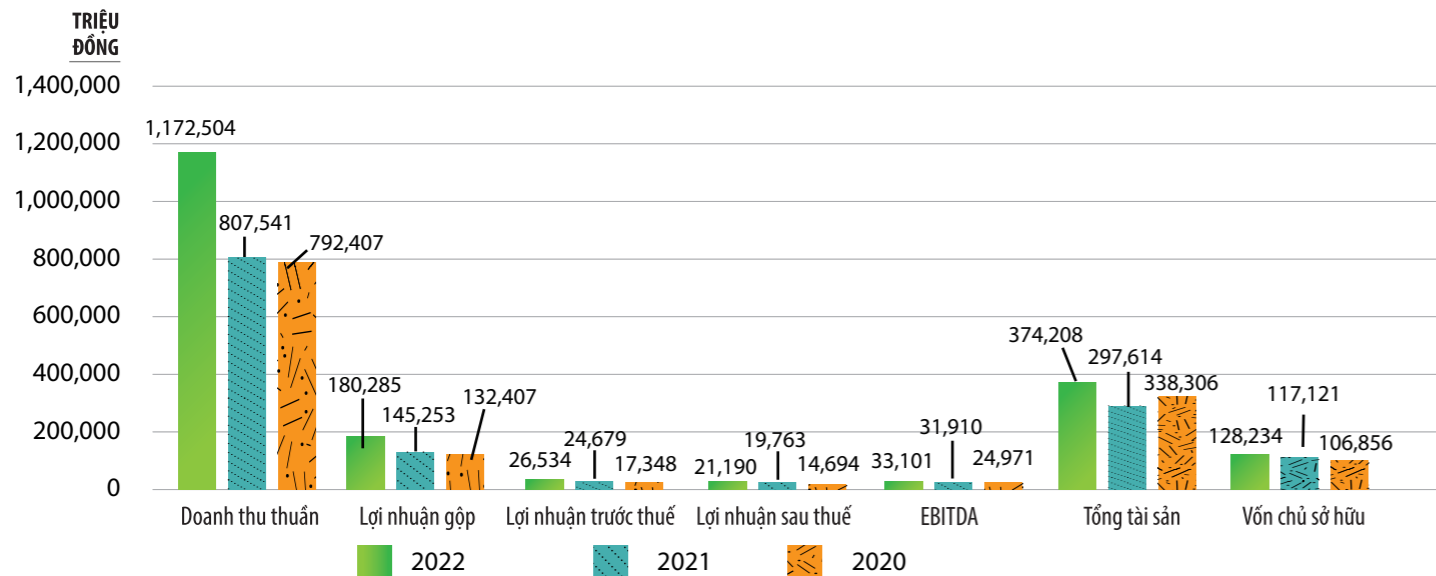
- Ứng dụng ChatOps + ChatBot nhằm tối ưu các quy trình vận hành, quy trình xử lý, cách thức trao đổi thông tin trong dự án, đồng thời theo dõi và đánh giá quản lý chất lượng. Nâng cấp các hạ tầng đáp ứng theo sự phát triển các khách hàng mới.
- » Hoạt động chuyên môn khác:
 - RedTeam: Tìm ra Lỗ hổng được công nhận thành mã CVE-2023-29443, tham gia nhiều dự án và hoạt động về ATTT nhằm xây dựng năng ATTT lực vươn ra thị trường mới, cải tiến hình ảnh thương hiệu mảng ATTT của HPT
 - Tham gia các sự kiện Business Matching giữa Việt Nam và các nước như Singapore, Hàn Quốc, ... mở rộng quan hệ hợp tác với các giải pháp nước ngoài, các sự kiện quan trọng của Hiệp hội VNISA như Ngày An toàn thông tin...
- » Hoạt động đối tác:
 - Đối tác hãng: định kỳ 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 2022
 - Đối tác tự phát triển: Tiếp tục phối hợp và duy trì các cơ hội từ kênh đối tác đã xây dựng với các đối tác có sẵn. Ghi nhận thêm các hợp đồng được ký kết từ các kênh đối tác ở khu vực: Bình Dương, Đắk Lắk, Sóc Trăng và các dự án dịch vụ kiểm thử tại khu vực TP.HCM
 - Ký kết hợp tác mô hình MSSP (Managed Security Services Provider) với Hãng Team T5 về Giải pháp sẵn lũng mỗi đe dọa, cung cấp cho 01 khách hàng mảng Banking
 - Phát triển thêm nhiều các đối tác mới phù hợp với nhu cầu và xu hướng về ATTT

TÓM TẮT KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2022 TOÀN CÔNG TY:

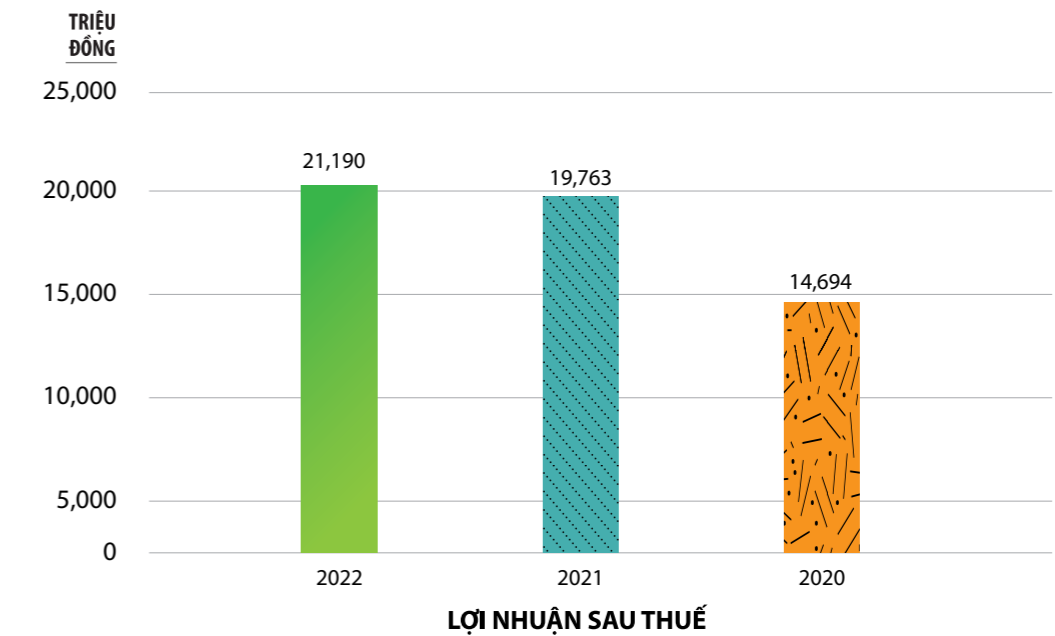


TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH:

1. Một số chỉ tiêu tài chính cơ bản của công ty HPT trong 3 năm gần nhất 2020, 2021, 2022



SỐ LIỆU TÀI CHÍNH QUA 3 NĂM GẦN NHẤT



2. Các chỉ số tài chính

Khả năng sinh lời

	2022	2021	2020
Tỷ lệ Lãi gộp/ Doanh thu thuần	15.4%	18.0%	16.7%
Tỷ suất lợi nhuận ròng sau thuế/ Doanh thu thuần	1.8%	2.4%	1.9%
Tỷ suất lợi nhuận ròng sau thuế/ Tổng tài sản (ROA)	5.7%	6.6%	4.3%
Tỷ suất lợi nhuận ròng sau thuế/ Vốn chủ sở hữu (ROE)	16.5%	16.9%	13.8%

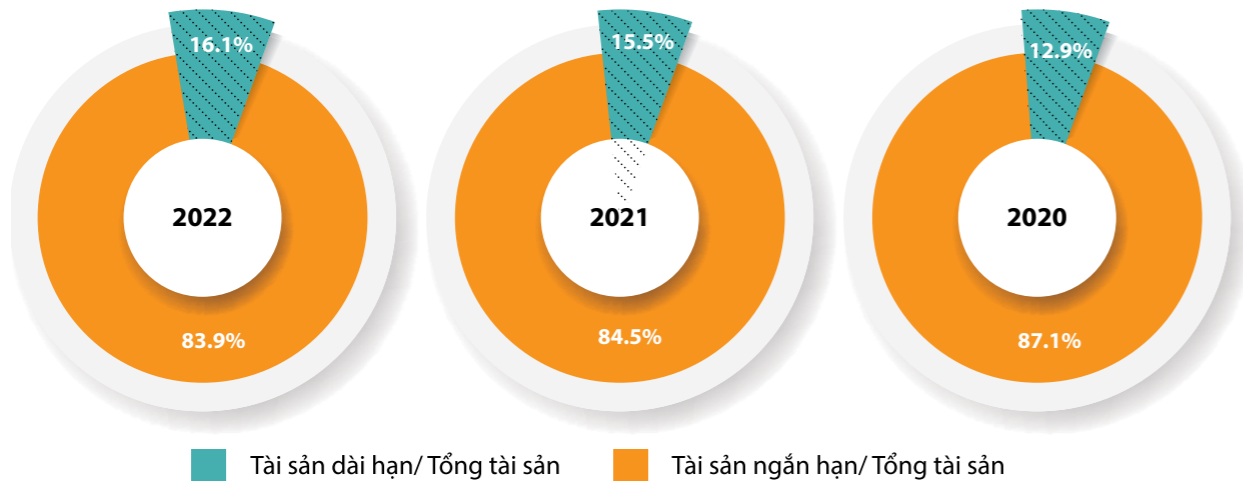
Năm 2022 công ty đẩy mạnh việc mở rộng thị trường, với mục tiêu duy trì khách hàng cũ và tập trung phát triển khách hàng mới, do đó doanh thu tăng vọt với tỷ lệ tăng trưởng hơn 45% so với năm 2021, tuy nhiên các chỉ số tài chính trên doanh thu, ROA và ROE đều có giảm nhẹ so với năm 2021.

Khả năng thanh toán

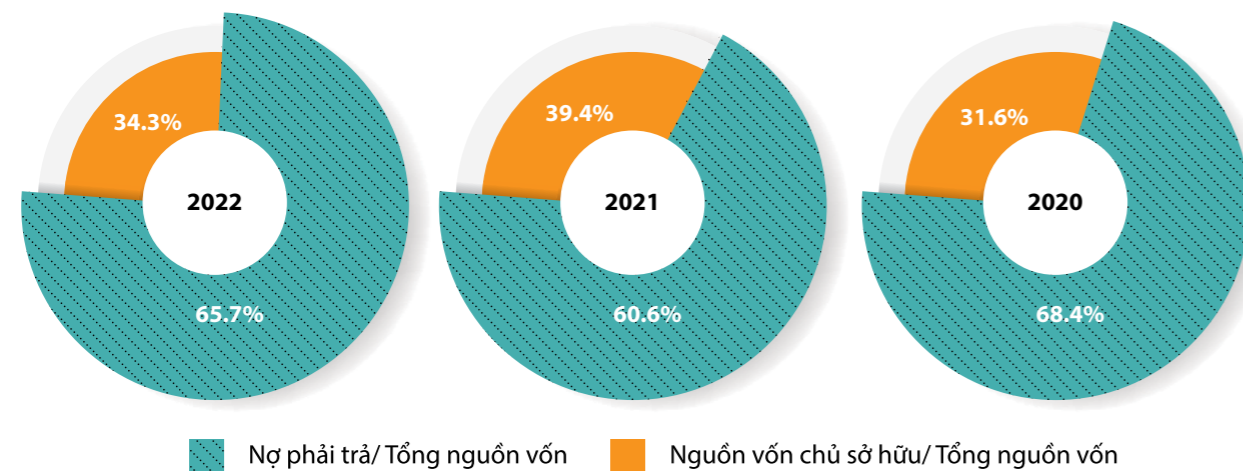
	2022	2021	2020
Khả năng thanh toán nhanh	1.02	1.12	1.11
Khả năng thanh toán hiện hành	1.28	1.40	1.31

Công ty luôn duy trì hệ số thanh toán ở mức an toàn cao, đảm bảo khả năng thanh toán đúng hạn các khoản nợ và các khoản vay ngân hàng. Công ty luôn nằm trong danh sách tín nhiệm loại A+ tại các ngân hàng.

Cơ cấu tài sản



Cơ cấu nguồn vốn



Chỉ tiêu liên quan đến cổ phần

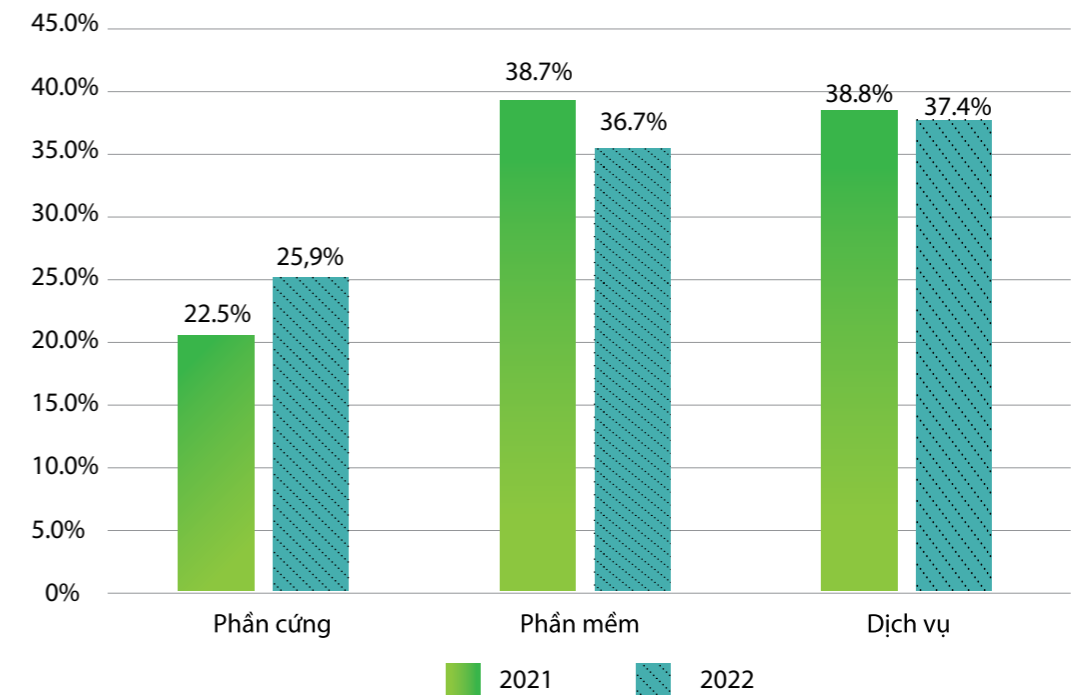
	2022	2021	2020
Số cổ phiếu phổ thông lưu hành bình quân năm	8,928,441	8,116,945	7,747,076
Thu nhập trên mỗi cổ phần - EPS (đồng)	2,373	2,435	1,897
Giá trị sổ sách của mỗi cổ phần tại thời điểm 31/12 (đồng)	14,259	14,396	13,111

CÁC KẾT QUẢ KINH DOANH

1. Doanh thu

Doanh thu năm 2022 đạt hơn 1,172 tỷ đồng. Cơ cấu doanh thu tập trung nhiều ở mảng dịch vụ và phần mềm, trong đó tỷ trọng dịch vụ chiếm 37,4%, phần mềm chiếm 36,7% và phần cứng chiếm tỷ trọng 25,9%.

Cơ cấu doanh thu theo ngành hàng:



2. Một số chỉ tiêu về hoạt động kinh doanh của công ty trong năm tài chính 2022

ĐVT: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2022	Năm 2021	Tăng trưởng 2022/2021
1	Tổng tài sản	374,208	297,614	26%
2	Doanh thu thuần	1,172,504	807,541	45%
3	Giá vốn hàng bán	992,219	662,288	50%
4	Lợi nhuận gộp	180,285	145,253	24%
5	Doanh thu hoạt động tài chính	2,145	1,644	30%
6	Chi phí tài chính	6,352	4,658	36%
Trong đó: Chi phí lãi vay		2,911	4,342	-33%
7	Tổng chi phí HDKD	170,482	138,721	23%
Trong đó:				
7.1	Chi phí bán hàng	119,367	102,619	16%
7.2	Chi phí quản lý	51,115	36,102	42%
8	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	5,596	3,518	59%
9	Lợi nhuận khác (*)	20,938	21,161	-1%
10	Tổng Lợi nhuận trước thuế (EBT)	26,534	24,679	8%
11	Thuế TNDN (**)	5,344	4,916	9%
12	Lợi nhuận sau thuế (EAT)**	21,190	19,763	7%

TÌNH HÌNH THỰC HIỆN NGHĨA VỤ NỘP THUẾ

Trong năm 2022, công ty HPT đã nộp cho ngân sách nhà nước hơn 41.2 tỷ đồng tiền thuế các loại. Trong đó bao gồm 5.5 tỷ đồng thuế GTGT, 4.5 tỷ đồng thuế thu nhập doanh nghiệp, 24.6 tỷ thuế nhà thầu và hơn 6.6 tỷ đồng các loại thuế khác.

CÁC HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ:

Năm 2022 công ty HPT tập trung ổn định hoạt động kinh doanh, phát triển khách hàng theo mảng kinh doanh chính nên không phát sinh hoạt động đầu tư.

KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2023

I. Các nội dung chính trong kế hoạch hoạt động 2022

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

- Chiến lược của HĐQT
- Các định hướng về Chuyển đổi số của HPT
- Các xu thế về công nghệ đang sôi động trên thị trường

2. Bối cảnh 2023 tại thời điểm lập kế hoạch:

Tại thời điểm lập kế hoạch 2023 và xây dựng báo cáo thường niên này, tình hình kinh tế của Quý 1 năm 2023 (năm lịch) của Việt Nam có những diễn biến không tích cực như:

- Giải ngân đầu tư công khá thấp so với những năm trước.
- Ngành bất động sản có những khó khăn rất lớn về thanh khoản, về kinh doanh dẫn đến nhiều ngành khác bị ảnh hưởng như: vật liệu xây dựng, xây dựng, cơ điện, nội thất, tài chính,...
- Ngành sản xuất một số lĩnh vực gia công gặp khó khăn, cho thời việc hàng nghìn, hàng chục nghìn công nhân.
- Xuất khẩu tăng trưởng chậm ảnh hưởng đến ngành vận tải, cảng biển.
- Đầu tư nước ngoài giảm so với cùng kỳ.

Tuy nhiên, bên cạnh khó khăn cũng có những điều kiện, thuận lợi cho doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp CNTT nói riêng:

- AI và ứng dụng AI bùng nổ, dẫn đến nhiều cơ hội cho việc phát triển kinh doanh, nâng cao hiệu quả làm việc, quản lý.
- Tỷ giá USD và lãi vay ổn định và có xu hướng giảm.
- Chính phủ và các bộ ban ngành tiếp tục thúc đẩy việc giải ngân và nhất là thúc đẩy việc triển khai chuyển đổi số.
- Một số lĩnh vực vẫn tăng trưởng tốt như: tài chính ngân hàng, dịch vụ, nông lâm thủy sản.

3. Phương pháp lập kế hoạch 2023 và một số cơ sở cho việc lập kế hoạch:

Khung lập kế hoạch chính là khung 6P cùng với các hoạt động chủ yếu khác như: nghiên cứu phát triển, truyền thông – marketing, hoạt động kết nối chia sẻ nội bộ, phối hợp nội bộ, quản trị hành chính, quản trị tài chính, chất lượng, sở hữu trí tuệ,...

Ban Tổng Giám đốc đã xây dựng khung lập kế hoạch 2023 cùng những chỉ tiêu quan trọng và các yêu cầu trong kế hoạch của các đơn vị rất chi tiết từ tháng 2/2023 và từ đó các phòng ban và các Trung tâm kinh tế lập kế hoạch 2023 của đơn vị mình để trình bày trong tháng 3/2023.

Các cơ sở cho việc lập kế hoạch 2023 chủ yếu là:

- Những thành công của năm 2022.
- Những thuận lợi như đã nêu trên.
- Năng lực cạnh tranh sản phẩm, dịch vụ của HPT.
- Các giải pháp mới đã có đánh giá và bắt đầu triển khai từ các năm 2021, 2022 vừa qua
- Công tác quản trị, điều hành dựa trên dữ liệu và phân tích dữ liệu.

4. Mục tiêu chính năm 2023:

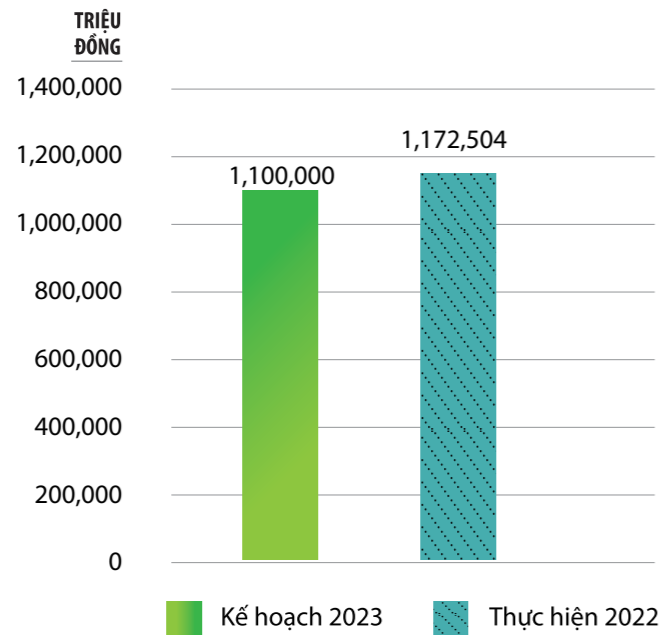
Một số mục tiêu chung quan trọng là:

- Tiếp tục thực hiện mục tiêu 1.000 khách hàng và doanh thu trên 1.000 tỷ đồng.
- Tăng tỷ lệ doanh thu sản phẩm HPT trong tổng doanh thu hướng đến mục tiêu 20%.
- Tăng tỷ lệ doanh thu dịch vụ HPT trong tổng doanh thu hướng đến mục tiêu 20%.
- Áp dụng bộ tiêu chí chuyên nghiệp về dịch vụ theo chuẩn của HPT.
- Tiếp tục tăng trưởng doanh thu tối thiểu 10% với các đối tác quan trọng.
- Xây dựng nguyên tắc hợp lực giữa 04 Trung tâm.
- Tiếp tục xây dựng môi trường làm việc, chế độ đãi ngộ với các vị trí chủ chốt.
- Ứng dụng công nghệ trong công việc.

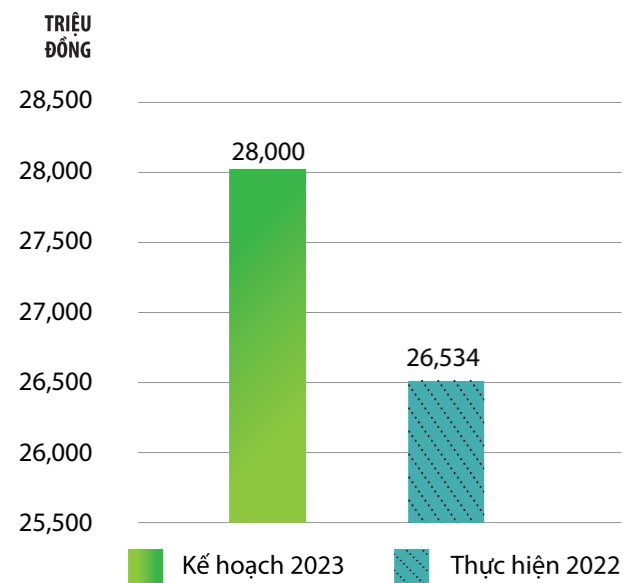


KẾ HOẠCH CHỈ TIÊU KINH TẾ NĂM 2023:

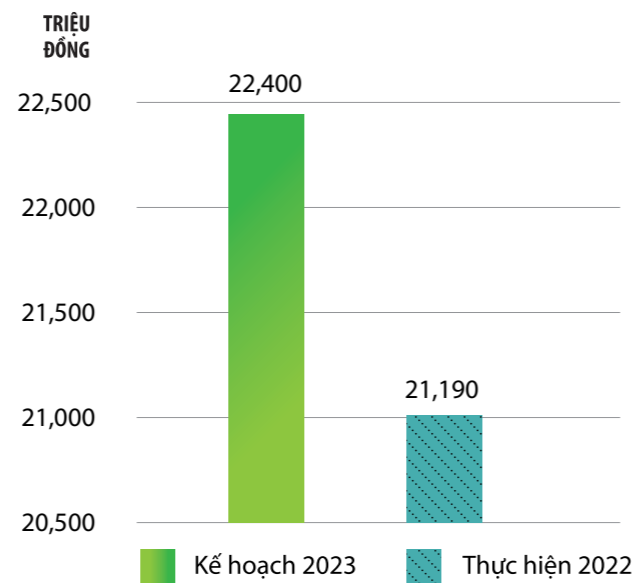
Trên cơ sở đã phân tích phần trên về việc lập kế hoạch năm 2023, HPT quyết tâm đặt kế hoạch Lợi nhuận năm 2023 là 28 tỷ đồng



DOANH THU



LỢI NHUẬN RÒNG TRƯỚC THUẾ



LỢI NHUẬN RÒNG SAU THUẾ

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2023	Thực hiện 2022
1	Số cổ phiếu lưu hành bình quân (cổ phiếu)	9,910,570	8,928,441
2	Lãi cơ bản trên cổ phiếu (EPS)- Đồng/cổ phiếu	2,2600	2,373

HPT dự kiến chi trả cổ tức 2022 bằng cổ phiếu để tăng vốn với tỷ lệ là 11% đang trình đại hội đồng cổ đông thường niên HPT năm 2023 nếu đại hội thông qua, thì số cổ phiếu lưu hành bình quân năm 2023 sẽ tăng hơn so với năm 2022.

KẾ HOẠCH CỔ TỨC NĂM 2023

Công ty HPT dự kiến mức cổ tức năm 2023 là 10%-15% bằng tiền mặt và/hoặc cổ phiếu.

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2023

Tổng Giám đốc 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 2023.

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 15, ngày 21 tháng 4 năm 2023) 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.

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2023

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 Quyền	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 Quyền	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 Moore Aisc (MOORE AISC) được chỉ định là kiểm toán viên cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2023.

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 2023, 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 TỔNG GIÁM ĐỐC

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2023

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 2023, 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 2023.

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

Thay mặt Ban Tổng Giám đốc



Đình Hà Duy Linh

Tổng Giám đốc

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Ngày 19 tháng 6 năm 2023

Số: B0323133R/MOORE AISC-DN3

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 2023, từ trang 06 đến trang 40, bao gồm Bảng cân đối kế toán tại ngày 31 tháng 3 năm 2023, 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 2023, 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.



Phạm Văn Vinh

Tổng Giám đốc

Giấy chứng nhận đăng ký hành nghề

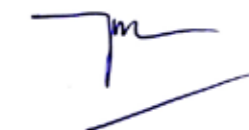
kiểm toán số : 0112-2023-005-1

Thay mặt và đại diện

Công ty TNHH Kiểm toán và Dịch vụ Tin Học MOORE AISC

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Ngày 19 tháng 6 năm 2023



Lê Thị Thanh Tâm

Kiểm toán viên

Giấy chứng nhận đăng ký hành nghề

kiểm toán số : 3199-2020-005-1

BÁO CÁO CỦA KIỂM TOÁN

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 01 - DN

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31 tháng 3 năm 2023

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	31/03/2023	01/04/2022
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	100		313,875,227,208	251,478,561,298
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	V.1	7,274,919,184	27,568,054,523
1. Tiền	111		7,274,919,184	27,568,054,523
2. Các khoản tương đương tiền	112		-	-
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		241,133,988,318	172,252,028,729
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131	V.3	220,991,306,054	158,103,998,461
2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	132	V.4	18,332,984,323	13,337,869,264
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.5a	1,809,697,941	810,161,004
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	64,470,458,312	50,826,355,532
1. Hàng tồn kho	141		64,470,458,312	50,826,355,532
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		-	-
V. Tài sản ngắn hạn khác	150		995,861,394	832,122,514
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151	V.9a	441,700,000	277,961,120
2. Thuế GTGT được khấu trừ	152		554,161,394	554,161,394
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		-	-

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 2023

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	31/3/2023	01/4/2022
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	200		60,332,468,091	46,134,992,199
I. Các khoản phải thu dài hạn	210		757,356,300	957,675,900
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.5b	757,356,300	957,675,900
7. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	219		-	-
II. Tài sản cố định	220		26,781,898,475	26,751,206,773
1. Tài sản cố định hữu hình	221	V.7	25,861,236,434	26,482,616,446
- Nguyên giá	222		45,017,149,573	48,334,189,268
- Giá trị hao mòn lũy kế	223		(19,155,913,139)	(21,851,572,822)
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	920,662,041	268,590,327
- Nguyên giá	228		3,120,704,984	2,028,199,984
- Giá trị hao mòn lũy kế	229		(2,200,042,943)	(1,759,609,657)
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		490,000,000	-
1. Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang dài hạn	241		-	-
2. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	242		490,000,000	-
V. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	250	V.2	5,154,330,000	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		5,154,330,000	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		27,148,883,316	17,771,779,526
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	V.9b	27,148,883,316	17,771,779,526
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		374,207,695,299	297,613,553,497

BÁO CÁO CỦA KIỂM TOÁN

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 01 - DN

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31 tháng 3 năm 2023

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

NGUỒN VỐN	Mã số	Thuyết minh	31/3/2023	01/4/2022
C. NỢ PHẢI TRẢ	300		245,973,907,494	180,492,402,617
I. Nợ ngắn hạn	310		245,129,087,681	179,666,506,215
1. Phải trả cho người bán ngắn hạn	311	V.11	135,320,751,405	129,128,497,223
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312	V.12	38,365,327,807	20,884,912,005
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	313	V.13	11,623,969,173	13,305,569,507
4. Phải trả người lao động	314		9,428,050,000	6,516,000,000
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315	V.14	25,123,737,886	4,708,400,509
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	2,152,150,981	1,828,669,123
10. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320	V.10a	20,996,523,017	1,257,114,222
11. Dự phòng phải trả ngắn hạn	321		-	-
12. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	322	V.16	2,118,577,412	2,037,343,625
13. Quỹ bình ổn giá	323		-	-
14. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	324		-	-
II. Nợ dài hạn	330		844,819,813	825,896,402
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	844,819,813	825,896,402
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		-	-

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 2023

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

NGUỒN VỐN	Mã số	Thuyết minh	31/3/2023	01/4/2022
D. VỐN CHỦ SỞ HỮU	400		128,233,787,805	117,121,150,880
I. Vốn chủ sở hữu	410	V.17	128,233,787,805	117,121,150,880
1. Vốn góp của chủ sở hữu	411		90,841,010,000	82,726,050,000
- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết	411a		90,841,010,000	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		8,448,164,741	7,550,034,110
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		30,960,393,084	28,860,846,790
- LNST chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước	421a		9,770,499,872	9,098,234,166
- LNST chưa phân phối kỳ này	421b		21,189,893,212	19,762,612,624
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		374,207,695,299	297,613,553,497



Đỗ Quốc Tú
Người lập biểu
Ngày 19 tháng 6 năm 2023



Phùng Quốc Bảo
Kế toán trưởng



Đinh Hà Duy Linh
Tổng Giám đốc

BÁO CÁO CỦA KIỂM TOÁN

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 2023

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Từ 01/04/2022 đến 31/03/2023	Từ 01/04/2021 đến 31/03/2022
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	VI.1	1,172,503,975,187	807,541,420,772
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02		-	-
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10	VI.2	1,172,503,975,187	807,541,420,772
4. Giá vốn hàng bán	11	VI.3	992,218,524,132	662,288,385,785
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	20		180,285,451,055	145,253,034,987
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	VI.4	2,144,893,996	1,643,851,621
7. Chi phí tài chính	22	VI.5	6,352,305,832	4,658,445,595
<i>Trong đó: Chi phí lãi vay</i>	23		<i>2,910,767,676</i>	<i>4,341,576,495</i>
8. Chi phí bán hàng	25	VI.6	119,366,495,058	102,618,615,788
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	VI.6	51,115,164,304	36,101,994,975
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + (21 - 22) - (25 + 26))	30		5,596,379,857	3,517,830,250
11. Thu nhập khác	31	VI.7	21,049,451,679	21,562,098,109
12. Chi phí khác	32	VI.8	111,550,564	400,907,292
13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40		20,937,901,115	21,161,190,817
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50		26,534,280,972	24,679,021,067
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	VI.10	5,344,387,760	4,916,408,443
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52		-	-
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 - 51 - 52)	60		21,189,893,212	19,762,612,624
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	VI.11	2,373	1,704
19. Lãi suy giảm trên cổ phiếu	71	VI.11	2,373	1,704

Đỗ Quốc Tú
Người lập biểu
Ngày 19 tháng 6 năm 2023

Phùng Quốc Bảo
Kế toán trưởng



Đinh Hà Duy Linh
Tổng Giám đốc

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

(Theo phương pháp gián tiếp)

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2023

Mẫu số B 03 - DN

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Từ 01/04/2022 đến 31/03/2023	Từ 01/04/2021 đến 31/03/2022
I. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH				
1. Lợi nhuận trước thuế	01		26,534,280,972	24,679,021,067
2. Điều chỉnh cho các khoản :				
- Khấu hao tài sản cố định và bất động sản đầu tư	02	V.7, 8	5,218,533,773	5,494,072,524
- 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.4,5	(397,288,759)	(12,491,846)
- Lãi, lỗ từ hoạt động đầu tư	05	VI.4	(44,490,836)	(179,910,786)
- Chi phí lãi vay	06	VI.5	2,910,767,676	4,341,576,495
- Các khoản điều chỉnh khác	07		-	-
3. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động	08		34,221,802,826	34,322,267,454
- Tăng (-), giảm (+) các khoản phải thu	09		(68,681,639,989)	53,440,448,346
- Tăng (-), giảm (+) hàng tồn kho	10		(13,644,102,780)	(7,111,860,503)
- Tăng (+), giảm (-) các khoản phải trả (không kể lãi vay phải trả, thuế thu nhập phải nộp)	11		47,005,179,259	24,389,650,914
- Tăng (-), giảm (+) chi phí trả trước	12		(9,540,842,670)	(7,008,497,710)
- Tăng (-), giảm (+) chứng khoán kinh doanh	13		-	-
- Tiền lãi vay đã trả	14		(2,910,767,676)	(4,341,576,495)
- Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	15		(4,466,408,443)	(3,503,659,609)
- Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	16		-	-
- Tiền chi khác từ hoạt động kinh doanh	17		(5,832,550,000)	(4,344,093,000)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	20		(23,849,329,473)	85,842,679,397
II. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ				
1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ và các TSDH khác	21		(5,739,225,475)	(1,355,603,090)
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các TSDH khác	22		-	-
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		(4,500,000,000)	-
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	44,490,836	179,910,786
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	30		(10,194,734,639)	(1,175,692,304)

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 2023

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Từ 01/04/2022 đến 31/03/2023	Từ 01/04/2021 đến 31/03/2022
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	245,117,175,102	269,530,214,141
4. Tiền trả nợ gốc vay	34	VII.2	(225,358,842,896)	(345,563,930,004)
5. Tiền trả nợ gốc thuê tài chính	35		-	-
6. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	36	V.16	(6,041,415,040)	(5,622,098,900)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	40		13,716,917,166	(81,655,814,763)
Lưu chuyển tiền thuần trong năm (50 = 20+ 30 + 40)	50		(20,327,146,946)	3,011,172,330
Tiền và tương đương tiền đầu năm	60		27,568,054,523	24,405,413,696
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	61		34,011,608	151,468,497
Tiền và tương đương tiền cuối năm (70 = 50+60+61)	70	V.1	7,274,919,184	27,568,054,523



Đỗ Quốc Tú
Người lập biểu
Ngày 19 tháng 6 năm 2023



Phùng Quốc Bảo
Kế toán trưởng



Đinh Hà Duy Linh
Tổng Giám đốc

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 2023

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 15, ngày 21 tháng 4 năm 2023) 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

Thì 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 2023: 446 nhân viên. (Ngày 31/03/2022: 375 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. KỶ 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.

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2023

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 MỤC 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 31/3/2023: 23.315 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 31/3/2023: 23.615 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 phí 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 2023

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

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2023

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, chi phí máy chủ, chi phí khác.

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 2023

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

Phản 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 quỹ. Trường hợp mua lại cổ phiếu để hủy bỏ ngay tại ngày mua thì giá trị cổ phiếu được ghi giảm nguồn vốn kinh doanh tại ngày mua là giá thực tế mua lại và cũng phải ghi giảm nguồn vốn kinh doanh chi tiết theo mệnh giá và phần thặng dư vốn cổ phần của cổ phiếu mua lại.

Nguyên tắc ghi nhận 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 bán hàng được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn 5 điều kiện sau: 1. Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa cho người mua; 2. Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc quyền kiểm soát hàng hóa; 3. Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn. Khi hợp đồng quy định người mua được quyền trả lại sản phẩm hàng hóa 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 sản phẩm hàng hóa (trừ trường hợp trả lại dưới hình thức đổi lại để lấy hàng hóa dịch vụ khác); 4. Doanh nghiệp đã hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng; 5. Xác định được các chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

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

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

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

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2023

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

- 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 2023

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	31/03/2023	01/04/2022
Tiền	7,274,919,184	27,568,054,523
Tiền mặt	420,525,690	3,151,200,354
Tiền gửi ngân hàng không kỳ hạn	6,854,393,494	24,416,854,169
Cộng	7,274,919,184	27,568,054,523

2. Các khoản đầu tư tài chính:

	31/3/2023			01/4/2022		
	Giá gốc	Dự phòng	Giá trị hợp lý	Giá gốc	Dự phòng	Giá trị hợp lý
Đầu tư vào đơn vị khác	5,154,330,000	-	2,054,774,800	654,330,000	-	2,283,474,050
1- Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam	654,330,000	-	2,054,774,800	654,330,000	-	2,283,474,050
2- Công ty CP Dịch vụ An toàn Thông tin Thành phố Hồ Chí Minh	4,500,000,000	-	(*) Không xác định	-	-	-
CỘNG	5,154,330,000	-	2,054,774,800	654,330,000	-	2,283,474,050

(*): Tại ngày báo cáo, Công ty chưa xác định giá trị hợp lý của các khoản đầu tư tài chính này bởi vì không có giá niêm yết trên thị trường và các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Chế độ Kế toán Doanh nghiệp Việt Nam hiện không có hướng dẫn về cách tính giá trị hợp lý. Nên giá trị hợp lý của khoản đầu tư này tại thời điểm hiện tại chưa thể xác định được để trình bày trên Thuyết minh báo cáo tài chính theo quy định tại Thông tư 200/2014/TT-BTC.

1- Tại thời điểm ngày 31 tháng 3 năm 2023, 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 2.054.774.800 VND cao hơn giá gốc.

2- Theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0316534696 ngày 10 tháng 10 năm 2020, thay đổi lần đầu ngày 14 tháng 01 năm 2022 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hồ Chí Minh cấp, Công ty đăng ký đầu tư vào Công ty CP Dịch vụ An toàn Thông tin Thành phố Hồ Chí Minh là 4.500.000.000 VND - chiếm 3% vốn điều lệ. Trong năm, Công ty CP Dịch vụ An toàn Thông tin Thành phố Hồ Chí Minh kinh doanh có lãi.

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 2023

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

3. Phải thu của khách hàng ngắn hạn	31/03/2023		01/04/2022	
	Giá trị	Dự phòng	Giá trị	Dự phòng
Khách hàng trong nước	220,975,855,081	-	157,928,685,120	-
- Ngân hàng TMCP Hàng hải Việt Nam	-	-	7,596,000,000	-
- Công ty CP TM DV Vùng Trời Thông Tin	15,617,351,767	-	22,452,894,167	-
- Ngân Hàng TMCP Quốc tế Việt Nam	2,002,297,000	-	9,283,970,400	-
- Tổng Cục Thuế	3,031,104,000	-	10,644,367,000	-
- Ngân Hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam	5,930,676,000	-	6,669,810,000	-
- Công ty TNHH MTV Phát triển Công viên Phần mềm Quang Trung	14,401,317,450	-	11,996,485,400	-
- Ngân Hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam	20,088,236,700	-	647,490,600	-
- Ngân Hàng Chính sách Xã hội	-	-	8,927,719,680	-
- Tập đoàn Công nghiệp Viễn thông Quân đội	18,090,025,000	-	-	-
- Ngân Hàng TMCP Công thương Việt Nam	12,418,779,000	-	1,831,011,500	-
- Công ty TNHH MTV Tổng công ty Tân cảng Sài Gòn	9,755,160,000	-	2,702,451,000	-
- Bảo hiểm tiền gửi Việt Nam	15,238,094,444	-	2,940,300,000	-
- Tổng công ty Viễn thông Mobifone	-	-	8,968,000,000	-
- Các khách hàng khác	104,402,813,720	-	63,268,185,373	-
Khách hàng nước ngoài	15,450,973	-	175,313,341	-
Cộng	220,991,306,054	-	158,103,998,461	-

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 2023

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

4. Trả trước cho người bán ngắn hạn	31/03/2023		01/04/2022	
	Giá trị	Dự phòng	Giá trị	Dự phòng
Nhà cung cấp trong nước	12,357,219,561	-	12,663,059,419	-
- Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Công nghệ ST Việt Nam	2,433,810,125	-	-	-
- Công ty Cổ Phần Công Nghệ Elite	681,406,000	-	1,092,197,353	-
- Công ty Cổ phần Cơ điện lạnh Phong Vân	1,970,298,000	-	1,763,520,000	-
- Công ty CP Dịch vụ An toàn Thông tin Thành phố Hồ Chí Minh	2,398,893,000	-	-	-
- 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	4,872,812,436	-	6,552,023,986	-
Nhà cung cấp nước ngoài (250.799 USD)	5,975,764,761	-	674,809,845	-
Cộng	18,332,984,323	-	13,337,869,264	-
5. Phải thu khác	31/03/2023		01/04/2022	
	Giá trị	Dự phòng	Giá trị	Dự phòng
a. Ngắn hạn	1,809,697,941	-	810,161,004	-
Tạm ứng	1,780,382,200	-	532,579,200	-
Phải thu khác	11,150,741	-	94,951,804	-
Ký quỹ	18,165,000	-	182,630,000	-
b. Dài hạn	757,356,300	-	957,675,900	-
Ký quỹ bảo lãnh dự thầu	457,228,800	-	657,548,400	-
Ký quỹ khác	300,127,500	-	300,127,500	-
Cộng	2,567,054,241	-	1,767,836,904	-
6. Hàng tồn kho	31/03/2023		01/04/2022	
	Giá gốc	Dự phòng	Giá gốc	Dự phòng
Hàng hoá	64,470,458,312	-	50,826,355,532	-
Cộng	64,470,458,312	-	50,826,355,532	-

- 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.

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 2023

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

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	10,755,209,739	8,315,766,988	5,693,629,480	48,334,189,268
Mua trong năm	-	2,482,235,091	1,674,485,384	-	4,156,720,475
Giảm khác	-	(7,473,760,170)	-	-	(7,473,760,170)
Số dư cuối năm	23,569,583,061	5,763,684,660	9,990,252,372	5,693,629,480	45,017,149,573
Giá trị hao mòn lũy kế					
Số dư đầu năm	2,647,722,189	9,450,800,940	5,258,669,312	4,494,380,380	21,851,572,822
Khấu hao trong năm	1,323,861,096	2,551,403,531	806,359,551	96,476,309	4,778,100,487
Giảm khác	-	(7,473,760,170)	-	-	(7,473,760,170)
Số dư cuối năm	3,971,583,285	4,528,444,301	6,065,028,863	4,590,856,689	19,155,913,139
Giá trị còn lại					
Số dư đầu năm	20,921,860,872	1,304,408,799	3,057,097,676	1,199,249,100	26,482,616,446
Số dư cuối năm	19,597,999,776	1,235,240,359	3,925,223,509	1,102,772,791	25,861,236,434

* Nguyên giá tài sản cố định cuối năm đã khấu hao hết nhưng vẫn còn sử dụng: 11.648.149.701 VND.

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 2023

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
Mua trong năm	1,092,505,000	1,092,505,000
Số dư cuối năm	3,120,704,984	3,120,704,984
Giá trị hao mòn lũy kế		
Số dư đầu năm	1,759,609,657	1,759,609,657
Khấu hao trong năm	440,433,286	440,433,286
Số dư cuối năm	2,200,042,943	2,200,042,943
Giá trị còn lại		
Số dư đầu năm	268,590,327	268,590,327
Số dư cuối năm	920,662,041	920,662,041

* 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

	31/03/2023	01/04/2022
a. Chi phí trả trước ngắn hạn	441,700,000	277,961,120
Chi phí trả trước khác	441,700,000	277,961,120
b. Chi phí trả trước dài hạn	27,148,883,316	17,771,779,526
Chi phí đào tạo nghiên cứu KHKT	375,076,001	262,834,918
Chi phí sửa chữa văn phòng công ty	135,092,098	811,616,156
Chi phí công cụ dụng cụ	1,763,719,293	1,531,029,637
Chi phí thuê đất	7,126,656,628	7,270,620,316
Chi phí máy chủ	16,925,077,174	6,493,300,696
Chi phí khác	823,262,122	1,402,377,803
Cộng	27,590,583,316	18,049,740,646

10. Vay và nợ thuê tài chính

	31/03/2023		01/04/2022	
	Giá trị	Số có khả năng trả nợ	Giá trị	Số có khả năng trả nợ
a. Vay ngắn hạn	20,996,523,017	20,996,523,017	1,257,114,222	1,257,114,222
Vay ngân hàng	20,996,523,017	20,996,523,017	1,257,114,222	1,257,114,222
(1) Ngân hàng TMCP Quốc Tế VN - CN Sài Gòn	11,689,525,220	11,689,525,220	-	-
(2) Ngân hàng Đầu Tư và Phát Triển VN - CN Phú Nhuận	8,648,993,283	8,648,993,283	1,020,642,000	1,020,642,000
(3) Ngân hàng TNHH MTV	658,004,514	658,004,514	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 2023

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

Shinhan VN - CN Sài Gòn				
b. Vay dài hạn	844,819,813	844,819,813	825,896,402	825,896,402
(4) Ngân hàng TNHH MTV Shinhan VN - CN Sài Gòn	844,819,813	844,819,813	825,896,402	825,896,402
Cộng	21,841,342,830	21,841,342,830	2,083,010,624	2,083,010,624

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 Quốc Tế VN - CN Sài Gòn theo hợp đồng tín dụng số 3219800 ngày 22/04/2022. Tổng hạn mức: 200 tỷ hoặc ngoại tệ tương đương, cho vay ngắn hạn 80 tỷ. Thời hạn cấp tín dụng 12 tháng kể từ ngày ký hợp đồng, vay ngắn hạn tối đa 6 tháng. Lãi suất vay theo từng lần giải ngân. Mục đích vay: Bổ sung vốn lưu động. Biện pháp đảm bảo: (a) phát hành cam kết bảo lãnh; (b) Tài sản đảm bảo: Số tiết kiệm số QT 10855068 trị giá 30.000 USD thuộc sở hữu của ông Ngô Vi Đồng (chủ tịch HĐQT) và các khoản phải thu, quyền đòi nợ đã hình thành, hình thành trong tương lai.

(2) Khoản vay của Ngân hàng TMCP Đầu Tư và Phát Triển Việt Nam theo hợp đồng tín dụng số 01/2022/999250/HĐTD ngày 31/8/2022. 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: 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.

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

3.1 - 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.

3.2 - 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.

3.3 - Khoản vay Ngân hàng TNHH MTV Shinhan VN - CN Sài Gòn theo hợp đồng SHBVN/CP/HĐTD/HPT/202211 ngày 10/11/2022. Tổng hạn mức tín dụng: 700.000.000 đồng. Thời hạn tín dụng: 36 tháng. Lãi suất cố định 8,5%/năm. Mục đích vay: Thanh toán tiền mua ô tô nhãn hiệu Mazda CX-5 KW2W7A-01. Tài sản đảm bảo: Thế chấp xe ô tô Mazda biển kiểm soát 51K-494.58.

3.4 - Khoản vay Ngân hàng TNHH MTV Shinhan VN - CN Sài Gòn theo hợp đồng SHBVN/CP/HĐTD/HPT/20221122 ngày 10/11/2022. Tổng hạn mức tín dụng: 700.000.000 đồng. Thời hạn tín dụng: 36 tháng. Lãi suất cố định 10,9%/ năm. Mục đích vay: Thanh toán tiền mua ô tô nhãn hiệu Volkswagen POLO 6036G3. Tài sản đảm bảo: Thế chấp xe ô tô Volkswagen biển kiểm soát 51K-543.16.

11. Phải trả người bán ngắn hạn

	31/03/2023		01/04/2022	
	Giá trị	Số có khả năng trả nợ	Giá trị	Số có khả năng trả nợ
Nhà cung cấp trong nước	68,762,539,612	68,762,539,612	49,055,768,934	49,055,768,934
- Công ty Cổ Phần Công Nghệ Elite	10,067,004,900	10,067,004,900	7,123,925,512	7,123,925,512
- Công ty Cổ phần Giải pháp IDS Việt Nam	-	-	4,632,000,000	4,632,000,000
- Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Công nghệ Quốc gia ADG	11,606,928,508	11,606,928,508	1,630,298,102	1,630,298,102

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 2023

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

- Công ty TNHH Tech Data Advanced Solutions (Việt Nam)	11,645,575,600	11,645,575,600	11,689,883,700	11,689,883,700
- Nhà cung cấp khác	35,443,030,604	35,443,030,604	23,979,661,620	23,979,661,620
Nhà cung cấp nước ngoài:				
2.816.925,27 USD	66,558,211,793	66,558,211,793	80,072,728,289	80,072,728,289
- Microsoft Regional Sales Corporation	-	-	1,278,421,037	1,278,421,037
- M-Security Technology Indochina Pte.,Ltd	5,341,476,850	5,341,476,850	160,365,500	160,365,500
- Ch Biz Solutions Ltd	6,728,928,945	6,728,928,945	45,323,081,175	45,323,081,175
- Microsoft Regional Sales PTE. Ltd	12,059,956,205	12,059,956,205	33,031,435,949	33,031,435,949
- Golden Hawk Information Technology Limited	11,189,306,530	11,189,306,530	-	-
- Gtek Solution Pte Ltd	26,314,477,880	26,314,477,880	-	-
- Adobe Systems Software Ireland Limited	4,684,473,308	4,684,473,308	-	-
- Nhà cung cấp khác	239,592,075	239,592,075	279,424,628	279,424,628
Cộng	135,320,751,405	135,320,751,405	129,128,497,223	129,128,497,223

12. Người mua trả tiền trước ngắn hạn

	31/03/2023	01/04/2022
Khách hàng trong nước	38,203,494,556	20,181,197,248
- Cục truyền thông Công an Nhân dân	6,414,690,000	-
- Ngân hàng Thương mại CP XNK Việt Nam	3,870,000,000	-
- Cục Công nghệ Thông tin - Kho bạc Nhà Nước	-	3,590,000,000
- Tổng cục thuế	11,504,920,000	4,140,000,000
- Các khách hàng khác	16,413,884,556	12,451,197,248
Khách hàng nước ngoài	161,833,251	703,714,757
Cộng	38,365,327,807	20,884,912,005

13. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước

	01/04/2022	Số phải nộp trong năm	Số đã thực nộp trong năm	31/03/2023
Thuế GTGT đầu ra	2,312,907,401	87,254,920,154	87,484,119,522	2,083,708,033
Thuế GTGT hàng nhập khẩu	-	1,529,131,746	1,529,131,746	-
Thuế GTGT nộp thay	23,037,300	372,065,896	395,103,196	-
Thuế TNDN	1,766,408,443	5,344,387,760	4,466,408,443	2,644,387,760
Thuế thu nhập cá nhân	500,410,657	7,035,675,810	7,063,945,239	472,141,228
Thuế TNDN nộp thay	8,702,805,706	21,923,831,662	24,202,905,216	6,423,732,152
Cộng	13,305,569,507	123,832,078,924	125,513,679,258	11,623,969,173

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 2023

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

	31/03/2023	01/04/2022
14. Chi phí phải trả ngắn hạn		
Chi phí triển khai và bảo trì dự án	25,123,737,886	4,708,400,509
Cộng	25,123,737,886	4,708,400,509
15. Phải trả khác ngắn hạn		
Kinh phí công đoàn	711,484,000	587,484,000
Bảo hiểm xã hội	695,671,032	562,092,804
Bảo hiểm y tế	125,175,786	86,756,571
Bảo hiểm thất nghiệp	55,633,682	59,387,558
Cổ tức lợi nhuận phải trả	551,623,857	508,768,457
Các khoản phải trả khác	12,562,624	24,179,733
Cộng	2,152,150,981	1,828,669,123
16. Quỹ khen thưởng, phúc lợi		
Quỹ khen thưởng	744,709,689	1,183,356,533
Quỹ phúc lợi	1,373,867,723	853,987,092
Cộng	2,118,577,412	2,037,343,625

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 2023

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

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 01/4/2021	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 trước	-	-	-	-	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
Số dư tại ngày 01/4/2022	82,726,050,000	139,500,000	(2,155,280,020)	7,550,034,110	28,860,846,790	117,121,150,880
Lợi nhuận trong năm nay	-	-	-	-	21,189,893,212	21,189,893,212
Tăng vốn từ chia cổ tức	8,114,960,000	-	-	-	(8,114,960,000)	-
Trích quỹ KTPL năm 2021	-	-	-	-	(5,928,783,787)	(5,928,783,787)
Trích lập các quỹ năm 2021	-	-	-	988,130,631	(988,130,631)	-
Trả cổ tức năm 2021	-	-	-	-	(4,058,472,500)	(4,058,472,500)
Giảm khác	-	-	-	(90,000,000)	-	(90,000,000)
Số dư tại ngày 31/3/2023	90,841,010,000	139,500,000	(2,155,280,020)	8,448,164,741	30,960,393,084	128,233,787,805

Công ty thực hiện chia cổ tức căn cứ theo Nghị Quyết Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2022 số 20/22/NQ-HPT ngày 22 tháng 7 năm 2022.

b. Chi tiết vốn góp của chủ sở hữu	Tỷ lệ vốn góp	31/03/2023	01/04/2022
Ông Ngô Vi Đồng	13.37%	12,144,930,000	11,040,850,000
Công ty CP Đầu Tư Phân Phối SATICO	7.92%	7,192,930,000	6,539,030,000
Ông Nguyễn Đức Tiến	6.24%	5,671,730,000	5,156,120,000
Bà Hàn Nguyệt Thu Hương	7.84%	7,118,580,000	6,446,450,000
Bà Đinh Hà Duy Trinh	5.61%	5,094,010,000	4,630,920,000
Ông Đinh Hà Duy Linh	6.19%	5,624,700,000	5,113,370,000
Cổ phiếu quỹ	1.71%	1,556,600,000	1,556,600,000
Vốn góp của các cổ đông khác	51.12%	46,437,530,000	42,242,710,000
Cộng	100.00%	90,841,010,000	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 01/04/2022 đến 31/03/2023	Từ 01/04/2021 đến 31/03/2022
Vốn đầu tư của chủ sở hữu	90,841,010,000	82,726,050,000
Vốn góp đầu năm	82,726,050,000	82,726,050,000
Vốn góp tăng trong năm	8,114,960,000	-
Vốn góp giảm trong năm	-	-
Vốn góp cuối năm	90,841,010,000	82,726,050,000

Cổ tức lợi nhuận đã chia kỳ này: 12.173.432.500 VND.

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 2023

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

d. Cổ tức	Từ 01/04/2022 đến 31/03/2023	Từ 01/04/2021 đến 31/03/2022
Cổ tức đã công bố sau ngày kết thúc niên độ Cổ tức đã công bố trên cổ phiếu thường	Dự kiến 10% - 15%	15%
e. Cổ phiếu	31/03/2023	01/04/2022
Số lượng cổ phiếu đăng ký phát hành	9,084,101	8,272,605
Số lượng cổ phiếu đã bán ra công chúng	9,084,101	8,272,605
Cổ phiếu phổ thông	9,084,101	8,272,605
Số lượng cổ phiếu được mua lại	155,660	155,660
Cổ phiếu phổ thông	155,660	155,660
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	8,928,441	8,116,945
Cổ phiếu phổ thông	8,928,441	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	31/03/2023	01/04/2022
Quỹ đầu tư phát triển	8,448,164,741	7,550,034,110
Cộng	8,448,164,741	7,550,034,110

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

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.

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 01/04/2022 đến 31/03/2023	Từ 01/04/2021 đến 31/03/2022
Doanh thu bán hàng hóa	735,714,564,124	494,153,142,275
Doanh thu cung cấp dịch vụ	436,789,411,063	313,388,278,497
Cộng	1,172,503,975,187	807,541,420,772
2. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	Từ 01/04/2022 đến 31/03/2023	Từ 01/04/2021 đến 31/03/2022
Doanh thu thuần bán hàng hóa	735,714,564,124	494,153,142,275
Doanh thu thuần cung cấp dịch vụ	313,388,278,497	229,973,017,324
Cộng	1,172,503,975,187	807,541,420,772
3. Giá vốn hàng bán	Từ 01/04/2022 đến 31/03/2023	Từ 01/04/2021 đến 31/03/2022
Giá vốn của hàng hóa	660,258,571,724	420,979,411,342
Giá vốn của dịch vụ	331,959,952,408	241,308,974,443
Cộng	992,218,524,132	662,288,385,785

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 2023

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

4. Doanh thu hoạt động tài chính	Từ 01/04/2022 đến 31/03/2023	Từ 01/04/2021 đến 31/03/2022
Lãi tiền gửi	44,490,836	123,615,586
Cổ tức lợi nhuận được chia	-	56,295,200
Lãi chênh lệch tỷ giá đã thực hiện	1,699,008,229	1,311,870,681
Lãi chênh lệch tỷ giá chưa thực hiện thực hiện	401,381,156	152,070,154
Doanh thu hoạt động tài chính khác	13,775	-
Cộng	2,144,893,996	1,643,851,621
5. Chi phí tài chính	Từ 01/04/2022 đến 31/03/2023	Từ 01/04/2021 đến 31/03/2022
Lãi tiền vay	2,910,767,676	4,341,576,495
Lỗ chênh lệch tỷ giá đã thực hiện	3,437,174,239	151,783,364
Lỗ chênh lệch tỷ giá chưa thực hiện thực hiện	4,092,397	139,578,308
Chi phí tài chính khác	271,520	25,507,428
Cộng	6,352,305,832	4,658,445,595
6. Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp	Từ 01/04/2022 đến 31/03/2023	Từ 01/04/2021 đến 31/03/2022
a. Chi phí bán hàng	107,306,325,121	92,414,703,153
Chi phí nhân viên	415,017,928	590,486,657
Chi phí khấu hao TSCĐ	11,200,382,009	9,205,605,468
Chi phí dịch vụ mua ngoài	444,770,000	407,820,510
Chi phí bằng tiền khác	119,366,495,058	102,618,615,788
Cộng	119,366,495,058	102,618,615,788
b. Chi phí quản lý doanh nghiệp	25,061,065,300	21,113,435,016
Chi phí nhân viên	703,229,036	611,131,280
Chi phí đồ dùng văn phòng	3,240,726,251	2,299,132,491
Chi phí khấu hao TSCĐ	4,572,832,365	3,418,758,161
Thuế phí lệ phí	14,580,878,111	7,578,951,333
Chi phí dịch vụ mua ngoài	2,956,433,241	1,080,586,694
Chi phí bằng tiền khác	51,115,164,304	36,101,994,975
Cộng	51,115,164,304	36,101,994,975
7. Thu nhập khác	Từ 01/04/2022 đến 31/03/2023	Từ 01/04/2021 đến 31/03/2022
Thu tiền giảm giá và thưởng	18,987,660,580	21,062,628,873
Các khoản khác	2,061,791,099	499,469,236
Cộng	21,049,451,679	21,562,098,109

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 2023

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

	Từ 01/4/2022 đến 31/03/2023	Từ 01/04/2021 đến 31/03/2022
8. Chi phí khác		
Chi phí vi phạm hành chính	-	178,450
Chi phí khác	111,550,564	400,728,842
Cộng	111,550,564	400,907,292
9. Chi phí sản xuất, kinh doanh theo yếu tố		
Chi phí nguyên vật liệu	946,655,564,720	634,015,959,471
Chi phí nhân công	132,367,390,421	113,528,138,169
Chi phí khấu hao tài sản cố định	5,218,533,773	5,494,072,524
Chi phí dịch vụ mua ngoài	32,029,973,195	17,395,688,081
Chi phí khác bằng tiền	7,974,035,606	4,907,165,365
Cộng	1,124,245,497,715	775,341,023,610
10. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành		
1. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	26,534,280,972	24,679,021,067
2. Các khoản điều chỉnh tăng giảm lợi nhuận kế toán để xác định thu nhập chịu thuế thu nhập doanh nghiệp:	187,657,824	(96,978,851)
- Các khoản điều chỉnh tăng	187,657,824	99,996,094
+ Chi phí không được trừ	80,989,687	99,996,094
+ Chênh lệch tỷ giá chưa thực hiện cuối năm	106,668,137	-
- Các khoản điều chỉnh giảm	-	(196,974,945)
+ Chênh lệch tỷ giá chưa thực hiện cuối năm	-	(140,679,745)
+ Cổ tức lợi nhuận được chia	-	(56,295,200)
3. Thu nhập chịu thuế năm hiện hành (1+2)	26,721,938,796	24,582,042,216
Thu nhập từ hoạt động kinh doanh	26,721,938,796	24,582,042,216
4. Thu nhập tính thuế năm hiện hành	26,721,938,796	24,582,042,216
5. Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp	20%	20%
6. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	5,344,387,760	4,916,408,443
7. Tổng chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	5,344,387,760	4,916,408,443
11. Lãi trên cổ phiếu		
Lợi nhuận kế toán sau thuế thu nhập doanh nghiệp	21,189,893,212	19,762,612,624
Các khoản điều chỉnh tăng hoặc giảm	-	(5,928,783,787)
- Các khoản điều chỉnh tăng	-	-
- Các khoản điều chỉnh giảm	-	(5,928,783,787)
+ Trích Quỹ Khen thưởng, Phúc lợi (1)	-	(5,928,783,787)
Lợi nhuận phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông	21,189,893,212	13,833,828,837
Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành bình quân trong năm	8,928,441	8,116,945
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	2,373	1,704
Lãi suy giảm trên cổ phiếu (2)	2,373	1,704

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 2023

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

(1) Theo Nghị quyết Hội đồng quản trị số 19/23/NQ/HPT ngày 19/05/2023, Công ty tổ chức Đại hội cổ đông thường niên vào ngày 20/07/2023 nên chưa thông qua việc phân phối lợi nhuận và trích quỹ cho năm 2022.

(1) Theo Nghị quyết số 20/22/NQ-HPT ngày 22/07/2022 trích Quỹ khen thưởng, phúc lợi của năm 2021 là 5.928.783.787 đồng làm cho lãi cơ bản trên cổ phiếu kỳ trước từ 2.435 đồng giảm còn 1.704 đồng.

(2) Không có tác động nào làm suy giảm các cổ phiếu phổ thông tại ngày 31 tháng 3 năm 2023.

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 2023 và ngày 31 tháng 3 năm 2022.

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 2023 và ngày 31 tháng 3 năm 2022.

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 2023		
VND	+ 100	(835,516,420)
VND	- 100	835,516,420
USD	+ 100	(663,355,331)
USD	- 100	663,355,331
Ngày 31 tháng 3 năm 2022		
VND	+ 100	(242,920,402)
VND	- 100	242,920,402
USD	+ 100	(793,514,131)

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2023

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 2023	Dưới 1 năm	Từ 1-5 năm	Trên 5 năm	Tổng cộng
Các khoản vay và nợ	20,996,523,017	844,819,813	-	21,841,342,830
Phải trả người bán	135,320,751,405	-	-	135,320,751,405
Chi phí phải trả	25,123,737,886	-	-	25,123,737,886
	181,441,012,308	844,819,813	-	182,285,832,121

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2023

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

Ngày 31 tháng 3 năm 2022

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
	135,094,011,954	825,896,402	-	135,919,908,356

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 phương tiện vận chuyển làm tài sản thế chấp cho khoản vay từ Ngân hàng (Thuyết minh V.10 - Vay và nợ thuê tài chính).

13. Tài sản tài chính và nợ phải trả tài chính:

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

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

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

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

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

Ngoại trừ các khoản đề cập ở trên, giá trị hợp lý của tài sản tài chính và nợ phải trả tài chính chưa được đánh giá và xác định một cách chính thức vào ngày 31 tháng 3 năm 2023 và 31 tháng 3 năm 2022. Tuy nhiên, Ban Tổng Giám đốc Công ty đánh giá giá trị hợp lý của các tài sản tài chính và nợ phải trả tài chính này không có khác biệt trọng yếu so với giá trị ghi sổ vào ngày kết thúc năm tài chính.

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	
	31/3/2023	01/4/2022	31/3/2023	01/4/2022
	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	220,991,306,054	-	158,103,998,461	-
- Phải thu khác	1,809,697,941	-	810,161,004	-
- Tiền và các khoản tương đương tiền	7,274,919,184	-	27,568,054,523	-
TỔNG CỘNG	230,730,253,179	-	187,136,543,988	-
Nợ phải trả tài chính				
- Vay và nợ	21,841,342,830	-	2,083,010,624	-
- Phải trả người bán	135,320,751,405	-	129,128,497,223	-
- Chi phí phải trả	25,123,737,886	-	4,708,400,509	-
TỔNG CỘNG	182,285,832,121	-	135,919,908,356	-

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 2023

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

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 01/4/2022 đến 31/03/2023	Từ 01/04/2021 đến 31/03/2022
- Tiền thu từ đi vay theo kế ước thông thường	245,117,175,102	269,530,214,141
2. Số tiền đã thực trả gốc vay trong năm	Từ 01/4/2022 đến 31/03/2023	Từ 01/04/2021 đến 31/03/2022
- Tiền trả nợ gốc vay theo kế ước thông thường	(225,358,842,896)	(345,563,930,004)
USD	- 100	793,514,131

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

* Các giao dịch trọng yếu và số dư với các bên liên quan trong năm như sau:

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	Đơn vị được đầu tư	Phí dịch vụ	17,731,313,500	12,418,779,000

Việt Nam

+ Thu nhập của Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc	Từ 01/4/2022 đến 31/03/2023	Từ 01/4/2021 đến 31/03/2022
Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc	Lương và thưởng 6,163,323,000	6,114,661,000
Cộng	6,163,323,000	6,114,661,000

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 thiết bị máy tính và cung cấp dịch vụ phần mềm có liên quan 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.

THÔNG TIN CỔ ĐÔNG VÀ QUẢN TRỊ CÔNG TY



HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Hội đồng quản trị (HĐQT) của công ty năm 2022 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 Ví Đồng	Chủ tịch HĐQT	1,214,493 cp (13.60%)
02	Bà Đinh Hà Duy Trinh	Phó CT HĐQT	509,401 cp (5.71%)
03	Bà Hàn Nguyệt Thu Hương	Thành viên HĐQT	715,480 cp (8.01%)
04	Ông Đinh Hà Duy Linh	Thành viên HĐQT- Tổng Giám đốc	562,470 cp (6.30%)
05	Ông Nguyễn Quyền	Thành viên HĐQT	211,010 cp (2.36%)
06	Ông Nguyễn Đức Tiến	Thành viên HĐQT độc lập	567,173 cp (6.35%)
07	Ông Trần Anh Hoàng	Thành viên HĐQT độc lập	Sở hữu cá nhân: 67.544 cp (0.76%) Đại diện công ty CP Đầu tư phân phối Satico: 719,293 cp (8.06%)

(*) Theo danh sách cổ đông chốt ngày 15/6/2023 và tỷ lệ tính trên số cổ phần có quyền biểu quyết là 8.928.441 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 2022 (tính đến thời điểm tháng 4/2023), Hội đồng quản trị đã tiến hành 1 số cuộc họp định kỳ và đột xuất. Nội dung các cuộc họp HĐQT như sau:

Phiên họp	15/7/2022
Số thành viên tham dự	7/7 (có 1 thành viên họp qua MS team)

Nội dung:

Các công tác liên quan đến đại hội đồng cổ đông thường niên HPT năm 2022:

- Chương trình đại hội
- Báo cáo thường niên
- Các tờ trình

Dự thảo sơ bộ Phương án đầu tư giai đoạn 2 tòa nhà HPT Hợp tác với đối tác: bao gồm các nội dung có liên quan đến việc hợp tác (cấu trúc hợp tác; dự kiến tỷ lệ bán cổ phần cho đối tác chiến lược; báo cáo phân tích tỷ lệ sở hữu cổ phần...)

Chủ tịch HĐQT chia sẻ 1 số nội dung:

- Phần đầu cùng Ban điều hành và tập thể cán bộ nhân viên công ty hoàn thành nhiệm vụ mục tiêu năm 2022.
- Về công trình Giai đoạn 2 tòa nhà HPT tại Khu Công nghệ Cao (Khu CNC) TP.HCM: Đẩy nhanh tiến độ thiết kế và chuẩn bị các phương án tài chính triển khai nhanh nhất có thể.
- Công tác truyền thông: Đẩy mạnh các hoạt động truyền thông thương hiệu HPT, tăng cường các công tác hợp tác với đối tác, tăng giá trị công ty, tăng giá trị cổ phiếu HPT.

Tổng Giám đốc chia sẻ một số thông tin về hoạt động của công ty báo cáo trước đại hội đồng cổ đông thường niên 2022:

- Chia sẻ kết quả hoạt động năm 2021
- Kế hoạch năm 2022:
 - » Hoạt động chung của công ty
 - » Phương pháp thay đổi lập kế hoạch: Xây dựng khung lập kế hoạch cho các đơn vị gồm 6 thành phần (6P)

- * P1: Sản phẩm
- * P2: Các dịch vụ chuyên nghiệp
- * P3: Mục tiêu phát triển thị trường
- * P4: Quản trị định lượng (đo lường năng suất của nhân viên)
- * P5: Nguồn lực, nhân sự
- * P6: Mục tiêu kinh tế

- Chuẩn bị cho sự kiện 20 năm thành lập HPT chi nhánh Hà Nội vào tháng 11/2022.
- Duy trì quan hệ khách hàng, duy trì chương trình nguồn lực khung và quan tâm động viên CBNV; chế độ chính sách xem xét điều chỉnh; và duy trì sinh hoạt cộng đồng,
- Năm 2022 sắp xếp tổ chức chương trình đi nghỉ hè toàn công ty tại Nha Trang.

Trường ban đầu tư tóm tắt về dự án khu CNC:

- Chia sẻ thông tin về quy hoạch
- Phương án đầu tư và khai thác
- Tiến trình các bước thực hiện dự án
- Xem xét các nhà thầu từng giai đoạn

Phó Chủ tịch HĐQT chia sẻ một số thông tin:

- Chương trình đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2022
- Nội dung các tờ trình
- Phương án chuẩn bị nguồn vốn cho việc xây dựng giai đoạn 2 tòa nhà HPT tại khu CNC TP.HCM

Các thành viên HĐQT thảo luận các nội dung trình bày trong cuộc họp. Cuộc họp kết thúc lúc 11h cùng ngày.

Phiên họp	10/4/2023
Số thành viên tham dự	7/7

Nội dung:

Chủ tịch HĐQT tóm tắt tình hình hoạt động chung của HPT năm 2022

- Năm 2022 toàn công ty đã đạt kế hoạch chỉ tiêu kinh tế. Doanh thu đạt 1.172,5 tỷ đồng (đạt 117,2% kế hoạch và tăng trưởng 45% so với năm 2021); Lãi ròng trước thuế đạt 26.5 tỷ (đạt 106% và tăng trưởng 7.5% so với năm 2021).

- Điều chỉnh cơ cấu tổ chức và bộ máy công ty, Ban lãnh đạo cần nỗ lực có các phương án nhân sự để duy trì nguồn lực ổn định và phát triển, đặc biệt là mảng Dịch vụ phần mềm HAS.
- Trung tâm HSI là đơn vị chủ lực, thành công trong năm 2022 vừa qua
- Mảng dịch vụ an toàn thông tin mặc dù vẫn chưa có kết quả như mong muốn nhưng vẫn là thế mạnh của HPT.

- Về đầu tư, cần xem xét triển khai các thủ tục cho giai đoạn 2 tòa nhà HPT tại khu CNC TP.HCM.
- Về hợp tác đối tác, xem xét triển khai sớm các cơ hội hiện đang có. Cần duy trì tốt mối quan hệ đối tác khách hàng từ các cấp lãnh đạo.
- Về việc bầu HĐQT và Ban kiểm soát nhiệm kỳ mới trong đại hội đồng cổ đông năm 2023, nếu không có gì thay đổi đột biến thì đề xuất giữ nguyên như hiện tại.
- Nỗ lực hơn để phát triển hoàn thiện các sản phẩm, giải pháp của riêng HPT.

Tổng Giám đốc báo cáo kết quả hoạt động năm 2022 và kế hoạch năm 2023:

- Vẫn tiếp tục quản lý, đánh giá kết quả năm 2023 và xây dựng kế hoạch năm 2023 theo trục 6P (6 mục tiêu chính)
 - P1: Sản phẩm
 - P2: Các dịch vụ chuyên nghiệp
 - P3: Mục tiêu phát triển thị trường
 - P4: Quản trị định lượng (đo lường năng suất của nhân viên)
 - P5: Nguồn lực, nhân sự
 - P6: Mục tiêu kinh tế
- Kết quả hoạt động năm 2022 theo 6P:
 - P1: Đã hoàn thành ban hành quy định quản lý mã nguồn, tài liệu phần mềm HPT phát triển; tổ chức đánh giá các ứng dụng HPT phát triển và quản lý; kế hoạch phát triển và định hướng hoạt động trong 5 năm. Chưa giới thiệu được sản phẩm HPT cho nội bộ.
 - P2: Đã xác định danh mục trọng điểm của từng trung tâm và xây dựng tài liệu Marketing; hoàn tất dự thảo tiêu chí dịch vụ chuyên nghiệp.
 - P3: khách hàng có hợp đồng năm 2022 tăng 13% so với năm 2021, trong đó có 22 khách hàng trùng nhau từ 2 trung tâm trở lên; mong muốn đến 2025 có 1000 khách hàng thường xuyên. Đưa việc kinh doanh trên digital vào hoạt động của công ty, mong muốn sẽ là kênh kinh doanh tiềm năng và mang nhiều hiệu quả cho công ty.
 - P4: Triển khai, nâng cấp, cải tiến các ứng dụng quản trị của HPT. Kế hoạch tiến tới xây dựng định chuẩn công việc để đánh giá hiệu quả làm việc của nhân viên
 - P5: nguồn nhân lực tuy có hao hụt nhưng vẫn có sự tăng trưởng và phát triển mạnh mẽ so với năm 2021. Điểm nhấn là chương trình nguồn lực khùng theo đơn vị và chức năng.
 - P6: Lần đầu tiên, HPT đạt doanh thu vượt mốc 1000 tỷ

(đạt 1.172 tỷ), đạt tăng trưởng hơn 45% so với 2021). HSI là đơn vị hoàn thành kế hoạch cao nhất (chiếm ~50% lãi ròng của công ty). Năm 2022 có thay đổi trong việc đề ra kế hoạch tài chính là chỉ số lãi ròng/đầu người/năm.

- Định hướng kế hoạch 2023: vẫn dựa trên 6P
 - Cơ sở cho việc xây dựng kế hoạch dựa trên chiến lược đến 2025 của HĐQT, định hướng và kết quả hoạt động 2022, bối cảnh chung của kinh tế và xu hướng ngành (Cloud và AI).
 - Định hướng chung: phát triển bền vững, an toàn, chủ động.
 - P1: Tỷ trọng doanh thu sản phẩm/tổng doanh thu là 20%, tỷ trọng lãi gộp sản phẩm/tổng lãi gộp là 30%.
 - P2: Tỷ trọng P2 trên tổng doanh thu là 20%.
 - P3: chỉ tiêu phát triển thêm 200 khách hàng mới, hướng đến mục tiêu 2025 có 1000 khách hàng mới.
 - P4: tiếp tục các chương trình đã và đang thực hiện.
 - P5: Xây dựng chương trình tăng tính cạnh tranh về nguồn nhân lực HPT; ứng dụng AI để tăng hiệu quả làm việc và giảm bổ sung nhân sự vật lý
 - P6: Tiếp tục xây dựng bộ chỉ số tài chính, bổ sung thêm tiêu chí chi phí/lãi ròng. Mục tiêu kế hoạch năm 2023: Doanh thu 1.100 tỷ, lãi ròng 28 tỷ đồng.

Phó Chủ tịch HĐQT:

- Đề xuất biểu dương khen thưởng các đơn vị kinh tế hoàn thành chỉ tiêu doanh thu giúp công ty vượt mốc doanh thu 1000 tỷ năm 2022
- Đề xuất kế hoạch chi trả cổ tức năm 2022 với tỷ lệ 15%, trong đó 4% bằng tiền mặt và 11% bằng cổ phiếu.
- Đề xuất tiếp tục khen thưởng nếu cả 4 trung tâm đều hoàn thành kế hoạch doanh thu 2023 giúp cho công ty tiếp tục duy trì doanh thu trên 1.100 tỷ đồng.
- Đề xuất xem xét điều chỉnh thu nhập cho các cán bộ chủ chốt để có mức thu nhập cạnh tranh trên thị trường, nhằm thu hút và giữ chân nguồn lực, duy trì sự ổn định và phát triển bền vững cho công ty.

Các thành viên HĐQT thảo luận và thống nhất thông qua các nội dung được trình bày trong cuộc họp.

Chủ tịch HĐQT đề nghị slogan của năm 2023 là: **ĐOÀN KẾT VƯỢT KHÓ – TĂNG TRƯỞNG BỀN VỮNG.**

Cuộc họp kết thúc vào lúc 12h30, ngày 10 tháng 04 năm 2023 và được các thành viên HĐQT tham gia và đồng ý với những nội dung cuộc họp.

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 2022, 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 2022 và pháp luật hiện hành trong các hoạt động của HPT.
- Ban kiểm soát đã xem xét báo cáo tài chính năm 2022 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 2022, 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.

Các cuộc họp đột xuất vào các ngày 10/4/2022; 10/4/2023

Số thành viên tham dự **7/7**

Nội dung:

Thông qua phương án đề nghị VIB cấp vốn tín dụng bổ sung vốn lưu động cho hoạt động kinh doanh.

THÔNG TIN CỔ ĐÔNG

I. QUÁ TRÌNH THAY ĐỔI VỐN ĐIỀU LỆ CỦA HPT ĐẾN 31/03/2023

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	20/12/2022	90,841,010,000	0301447426	Công ty Cổ phần
14	Đến nay	90,841,010,000	0301447426	Công ty Cổ phần

II. TÌNH HÌNH VỐN CỔ PHẦN NĂM 2022

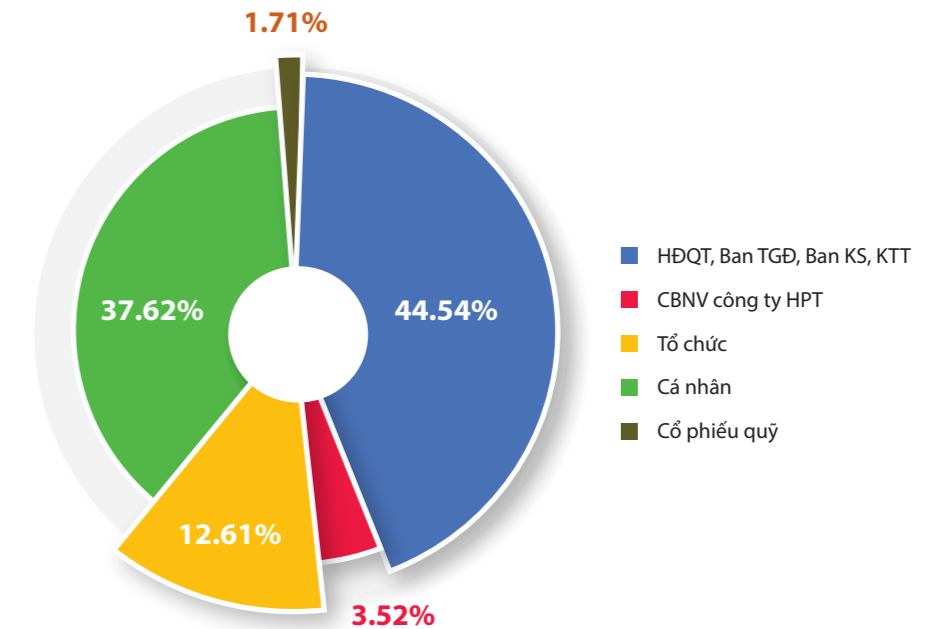
Mã cổ phiếu: HPT Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông
 Tên cổ phiếu: Cổ phiếu Công ty Cổ phần Dịch vụ Công nghệ Tin học HPT
 Sàn giao dịch: UPCOM

Đến ngày 31/03/2023, công ty HPT có 9,084,101 cổ phiếu, tăng 811,496 cổ phiếu so với năm 2021. Toàn bộ là cổ phiếu phổ thông. Mệnh giá 10.000đ/ cổ phiếu, tương đương 90,841,010,000 đồng (Chín mươi tỷ, tám trăm bốn mươi một triệu, mười nghìn đồng). Trong đó có 8,928,441 cổ phiếu đang lưu hành và 155,660 cổ phiếu quỹ.

Cơ cấu cổ đông đến ngày 15/06/2023

STT	Loại hình cổ đông	Số lượng	Tổng vốn (VNĐ)	Tỷ lệ sở hữu/VĐL	
1	HĐQT, Ban TGD, Ban KS, KTT	13	40,459,690,000	44.54%	
2	CBNV công ty HPT	46	3,193,640,000	3.52%	
3	Tổ chức	8	11,460,050,000	12.61%	
4	Cá nhân	465	34,171,030,000	37.62%	
5	Cổ phiếu quỹ		1,556,600,000	1.71%	
Tổng cộng		532	90,841,010,000	100.00%	

- Tổng số lượng cổ đông năm 2022 không có biến động so với cùng kỳ năm 2021.
- Trong cơ cấu cổ đông, tỷ lệ sở hữu của HĐQT, BKS và Ban điều hành có tăng nhẹ so với năm 2021.
- Năm 2022, công ty HPT không giao dịch cổ phiếu Quý.



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 2022 là năm ghi nhận sự đa khủng hoảng hậu dịch bệnh Covid19 trên toàn thế giới. Tuy nhiên Việt Nam đã vượt qua được khó khăn và có những bước phục hồi mạnh mẽ. 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 2022 của công ty HPT, lợi nhuận ròng trước thuế rất khả quan là 26,5 tỷ đồng, đạt 106% 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 2022 bằng tiền mặt với tỷ lệ là 4% và cổ tức bằng cổ phiếu là 11%. Kế hoạch chi trả cổ tức này sẽ được trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2023.

THÔNG TIN VỀ CỔ TỨC BẰNG TIỀN MẶT VÀ CỔ PHIẾU (2014-2021)

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 2022	Năm 2021	Năm 2020	Năm 2019
Lãi cơ bản trên mỗi cổ phần (VNĐ)	2,373	1,704	1,423	2,299

IV. THÔNG TIN CÁC CỔ ĐÔNG SỞ HỮU TRÊN 5% /SỐ CP CÓ QUYỀN BIỂU QUYẾT TÍNH ĐẾN NGÀY 15/06/2023

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 Đông	Chủ tịch HĐQT	1,214,493 cp	13.60%
02	Công ty CP Đầu Tư Phân Phối SATICO	Tổ chức	719,293 cp	8.06%
03	Hàn Nguyệt Thu Hương	Thành viên HĐQT	715,480 cp	8.01%
04	Nguyễn Đức Tiến	Thành viên HĐQT	567,173 cp	6.35%
05	Đinh Hà Duy Linh	Thành viên HĐQT- Tổng Giám đốc	562,470 cp	6.30%
06	Đinh Hà Duy Trinh	Phó CT HĐQT	509,401 cp	5.71%

V. TÌNH HÌNH GIAO DỊCH CỔ PHIẾU TRÊN SÀN UPCOM

1. Đánh giá chung:

Tính từ ngày 01/04/2022 đến ngày 31/03/2023, số lượng cổ phiếu HPT đã được giao dịch trên UPCOM là 384,571 CP. Trong năm 2022, trước ảnh hưởng của các biến động về kinh tế - xã hội trong và ngoài nước, thị trường chứng khoán trong nước đã trải qua nhiều biến động và có xu hướng giảm hơn năm 2021.

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 15/06/2023, số lượng cổ phiếu HPT được Nhà đầu tư là tổ chức nước ngoài nắm giữ là 243,400 CP, chiếm tỷ lệ 2.73%/ Số cổ phần có quyền biểu quyết.

2. Tình hình giao dịch của cổ đông nội bộ (tính từ ngày 01/04/2023 đến nay): Có phát sinh 01 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 2022, 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 2022
- Tiến hành các thủ tục để chi trả cổ tức năm 2021 bằng tiền mặt với tỷ lệ 5%
- Tiến hành các thủ tục để chi trả cổ tức năm 2021 bằng cổ phiếu với tỷ lệ 10%
- 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 <https://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:

- Tài trợ máy tính bảng cho các học sinh khó khăn không đủ điều kiện học tập tại Phú Yên
- Chương trình từ thiện Thắp sáng bản em trao tặng quà cho các hoàn cảnh khó khăn vùng sâu vùng xa
- Trao tặng quà cho các bệnh nhi ung thư dịp Trung thu tại Bệnh viện Nhi Đồng

TÀI TRỢ CÁC CHƯƠNG TRÌNH

- Chuỗi sự kiện “Ngày an toàn thông tin” do VNISA tổ chức hàng năm
- Các chương trình hội thảo “Tấn công có chủ đích (APT): Cách thức tấn công xác thực kiểu mới và giải pháp phòng chống” do Hội tin học Thành phố Hồ Chí Minh (HCA) tổ chức
- Tài trợ thiết bị cho hoạt động của Trung tâm Phát triển thương hiệu và Kết nối cộng đồng (U – Sci Hub)
- Các cuộc thi, hội thảo, ngày hội khởi nghiệp cho các sinh viên ngành CNTT



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 20 năm thành lập Chi nhánh Hà Nội: Ngày 25/11/2022, tập thể HPT đã tổ chức thành công lễ kỷ niệm 20 năm ngày thành lập HPT chi nhánh Hà Nội (08/11/2002 – 08/11/2022) trong không khí trang trọng, phấn khởi với sự tham gia của BLĐ, cán bộ nhân viên HPT, các khách hàng, đối tác đồng hành và ủng hộ HPT trong thời gian qua. Đồng thời, để chào mừng sự kiện đặc biệt và ý nghĩa này, CNHN đã tổ chức nhiều hoạt động vô cùng sôi nổi: ấn phẩm Sách viết mang tên “HPT chi nhánh Hà Nội - Vững bước tuổi 20”; phim “CNHN - Chặng đường 20 năm”, chương trình từ thiện Thắp sáng bản em năm 2022, nhiều hoạt động thể thao phong phú như điền kinh, cờ, bóng đá, golf, ...

- Duy trì tổ chức nhiều hoạt động phong trào nhằm thúc đẩy tinh thần đoàn kết, sáng tạo, sự gắn kết giữa CBNV: Chương trình 8/3, Chương trình Trung thu ấm áp - Trao tặng yêu thương, Chương trình Trang trí góc làm việc nhân dịp Giáng sinh, tổ chức các giải bóng đá Tứ hùng HPT và các hoạt động chăm sóc, thu hoạch vườn rau sạch ở VP Thủ Đức, các buổi đào tạo kỹ năng, giới thiệu sách, ...
- Tổ chức kỳ nghỉ hè dành cho toàn thể CBNV công ty của cả 2 miền Nam – Bắc cùng người thân của mình tại Nha Trang – một bãi biển đẹp và năng động và tổ chức tham quan nước ngoài cho CBNV đạt thành tích xuất sắc 2021.
- 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, các mốc tri ân từ 5 năm, 10 năm, 15 năm, 20 năm và 25 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: <https://hpt.vn>